

Банкострахование в Украине

Сегодня мы можем констатировать, что сотрудничество банковских учреждений и страховых компаний имеет очень ограниченный характер: банки в основном продают лишь те страховые продукты, которые легко «подвязываются» к банковским кредитным программам, взамен получая от СК застрахованный предмет залога и определенную комиссию. Фактически, основу банкострахования в Украине составляет страхование залогового имущества клиентов банков.

Текущее состояние банкострахования в Украине

До последнего времени данная форма сотрудничества устраивала все стороны. Во-первых, по-

стоянный и ощутимый рост объема кредитных портфелей банковских учреждений начиная с 2005 года давал возможность сходными темпами расти страховому рынку, в основном за счет страхования залогов. Хорошая динамика снимала

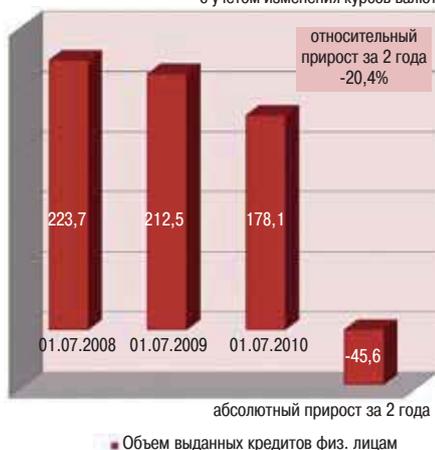


Владимир ХЛЫВНЮК,
председатель правления банка
«Финансы и Кредит»

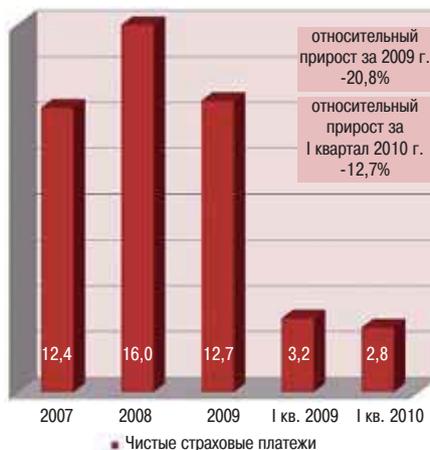


Динамика кредитного портфеля физ. лиц
ТОП-25 банков по объему
розничного портфеля, млрд. грн.*

* с учетом изменения курсов валют



Динамика собранных чистых страховых
платежей страховыми компаниями Украины,
млрд. грн.



Динамика чистых комиссионных доходов
украинских банков,
млрд. грн.



проблемы страховщиков с обслуживанием убытков.

Во-вторых, страхование банковского залогового имущества обеспечивало страховым компаниям от 30% до 80% всех собранных страховых премий. Расчеты показали, что только в 2008 году страховые компании получили более 2 млрд. грн. платежей от заемщиков банков при страховании КАСКО купленных в этом же году в кредит легковых автомобилей. Из общего числа проданных в 2008 году в Украине более 600 тысяч автомобилей на общую сумму 9 млрд. евро предположительно 50% были приобретены в кредит.

При среднем тарифе КАСКО в 5% величина вероятных страховых премий от заемщиков банков по автокредитам составила более 2 млрд. грн.

В-третьих, банковским учреждениям было важно минимизировать риски потери залога, в то время как комиссионные доходы при огромных процентных доходах от кредитования отходили на второй план. Кроме того, часть страховых платежей размещалась на депозитных счетах в банках (на 01.07.2008 объем размещенных депозитов страховых компаний на счетах у банков превышал 6 млрд. грн.).

Предпосылки для развития банкострахования

В условиях финансового кризиса, на протяжении 2008-2010 годов,

произошло существенное падение объемов кредитования и доходов банков, соответственно, страховых платежей у страховщиков.

Назрела необходимость углубления развития банкострахования в Украине – организации продаж через отделения банков страховых продуктов клиентам, которые не являются заемщиками банков.

