

Новосибирский Государственный Университет
Экономики и Управления

Второй банковский форум
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ И ГЛОБАЛЬНЫЕ
ТРЕНДЫ**

Bancassurance
Банкострахование – глобальный тренд

Юрий Викторович Вавилов

Председатель Совета Директоров
ЗАО «Д2 Страхование»



Из обращения к участникам Пленарного заседания II Банковского форума «Региональные финансы и глобальные тренды»

«Высокая скорость изменений в финансовом секторе требует современного уровня подготовки специалистов. При этом университет стремится поддерживать как традиционные школы, так и инновационные системы обучения, предоставляя возможность получить сертификат и диплом международного образца в Новосибирске.

Настоящий форум, объединивший представителей науки, бизнеса и власти, позволит нам сделать важный вклад в понимание текущих реалий финансового сектора региона и станет новой точкой роста качества образования в университете»

Ректор НГУЭУ
Юрий Гусев

«Банкострахование - новый сегмент финансового рынка, объединивший банковский и страховой бизнес через потребителей. Банкострахование продолжит динамично развиваться в практической плоскости и сейчас самое время, чтобы включить эту дисциплину в учебники. Студенты должны понимать ситуацию: финансовый рынок Западной Сибири не функционирует изолировано, а является частью национального пространства в рамках глобальных рынков»

Председатель Совета Директоров ЗАО «Д2 Страхование»
Юрий Вавилов

Сегодня в мире существует две основных модели развитого страхового рынка:

- 1. Американская** – отличается высокой долей страховых премий в ВВП (~11%), развитой страховой культурой населения. Большую часть сборов страховым компаниям обеспечивают классические посредники - собственные либо независимые страховые агенты и брокеры. Высокий уровень реального спроса на добровольные виды страхования. Крупнейшие компании – AIG, MetLife, Allstate.
- 2. Континентально-европейская** – доля страховых премий в ВВП высока преимущественно в Западноевропейских странах (10% и более), существенное значение имеют вмененные виды страхования. Значительная доля рынка приходится на страхование жизни, пенсионное. Ощутимое влияние оказывают банкостраховые альянсы: Allianz, Generali, BNP Paribas (Cardiff). Сам термин “bancassurance” появился во Франции в 70-е гг в качестве определения продажи страховых услуг через банковскую сеть.

Страховой рынок РФ - развивающийся: низкая концентрация, недокапитализация, неразвитость каналов продаж, низкий спрос на добровольное (не обязательное или вмененное) страхование, однако высокий потенциал роста (доля страховых сборов к ВВП 1,2%). Больше влияние оказывает скорее европейская модель, чем американская.

Глобальные страховые компании на российском

рынке

Ряд ведущих мировых страховых компаний, входящие в список Forbes The Global и обладающие передовыми технологиями продаж, уже вошли на российский рынок:

Компания	Продажи 2009, млрд. долл.	Страна (штаб-квартира)	Присутствие в РФ	Специфика деятельности
AXA Group	145,86	Франция	2007: РЕСО-Гарантия (контроль)	Универсальная СК
Allianz	130,06	Германия	2007: РОСНО (99%)	Универсальная СК
Generali	123,14	Италия	2 компании (жизнь/не-жизнь) Дженерали ППФ (100%)	100% Банкострахование
Chartis (AIG)	96,00	США	1994: АИГ (Чартис) (100%)	Банкострахование
Aviva	95,98	Великобритания	2005: Авива (100%)	100% Банкострахование
Zurich	70,27	Швейцария	2007: Цюрих (100%)	Банкострахование
MetLife	41,06	США	1994: Аликос (жизнь) (100%)	Банкострахование
Talanx	24,92	Германия	2 компании (жизнь/не-жизнь) Сиб-Лайф, ЭйчДиАй (100%)	Банкострахование
Eureko	21,22	Нидерланды	2008: ОРАНТА (100%)	Банкострахование
Vienna	12,09	Австрия	2006: МСК-Лайф (25%+1)	Банкострахование
RSA	12,05	Великобритания	2007: Интач Страхование (100%)	Директ-страхование
Union	7,84	Австрия	2000: Райффайзен Райф (100%)	Банкострахование

Банковский канал является основным для большинства страховщиков РФ с иностранным капиталом. Многие западные компании предлагают высокотехнологичные банкостраховые решения. Доля иностранного капитала достигла законодательной границы: 25% от совокупного УК рынка.

