

Новый быстрорастущий канал продаж страховых продуктов

История развития банковского страхования

Банкострахование – быстрорастущий канал продаж страховых продуктов, который получил широкое распространение в СНГ и активно развивался в докризисный период. Во время кризиса из-за спада в розничном кредитовании на финансовом рынке произошел существенный спад. С ростом объемов кредитования в 2010 году банки и страховые компании вновь сконцентрировали свои усилия на банкостраховании. Банкострахование в Украине и в странах СНГ за последнее время сделало достаточно большие шаги в своем развитии. Банки и страховые компании объединились и договорились о взаимовыгодном сотрудничестве, что позволит осуществить диверсификацию услуг и дистрибуционных каналов; минимизировать риски кредитных учреждений; получить дополнительные доходы; расширить клиентскую базу; повысить надежность всех финансовых операций и осуществлять полный контроль над всеми финансовыми потоками клиентов. А это в свою очередь предоставит возмож-

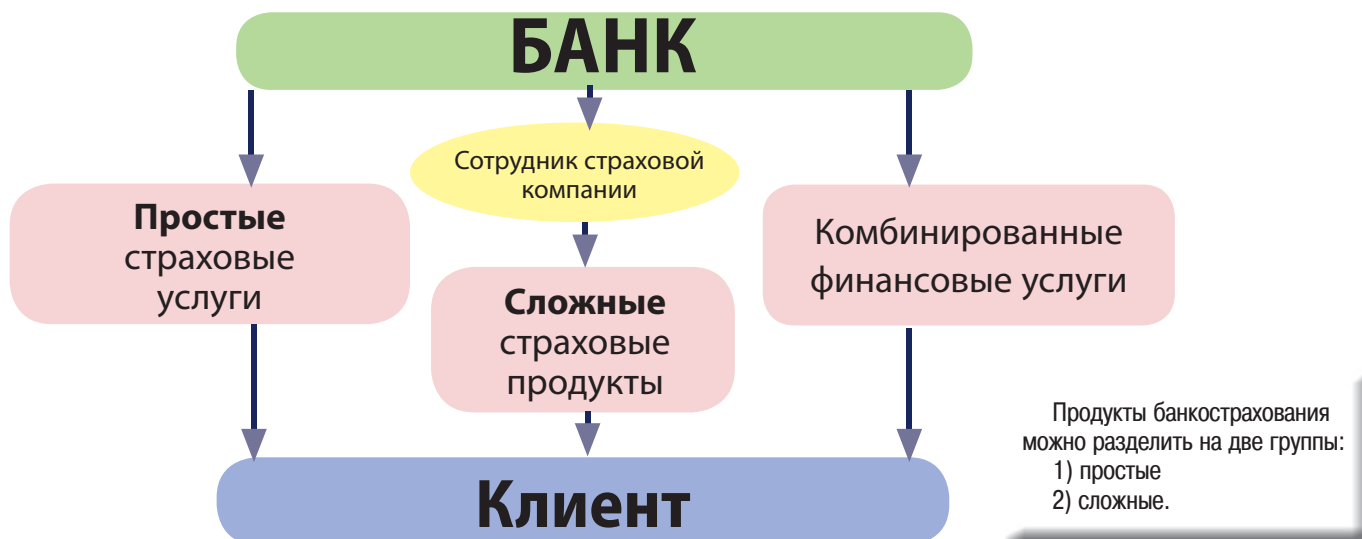
ность проводить маркетинговый анализ их будущих интересов. Несмотря на достаточно сложное антимонопольное законодательство, в настоящее время банки и страховые компании корректируют свои стратегии дистрибуции, разработки продуктов, а также внедряют инновации, чтобы остаться конкурентоспособными в сложных рыночных и правовых условиях.

