

«Страховой брокер «Дедал»

Уверенность без забот!

Габидулин И.А.

*Директор ООО «Страховой брокер «Дедал»
к.т.н., доцент*

«Посредники и их роль в развитии банковско- страхового бизнеса»

*«People fail to become financially independent not because they
plan to fail but because they fail to plan»^{*)}*



«Страховой брокер «Дедал»

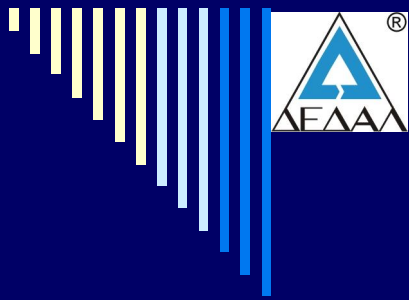
«Уверенность без забот!»

Посредники в банковской сфере

В условиях широкого развития банковского кредитования они:

- Консультируют потенциальных клиентов-заемщиков**
- Проводят аудиторский анализ кредитных договоров, выявление дополнительных скрытых затрат и «подводных камней»**
- Подбирают оптимальный вариант кредитования**
- Преодолевают организационные трудности в процессе оформления кредита**
- Сопровождают и доводят сделки до успешного завершения**

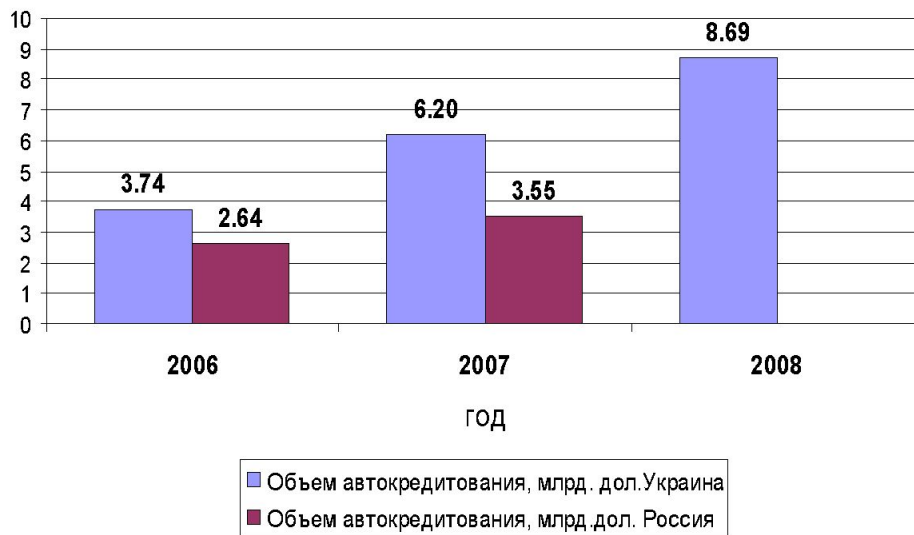
*«Если бы получить кредит в банке было бы так просто,
как утверждает реклама, никто бы не грабил банки»
(Американское изречение)*



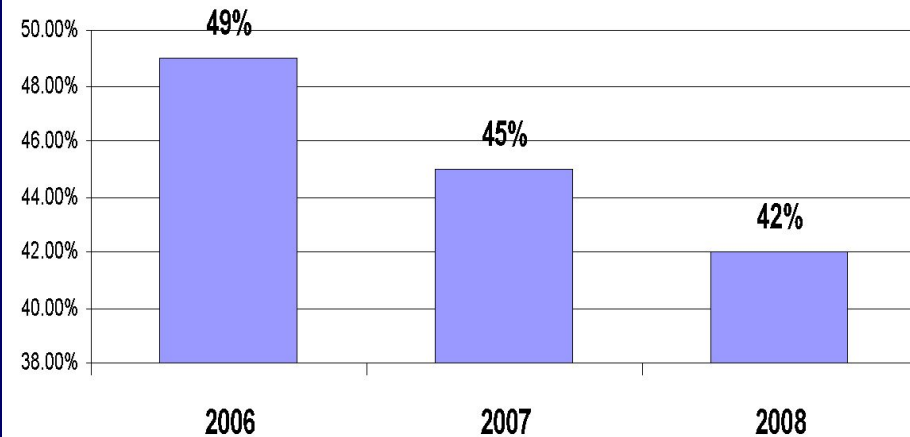
«Страховой брокер «Дедал»

Автокредитование

Объем автокредитования, млрд. дол.