Страховой рынок Новосибирской области: компании с развитым банковским каналом, иностранцы

Рэнк НСО	Компания	Сборы НСО 2010, т.р.	Комментарий
1	РОСГОССТРАХ	797 914	развитый банковский канал
2	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	474 643	<u>аффилирована с банком</u>
3	ИНГОССТРАХ	390 838	развитый банковский канал
4	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	366 359	развитый банковский канал
5	РЕСО-ГАРАНТИЯ	326 953	развитый банковский канал, <u>западный акционер</u>
8	РОСНО	221 505	развитый банковский канал, <u>западный акционер</u>
9	ЮГОРИЯ	174 300	развитый банковский канал
10	УРАЛСИБ	173 792	<u>аффилирована с банком</u>
14	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	142 846	<u>только</u> банковский канал, <u>западный акционер, Life</u>
16	Д2 СТРАХОВАНИЕ	122 348	региональная компания, развитый банковский канал
19	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	83 068	<u>аффилирована с банком</u>
22	ЦЮРИХ	73 658	развитый банковский канал, <u>западный акционер</u>
26	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	51 933	<u>только</u> банковский канал, <u>аффилированность, Life</u>
27	ОРАНТА	48 108	развитый банковский канал, <u>западный акционер</u>
29	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ	46 138	<u>только</u> банковский канал, <u>западный акционер</u>
38	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	28 485	<u>аффилирована с банком</u>
40	АВИВА	27 609	<u>только</u> банковский канал, <u>западный акционер</u>
41	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ	27 339	<u>только</u> банковский канал, <u>западный акционер</u>
45	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	18 599	<u>только</u> банковский канал, <u>западный акционер, Life</u>

Глобальные тренды проявляются в том числе и на региональных рынках, здесь и сейчас

Страховые компании с позиции банкострахования

I. Универсальные страховые компании:

- имеют собственную сеть офисов, агентов
- имеют сбалансированный по видам и каналам портфель



II. Специализирующиеся на сотрудничестве с банками:

- основной канал дистрибьюции – банковские сети
- как правило, иностранные игроки
- имеют опыт работы на рынках Европы, США



III. Аффилированные страховые компании:

- созданы для обеспечения нужд материнской компании/банка
- предлагают свои услуги другим компаниям/банкам