Основу банкострахования в Украине составляет страхование залогового имущества заемщиков банков. Обязательное требование банков по страхованию объектов залогового имущества при выдаче ипотечных и автокредитов уже никого не удивляет. В данном случае потенциальные заемщики готовы к таким дополнительным затратам, как покупка дорогостоящих страховых полисов в течение всего срока действия кредитного договора. Куда более настороженно клиенты воспринимают предложения банков застраховать свою жизнь, здоровье, риск потери рабочего места, платежеспособности и т.д. и пытаются всячески избежать покупок таких видов страховок и связанных с этим дополнительных затрат. Подобные продажи несомненно открывают новые возможно-

сти для развития бизнеса перед страховыми компаниями, позволяют нарастить клиентскую базу для банков. Но действительно ли страховые полисы дают возможность за незначительную плату обезопаситься от потенциальных рисков, просроченной задолженности и потери имущества или все же банки навязывают своим клиентам невостребованные в страховых компаниях продукты?

С одной стороны, банки минимизируют риски потери залога, с другой – страховые компании получают новых клиентов и связанные с ними страховые платежи.

До кризисного времени банкострахование в виде страхования банковских залогов обеспечивало страховщикам от 30 до 80% всех собранных страховых платежей. Страховые компании получили более 2 млрд. грн. страховых платежей от заемщиков банков при страховании КАСКО купленных в кредит легковых автомобилей. На 01.07.2008 объем размещенных депозитов страховых компаний на счетах у банков превышал 6 млрд. грн. Но в условиях финансово-экономического кризиса эффективность работы банковских учреждений и страховых компаний начала резко падать.



Зарубежный опыт банкострахования

1. Около 90% европейских банков занимается банкострахованием.
2. Во Франции практически 100% банков занимается банкострахованием.
3. Большинство проданных страховых продуктов связаны со страхованием жизни клиентов банков.
4. В Европе доходы от продаж страховых продуктов в некоторых банках составляют более 15% совокупных доходов этих банков.
5. При банкостраховании клиент, выбирая страховой продукт, обращает внимание на бренд банка иногда в большей мере, чем на бренд страховой компании.



Услуги банкострахования

Продажу простых (стандартизированных) страховых продуктов осуществляет сотрудник банка, сложные – при помощи сотрудника страховой компании.

В наших условиях целесообразно развивать банкострахование путем внедрения продаж через сети банков простых страховых продуктов:

- автогражданка;
- медицинское страхование;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование жизни/на дожитие;

- накопительные программы на обучение;
- пенсионные программы;
- туристические страховки.

Организация продаж данных страховых продуктов связана с наименьшими затратами для банков и страховых компаний. Потенциал развития услуг банкострахования очень огромный:

- а) из 40 млн. человек населения страны менее чем у 0,5 млн., или у 1% были договоры страхования жизни;

- б) доля граждан, застрахованных в системе добровольного медицинского страхования, не превышает 5%;

- в) по данным МТСБУ, в Украине зарегистрировано более 9 млн. транспортных средств, которые формируют потенциал возможных продаж ОСАГО;

- г) региональная сеть банковских учреждений превышает 21 тыс. точек продаж;

- д) от продажи страховых продуктов на 1 млрд. грн. комиссионные банков могут составлять от 150 млн. грн.



Основные преимущества банкострахования

Для банков:

- Дополнительные комиссионные доходы.
- Диверсификация деятельности.
- Получение долгосрочного денежного ресурса.
- Привязка клиентов через кросс-продажи.

Для страховщиков:

- Увеличение количества клиентов.
- Быстрый охват рынка без построения собственной агентской сети.
- Снижение расходов и диверсификация каналов продаж.
- Проникновение страховых услуг в самые отдаленные места страны.
- Доступ к банковским клиентам.

На сегодня страховой рынок Украины характеризуется наличием большого количества участников (более 300 человек). Основная деятельность значительной части страховиков связана не со страхованием рисков, а является оптимизационной.

В данных условиях оптимальным способом для банков избежать рисков банкротства компаний, невыплаты страхового возмещения и ущерба имиджу является развитие банкострахования с родственной страховой компанией.

Некоторые особенности банкострахования

1. Страховые продукты требуют активного продвижения, «навязывания» их клиентам (в отличие от банковских продуктов, которые преимущественно продаются «по запросу»).