Фактически, основу банкострахования в Украине составляет страхование залогового имущества заемщиков банков.

Зарубежный опыт

Банкострахование в Европе начало свое развитие преимущественно в 1970-1980 годах. Появление его было в основном связано с ростом объемов страхования жизни, а также с появлением у клиентов потребности в новых финансовых услугах.

Персонал банков был хорошо ознакомлен с финансовыми продуктами и быстро адаптировался к продаже страховых продуктов. Кроме этого, некоторые страховые продукты имели долгосрочный характер и требовали доверия к финансовым учреждениям, продающим их. Также банки владели информацией о финансах своих клиентов и могли более точно определить целевую аудиторию для того или иного страхового продукта.

Вследствие этого сегодня:

- около 90% европейских банков занимается банкострахованием;
- во Франции практически 100% банков занимается банкострахованием (страховки продают даже почтовые отделения);
- большинство проданных страховых продуктов связаны со страхованием жизни клиентов банков;
- в Европе доходы от продаж страховых продуктов в некоторых банках составляют более 15% совокупных доходов этих учреждений;
- при банкостраховании клиент, выбирая страховой продукт, обращает внимание на бренд банка иногда в большей мере, чем на бренд страховой компании.

Расширение услуг банкострахования

Услуги банкострахования в Украине можно условно разделить на:

- простые;
- сложные.

Простые продукты, интегрирующиеся в банковский продукт. Это может быть или автоматическая страховка, или дополнительная опция по выбору клиента. Обычно продаются сотрудниками банка.

Сложные продукты продаются зачастую независимо от банковского продукта сотрудниками страховых компаний или специально подготовленными сотрудниками банка.

В Украине стоит говорить о расширении банкострахования в первую очередь за счет продажи простых страховых продуктов, среди которых:

- «автогражданка»;
- медицинское страхование;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование жизни / на дожитие;
- накопительные программы на обучение;
- страхование депозитов;
- туристические страховки.

Потенциал банкострахования в Украине

Оценивая потенциал банкострахования в Украине, можно с уверенностью сказать, что он огромен.

- На 01.04.2011 г. из 46 миллионов населения страны лишь у 1 миллиона человек, или у 2,2%, были договора страхования жизни.
- В Украине зарегистрировано около 9,5 миллиона транспортных средств, которые формируют потенциал возможных продаж ОСАГО через отделения банков.
- Региональная сеть банковских учреждений по состоянию на 01.07.2011 г. превышала 21 тысячу точек продаж.

Основные выгоды банкострахования

Для банков банкострахование выгодно:

- получением дополнительных комиссионных доходов (от продажи страховых продуктов на 1 млрд. грн. комиссионные банков могут составлять от 150 млн. грн.);
- диверсификацией деятельности;
- получением долгосрочного денежного ресурса (значительная часть полученных страховых платежей, в первую очередь от программ накопительного страхования, будет размещена на депозитных счетах банков);
- привязкой клиентов через кросс-продажи.

Для страховщиков выгода заключается в:

- увеличении количества клиентов;
- быстром охвате рынка без построения собственной агентской



представительской или филиальной сети;

- сокращении расходов на аренду офисных помещений, оплату труда, инкассацию выручки и так далее;
- диверсификации каналов продаж;
- проникновении страховых услуг в самые отдаленные населенные пункты;
- доступе к банковским клиентам.

Продавать страховые продукты – например, накопительную или пенсионную программу – эффективнее через банковские подразделения. Бессмысленно говорить об осязаемом развитии как страхования жизни, так и банкострахования жизни в частности, если этот вид деятельности не будет сопровождаться налоговыми льготами для клиентов.

Наличие у банка организационно дружественной страховой компании стало современной практикой, а на таких «высококонкурентных» рынках, как украинский (наличие более 400 страховых компаний), это единственно возможный способ избежать значительных рисков банкротства, невыплат, ущерба для имиджа.