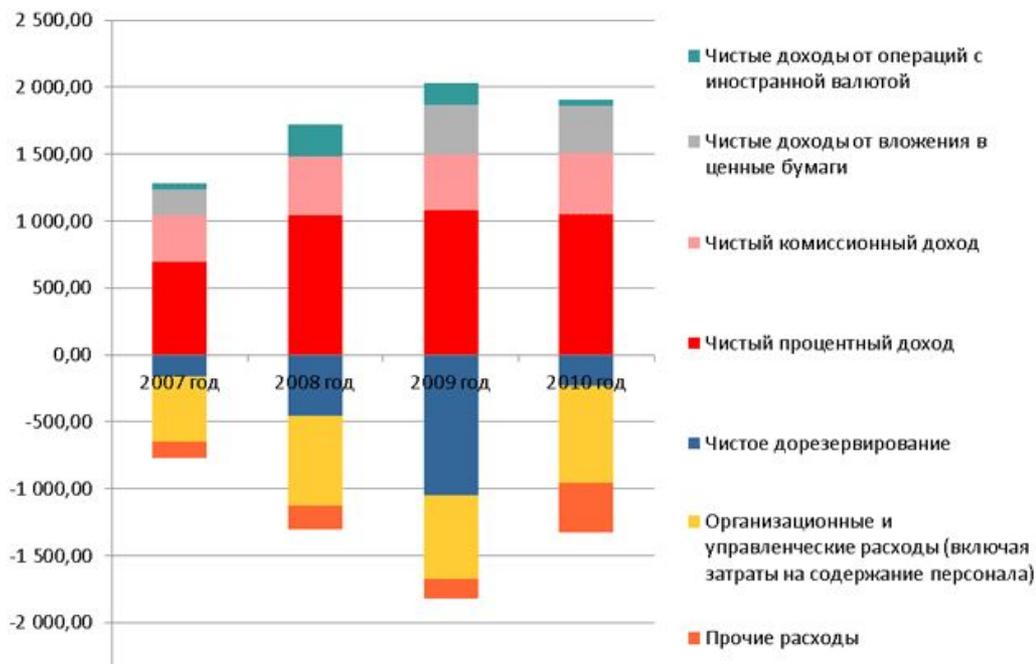
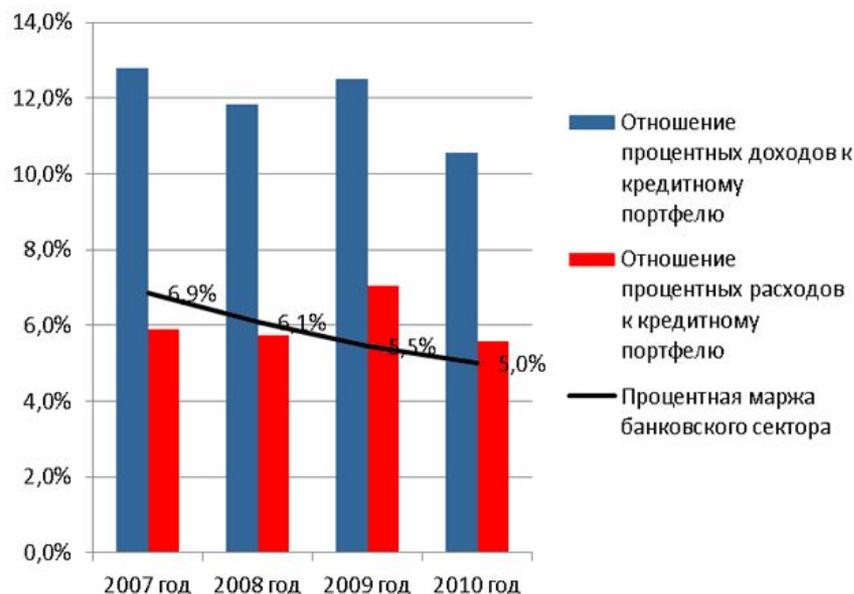


Глобальные банкостраховые продукты в России

Вид (направление) страхования	Пример продукта компании на Западе	Пример продукта компании в России
Страхование предмета залога	AXA France: «CASCO», «AXA Home Insurance»	РЕСО-Гарантия: «РЕСОавто», «РЕСО-Ипотека»
Страхование от несчастных случаев и болезней	MetLife Alico: «Accident Protection», «Critical Illness»	Алико: НС и болезни: «Талисман», «МегаПолис», «Непоседа», «Золотой возраст»
Страхование на случай потери работы	Generali: «Loan payoff insurance»	Дженерали ППФ Общее страхование: «От потери работы»
Добровольное медицинское страхование персонала	Allianz: «Voluntary Medical Insurance for employees»	РОСНО: «Добровольное медицинское страхование сотрудников»
Накопительные программы страхования («лайфовые»): накопления к пенсии, к поступлению в ВУЗ, резервный семейный капитал	Aviva: «Reserve», «Independence», «Start»	Авива Россия: «Резерв», «Независимость», «Старт»
Страхование эмитентов банковских карт и страхование держателей банковских карт	Chartis: Financial Risk Insurance for Bank Cardholders	Чартис: Страхование от незаконного использования пластиковых карт
BBB (комплексное страхование рисков банков): От мошеннических действий сотрудников, страхование ценностей, наличности, операций с ценными бумагами и проч.	Chartis: «Bankers Blanket Bond»	Чартис: «Комплексное страхование рисков банков»
D&O (страхование ответственности руководителей)	Allianz: «Directors' and officers' insurance»	РОСНО: «Страхование ответственности директоров (органов управления) должностных лиц»

Постановка вопроса: зачем банкам страхование?