2. При банкостраховании иногда возникает конфликт интересов (когда некоторые продукты банка схожи со страховыми продуктами).

3. Когда банкострахование поставлено на поток, теряется персонализированное сопровождение страховой услуги.

4. Визиты клиентов в отделения банков крайне недлительны, поэтому нехватает времени, чтобы разъяснить специфику некоторых страховок.

5. Негибкость (стандартизованность) страховых продуктов в банкостраховании (при необходимости их нельзя подстроить под отдельного клиента).

6. Необходимость разработки для банков эффективной системы отбора партнеров-страховщиков для банкострахования.

Проблемы развития банкострахования

– Отсутствие благоприятного климата для развития, в первую очередь, пенсионных программ и страхования жизни;

– низкая платежеспособность населения и невысокий уровень финансовой грамотности;

– недостаточность актуальной информации о деятельности страховщиков;

– ограниченное количество страховщиков с многолетней историей и безупречной деловой репутацией;

– всеобщее снижение доверия к банкам и страховым компаниям;

– неподготовленность персонала банков для продажи некоторых видов страховых продуктов, необходимы дополнительные тренинги.

Значимость развития банкострахования в Украине

1. Активное продвижение отечественными банками страховых продуктов будет стимулировать рост рынка сбережений. Это один из методов наращивания долгосрочных банковских ресурсов.

2. Клиент будет получать доступ к широкому продуктовому миксу – комплексному пакету финансовых услуг, включающему банковские и страховые продукты.

3. Банкострахование стимулирует появление новых инновационных продуктов на страховом рынке.

4. Продажа страховых продуктов через отделения банковских сетей становится все более популярной. Вниманию клиентов предлагаются продукты в рамках совместных программ, новые опции и дополнительные возможности.

5. Одни банки предлагают приобрести добровольную страховку, другие – включают покупку полиса в перечень обязательных условий, необходимых для оформления кредита. Как правило, банки предлагают клиенту перечень аккредитованных страховых компаний, и клиент получает право самостоятельно выбрать компанию-страховщика. В такой ситуации при наступлении страхового случая клиент сможет обратиться за получением возмещения через банковское отделение и может рассчитывать на поддержку со стороны банка в процессе получения компенсации.

6. Мало кто из клиентов задумывается о неблагоприятном сценарии развития событий в своей жизни при оформлении кредита.

7. Как показывает практика, случаи потери трудоспособности заемщиком или даже летальный исход – далеко не редкость. При наступлении болезни или смерти клиента его родственники обращаются в банк с просьбой закрыть кредит, но не все знают, что кредитные обязательства переходят к его наследникам так же, как и права собственности.

8. Во избежание возникновения такой ситуации страхование от несчастного случая и страхование здоровья на случай наступления болезни позволяют обезопаситься от целого ряда проблем. Стоимость такого страхового полиса в среднем составляет 1-2% суммы кредита в год.

9. Не менее редко встречаются и случаи потери заемщиком высокооплачиваемой работы и, как следствие, возможности своевременно погашать кредит. Как правило, такие клиенты еще некоторое время могут погашать свой долг за счет сбережений, но потом вынуждены обращаться в банк для поиска решений по выходу из сложившейся ситуации. Финансовую защиту в таком случае может обеспечить страхование платежеспособности на случай безработицы. Страховая компания обеспечит погашение кредита, пока клиент не найдет новую работу, если предыдущее рабочее место он потерял в связи с непредвиденными обстоятельствами. Страховой тариф в таком случае ориентировочно также находится в рамках 1-2,5% суммы кредита в год.

10. Тем не менее бывают случаи, когда страховку можно действительно назвать «лишней». Это касается случаев, когда срок кредита составляет несколько месяцев, а приобретать страховку клиент вынужден на срок не менее 1 года; когда заемщик получает страховой полис без договора и не может ознакомиться со всеми условиями и особенностями продукта; когда клиент приобретает полис страхования здоровья, при этом может не обратить внимания, что компенсацию он сможет получить только в случае полной потери дееспособности.