

# Банк «Финансы и Кредит»



**«Необходимость и значимость дальнейшего развития банкострахования в Украине»**

**Ялта-2010**

[900igr.net](http://900igr.net)



**На сегодня основу банкострахования в Украине составляет страхование залогового имущества заемщиков банков!**



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





*До последнего времени банкострахование в виде страхования банковских залогов обеспечивало страховщикам от 30% до 80% всех собранных страховых платежей!*

*По нашим расчетам, только в 2008г. страховые компании получили более 2 млрд. грн. страховых платежей от заемщиков банков при страховании КАСКО купленных в 2008г. в кредит легковых автомобилей!*

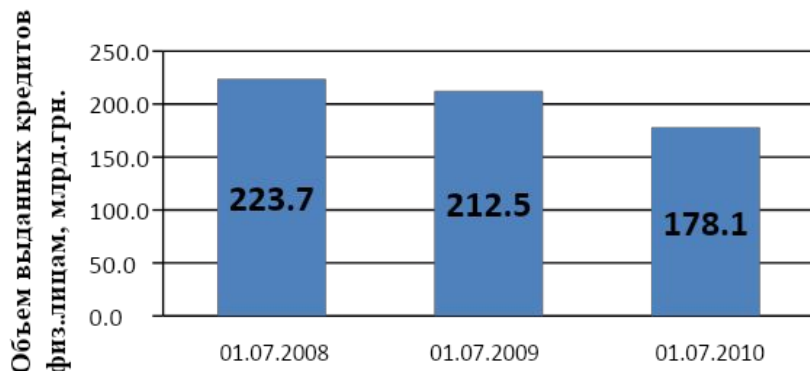
*На 01.07.2008 объем размещенных депозитов страховых компаний на счетах у банков превышал 6 млрд. грн.!*



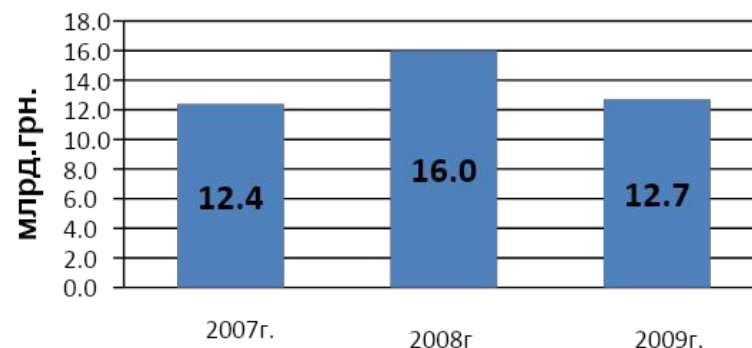
*Но в условиях финансово-экономического кризиса эффективность работы банковских учреждений и страховых компаний начала резко падать!*



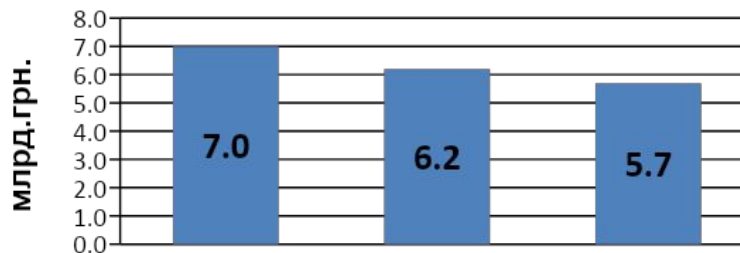
Динамика кредитного портфеля физ.лиц ТОП-25 банков по объему розничного портфеля \*



Динамика собранных чистых страховых платежей страховщиками Украины



Динамика чистых комиссионных доходов украинских банков



***Падение объемов кредитования и доходов у банков, и страховых платежей у страховщиков свидетельствует о необходимости углубления развития банкострахования в Украине – организации продаж через отделения банков страховых продуктов клиентам, которые не являются заемщиками банков.***