Данные «Эксперт РА»: процентная маржа банков снижается, доля комиссионных доходов растет:



1. Процентные доходы банков в кризисный и пост-кризисный период значительно снизились (до последнего времени наблюдалась тенденция снижения ставки рефинансирования с 13% в

дек 2008 до 7,75% в фев 2011)

2. Доходность «классических» банковских услуг падает

3. Растет удельный вес дополнительных комиссионных доходов

Так, за 2010 год Сбербанк получил комиссионный доход в 4,8 млрд. руб. от продажи страховых продуктов

Потенциал рынка страхования для банков



Источники: данные ФССН, прогноз Oliver Wyman Financial Services, прогноз ЭкспертРА

1. Российский рынок страхования имеет более высокие темпы роста, чем ВВП, открывая большие возможности для финансовых институтов.
2. Продажа страховых продуктов через банковский канал будет развиваться более значительными темпами (прогноз +25% на 2011 год), чем рынок страхования в целом (+13%).
3. Комиссионные доходы банков от страхования будут увеличиваться ежегодно, будет увеличиваться их удельный вес в совокупных доходах банка

Рост рынка банкострахования по видам (продуктам)

млн.руб.

Сегмент рынка банкострахования	2009	2010	Прирост, %
Розница, всего	62 300	72 500	16%
КАСКО при кредитовании	43 060	44 300	3%
ОСАГО при кредитовании	1 100	800	-27%
Жизнь и здоровье заемщика потребкредитов, в т.ч. от НС	8 000	18 300	129%
Ипотека (титул, залог, личное, ответственность)	9 600	10 300	7%
Прочее розничное	500	1 700	240%
Корпорат, всего	14 700	15 100	3%
Залоги юрлиц	10 300	10 300	0%
Товары на складе, в обороте	900	900	0%
Прочее корпоративное	3 500	3 800	9%
Страхование рисков банков, всего	4 000	6 300	58%
Комплексное (BBB)	270	320	19%
Автопарк банков	500	500	0%
Недвижимость банков	500	500	0%
ДМС сотрудников банков	2 300	4 000	74%
Жизнь и здоровье сотрудников банков	100	600	500%
Прочее	300	420	40%
Рынок банкострахования , всего	81 000	94 400	17%

Вмененное страхование (Авто, Ипотека) по-прежнему занимает основную долю рынка.

Наибольший рост сборов в абсолютном выражении (+10,3 млрд) обеспечивает страхование НС при потребительском кредитовании (при общем росте рынка +13,4

Целеполагание банкострахования

Реализация концепции bancassurance строится на **взаимных интересах и выгодах**

Для банков:

1. **Рост комиссионного дохода** - вознаграждения за страхование залогов и заемщиков по всем направлениям сотрудничества (корпорат/мсб/розница, авто/имущество/потребы/самостоятельные «коробочные» страховые продукты).

Пример по автокредитованию: при среднем кредите на авто в 400 т.р., страховом тарифе 6% и уровне КВ банка в 25%, комиссионный доход соответствует росту ставки % на +1,5 процентных пункта.

2. **Снижение кредитных рисков** за счет страхования залогов, страхования жизни и здоровья заемщиков, страхования предпринимательских рисков юрлиц.

3. **Оптимизация затрат банка** по страхованию собственного имущества, транспорта, оборудования, наличности (при комплексном взаимодействии со страховой компанией)

4. **Мотивация персонала и менеджмента банка** через современные комплексные программы ДМС: вариативность покрытия для различных категорий персонала и полный спектр услуг для топ-менеджмента, что позволяет переложить расходы на страховую компанию

Для страховщиков:

1. Увеличение портфеля
2. Увеличение клиентской базы и сети продаж
3. Снижение расходов на страхование за счет технологий
4. Кросс-продажи, диверсификация

Для клиентов:

1. Снижение рисков
2. Комплексное обслуживание

Страхование становится элементом инфраструктуры банков, одновременно банковский канал становится частью страховой инфраструктуры

Проблемы и препятствия

1. Недостаток прозрачности в системе аккредитации страховщиков банками
2. Требования банков по размещению депозитов не всегда обоснованы
3. Подходы к взаимодействию со страховщиком даже в рамках одного банка могут существенно различаться по территориям
4. Отсутствие или слабая мотивация сотрудников банков, непосредственно осуществляющих продажи
5. Незрелость кросс-продаж, пролонгации
6. Недостаток качественных, рыночных, технологичных банкостраховых продуктов в целом по рынку
7. Технологические препятствия по интеграции ИТ-систем, необходимость инвестиций
8. Множественные примеры соглашений банков и страховщиков, ограничивающих свободу выбора клиента, нерыночные продукты и условия
9. Банк несет репутационные риски при сотрудничестве с ненадежным страховщиком, либо обеспечивающим низкий уровень сервиса