Доля автокредитов в структуре рынка
потребительского кредитования



Источник: «Догмат Украина» и «Эксперт РА»

«Новая машина не может служить показателем того, сколько у вас денег, но может служить показателем того, сколько вы должны».
(Современный афоризм неизвестного автора)

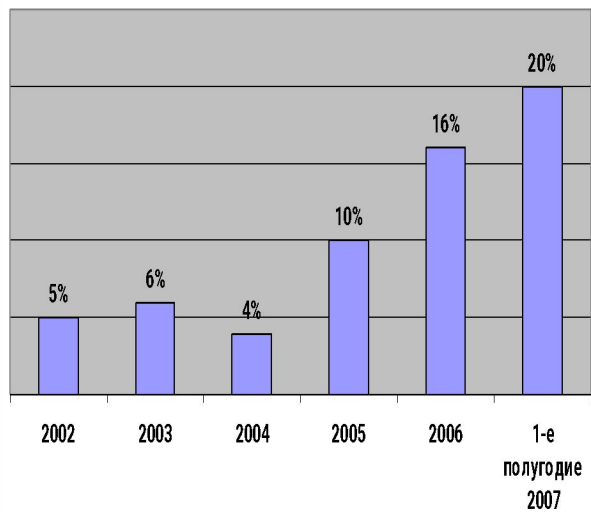
«Страховой брокер «Дедал»



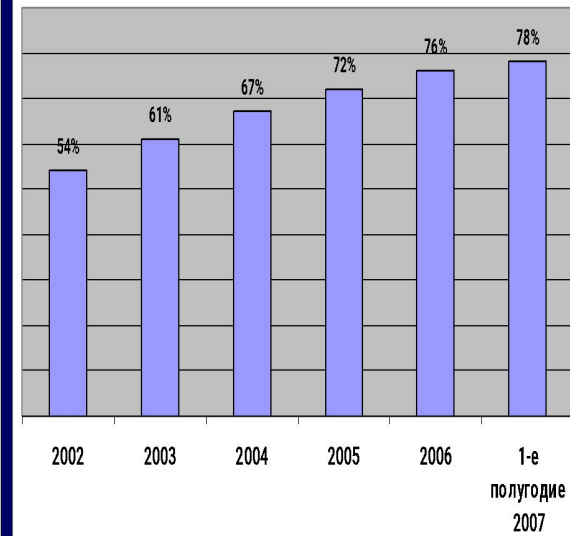
Автострахование

Доля премии в портфеле страховщика в среднем по рынку достигла 59.51% за 1-е полугодие 2007 г.

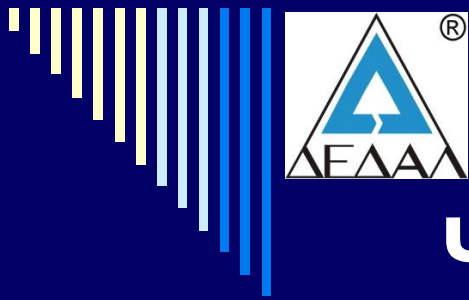
Доля премий по автострахованию в среднем по рынку, %



Доля договоров по автострахованию среди физлиц, %



«Водитель – самый опасный узел машины»
(Лео Кампьян).

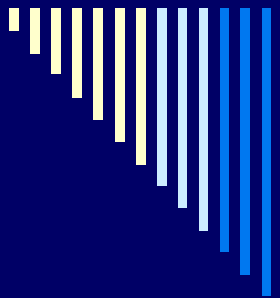


«Страховой брокер «Дедал»

Что дает bancassurance?

- **Объединение ипотечного кредитования со страхованием жизни заемщика, что позволило сократить затраты на дистрибуцию продуктов на 30%-50%;**
- **За счет использования законодательства позволило банкам получить дополнительную прибыль;**
- **Получить банковские и страховые услуги в одном месте;**
- **За счет снижения затрат на дистрибуцию страховщики пошли на снижение тарифов;**
- **Разработка новых продуктов с целью удовлетворения потребностей клиентов.**