Немало задач и у страховщиков. На плечи СК ложится разработка IT-продуктов для упрощения работы банкам, обучение персонала, тренинги по продажам. Самое основное – сделать из узкого банковского специалиста финансового или банковско-страхового консультанта высокого класса.

Особенности банкострахования

Наряду с потенциально высокими заработками, конечно же, банкострахование имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать.

1. В отличие от банковских продуктов, которые преимущественно продаются «по запросу», страховые продукты требуют активного продвижения, «навязывания» их клиентам.

2. При банкостраховании возможен конфликт интересов, когда некоторые продукты банка, схожие со страховыми (например, накопительные программы страхования на учебу, на дожитие и так далее), конкурируют с долгосрочными депозитными программами банков.

3. Когда банкострахование поставлено на поток, теряется персонализированное сопровождение страховой услуги. Страховой агент уже не является «членом семьи» страхователя, который пошагово сопровождает услугу – от момента заключения договора и на протяжении всего срока действия услуги.

4. Визиты клиентов в отделения банков не длительны, что обуславливает нехватку времени для разъяснения специфики некоторых страховых продуктов.

5. Страховые продукты в банкостраховании не гибки – их нельзя при необходимости «подстроить» под отдельного клиента.

6. Банк должен иметь эффективную систему отбора партнеров-страховщиков для банкострахования.

Проблемы развития банкострахования в Украине

На пути развития банкострахования предостаточно проблем, которые необходимо решать всем сообща – как участникам рынка финансовых услуг, так и государственным органам, в том числе регуляторам.

Среди основных проблем можно выделить:

- *отсутствие благоприятного климата для развития долгосрочных страховых продуктов – пенсионных программ и страхования жизни.*

В частности нестабильная макроэкономическая ситуация в стране не дает уверенности страхователям в сохранности средств в долгосрочном периоде.

- *низкая платежеспособность населения и невысокий уровень финансовой грамотности.*

В условиях низкого уровня доходов у большинства граждан вопросы страхования не имеют приоритетного значения.

- *недостаточность актуальной информации о деятельности страховщиков.*

Финансовая отчетность на квартальную дату не всегда отображает реальное финансовое состояние страховой компании. Кроме того, значительная часть страховщиков занимается оптимизационной деятельностью, что подрывает доверие к работе рыночных страховых компаний.

- *ограниченное количество страховщиков с многолетней историей и безупречной деловой репутацией.*

Если банк реализует продукты страховщика, он должен быть полностью уверен в его надежности, поскольку рискует своим именем. Недовольство клиента действиями такого страховщика может быть причиной недоверия уже к банковскому учреждению.

- *общее снижение доверия к банкам и страховым компаниям.*

- *неподготовленность персонала банков к продаже некоторых видов страховых продуктов.*

В данном направлении необходимо проводить огромную работу по повышению квалификации банковских специалистов.

Не вызывает сомнения тот факт, что банкострахование является одним из наиболее перспективных на-

правлений в работе как банковских учреждений, так и страховых компаний. Его развитие способствует улучшению финансовых показателей деятельности всех участников процесса.

Как один из эффективных способов наращивания долгосрочных банковских ресурсов следует выделить активное продвижение банками ряда страховых продуктов. Это также будет стимулировать рост рынка сбережений.

По мере развития банкострахования в Украине клиент будет получать доступ к комплексному пакету финансовых услуг, включающему как банковские, так и страховые продукты.

Плодотворное сотрудничество банков и страховых компаний будет стимулировать появление новых инновационных продуктов на страховом рынке.

Конечно, можно долго говорить о выгодах банкострахования и проблемах, которые его сопровождают, но только постепенная практическая реализация основ банкострахования позволит получить реальные выгоды и устранить существующие проблемные места. ♦

Разработка, обслуживание и продвижение

САЙТОВ



044 233 51 88

www.novoks.com