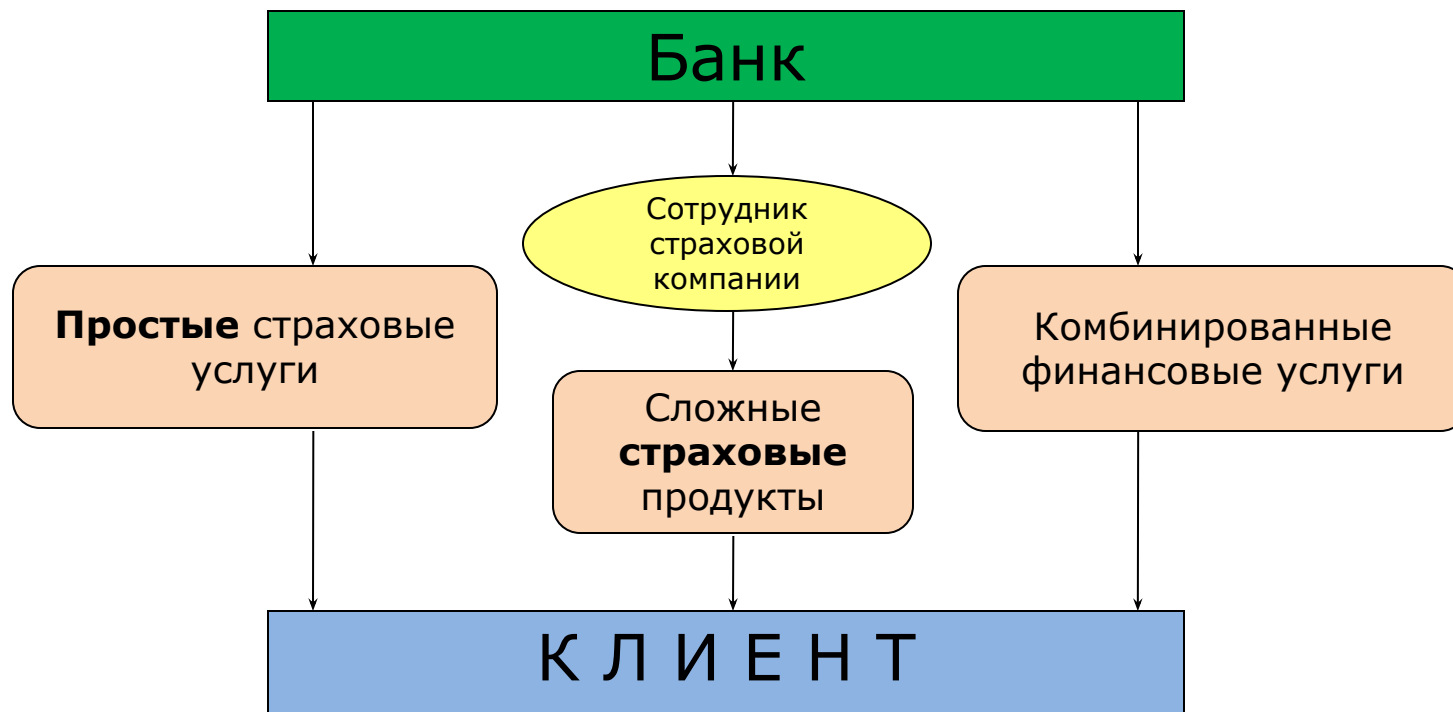
## ***Зарубежный опыт банкострахования***

- 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.*



## Расширение услуг банкострахования

Продукты банкострахования можно разделить на две группы: **А) простые** **Б) сложные**:



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)** На начало 2010г. из 46 млн.чел. населения страны менее чем у 0,5 млн. чел. или 1% были договора 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 выгоды 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 400 участников)!*



*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 схожие со страховыми продуктами).*
3. *Когда банкострахование поставлено на поток - теряется персонализированное сопровождение страховой услуги.*
4. *Визиты клиентов в отделения банков крайне недлительны, поэтому мало времени, чтобы разъяснить специфику некоторых страховок.*
5. *Негибкость (стандартизированность) 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 в Украине**

- 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, то есть 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.*



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

[www.fcbank.com.ua](http://www.fcbank.com.ua)



Центральный офис Банка:  
04050, г. Киев, ул. Артема, 60  
тел.: +(38044) 490-68-70  
факс: +(38044) 238-24-65