1. Глобальные тенденции и тренды находят свое проявление на локальных рынках, в т. ч. на рынке Новосибирской области
2. Увеличение доли иностранного капитала – вопрос времени, вхождение в ВТО снимет существующие ограничения, поэтому задача российских банков и страховщиков – выстроить эффективные взаимоотношения, быть конкурентоспособными.
3. Страховой рынок РФ в целом имеет высокий потенциал роста
4. Банкострахование в частности – драйвер роста рынка страхования и источник дохода банков
5. Частные рыночные диверсифицированные страховые компании имеют более высокую стоимость с точки зрения инвестора, чем кэптивные, аффилированные структуры.
6. Рынок требует от страховщиков и банков высокотехнологичные и простые в оформлении продукты
7. В среднесрочной перспективе доля вмененного страхования в банках будет снижаться, получит развитие концепция «финансового супермаркета»

ЗАО «Д2 Страхование» основано в 1992 году и обладает успешным опытом работы на страховом рынке.

Компания предлагает индивидуальные и традиционные продукты и услуги для частных клиентов, комплексное обслуживание корпоративных клиентов.

Приоритетными видами страхования являются автострахование, страхование имущества, медицинское и личное страхование, ипотечное страхование, страхование от несчастных случаев, страхование грузов и строительного-монтажных рисков, а также страхование различных видов ответственности.

Эксперт РА

Рейтинг надежности на уровне «А» («Высокий уровень надежности»)

Уставный капитал

517 млн рублей

Чистые активы

585 млн рублей*

* По данным на 31.12.2010 г.

От партнерства к полному доверию

Филиалы «Д2 Страхования» открыты в **20 городах**,
головной офис находится в **Новосибирске**.

Компания обеспечивает страховую защиту
более **150 000 человек** и **1500 организаций**.



От партнерства к полному доверию

ИГОРЬ КИМ

Основной акционер ЗАО «Д2 Страхование».

Член Совета директоров МДМ Банка. Ранее являлся председателем совета директоров УРСА Банка (сейчас – МДМ Банк), созданного в результате объединения Уралвнешторгбанка и Сибкадембанка. Также входил в состав совета директоров Восточного экспресс банка (ранее – Дальвнешторгбанк). Окончил Новосибирский государственный университет.

**ЮРИЙ ВАВИЛОВ**

Председатель Совета Директоров Д2 Страхование, акционер.

На протяжении 10 лет являлся председателем совета директоров Восточного экспресс банка (ранее – Дальвнешторгбанк). Входил в состав совета директоров Сибкадембанка (сейчас – МДМ Банк), являлся председателем правления и членом совета директоров Кузбастрансбанка. Возглавлял правление банка «Акцепт» и входил в состав его Совета директоров. Окончил Новосибирский государственный университет экономики и управления.

**КИРИЛЛ СИТРО**

Генеральный директор ЗАО «Д2 Страхование». Занимал должности директора по рискам и управляющего директора по розничному кредитованию в МДМ Банке. Руководил банком «Региональный кредит». Свою карьеру начал в ГУ Банка России по Новосибирской области. Окончил Новосибирский государственный университет, кандидат экономических наук.

**ВАЛЕРИЙ БАШКОВ**

Советник генерального директора Д2 Страхование, член Совета Директоров. Генеральный директор, «Страховое Дело Сибири». Занимал пост заместителя главы администрации Новосибирской области, председателя комитета по управлению госимуществом области. Окончил Новосибирский институт инженеров геодезии и картографии.

НЕЗАВИСИМЫЕ ДИРЕКТОРА:**ДМИТРИЙ ВЕРХОВОД**

Занимает должность генерального директора ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка». Ранее являлся заместителем председателя – управляющим делами СО РАН. Занимал пост заместителя главы администрации Новосибирской области, руководил департаментом имущества и земельных отношений администрации области. Окончил Новосибирский государственный университет, кандидат физико-математических наук.

КИРИЛЛ НИФОНТОВ

Является членом совета директоров Восточного экспресс банка, Сантандер Консьюмер Банк, Городского ипотечного банка. Ранее возглавлял Эталонбанк (г. Москва, присоединен к Восточному экспресс банку), являлся членом наблюдательного совета Уралвнешторгбанка (присоединен к УРСА Банку). Окончил Уральский государственный университет, экономический факультет.