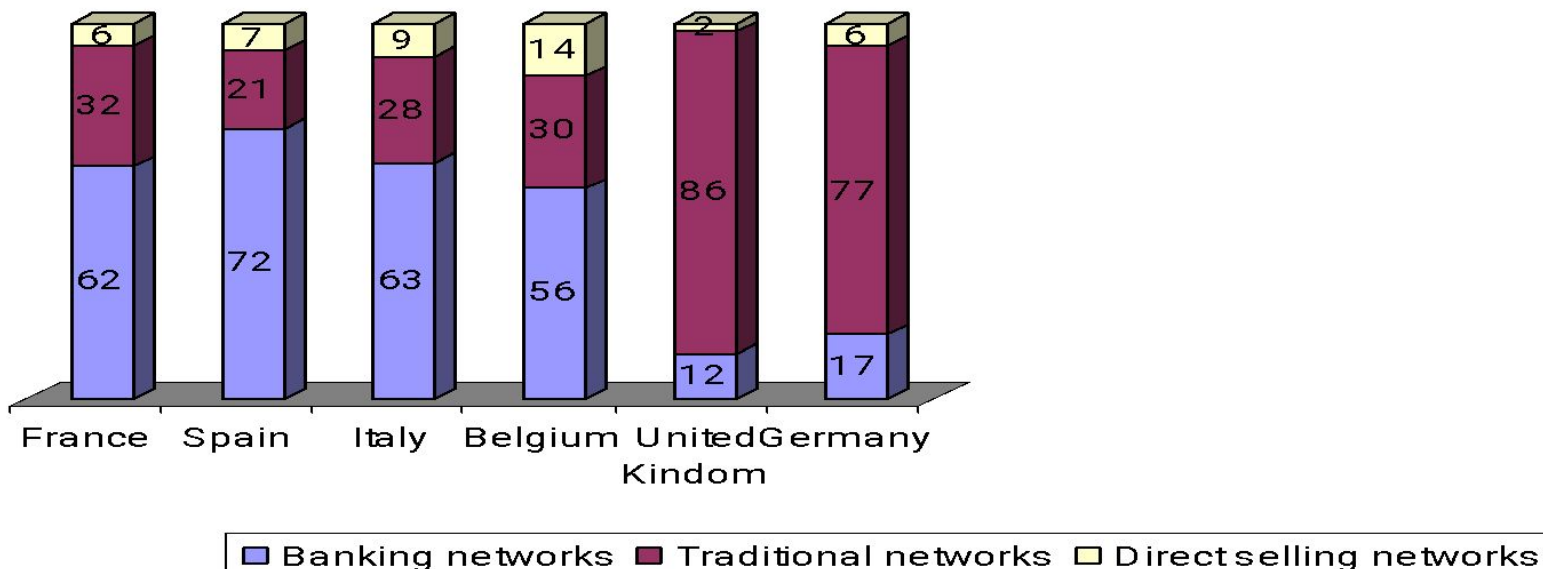
Увы, ничего подобного не имеют клиенты ни в Украине, ни в России.



«Страховой брокер «Дедал»

Какие страны преуспели в bancassurance?

Market share per distribution network (percentage)



Source: The Insurance Argus – n°6781 of 12th April 2002



«Страховой брокер «Дедал»

Модели bancassurance

На наш взгляд, термин bancassurance предусматривает только две модели: когда банк покупает страховую компанию или наоборот. Только при таких условиях возможно создание единой информационной системы между банком и страховой компанией. Все остальные модели сводятся к посреднической деятельности и могут трактоваться как сотрудничество банков и страховых компаний.



«Страховой брокер «Дедал»

Регуляторные требования

- различие в требованиях по капитализации банков и страховщиков
- проблемы защиты клиента в bancassurance-операциях
- регуляторы должны гарантировать, что клиентов не будут заставлять принудительно заключать договоры страхования при реализации некоторых других услуг банка
- регуляторам придется определять требования к страховым продуктам



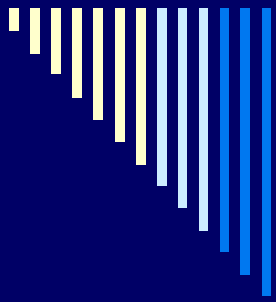
«Страховой брокер «Дедал»

Проект Директивы ЕС по страховым посредникам

«Финансовым учреждениям, работающим в области bankassurance, запрещено без соответствующего письменного согласия клиента:

- Использовать частную информацию клиентов при заключении им любого страхового контракта, платежи по которым осуществлялись через счета финансового учреждения, с целью реализации определенных предложений к ним относительно страховых продуктов, которые они распределяют;
- Требовать от клиента финансового учреждения приобретения страхового продукта, распределяемого последним, как условие для покупки финансового продукта из его обычного ряда.

При нарушениях этих запретительных мер необходимо применять санкции к соответствующим финансовым учреждениям».



«Страховой брокер «Дедал»

«Уверенность без забот!»

Вancassurance по СНГовски

По мнению ряда специалистов, эта концепция имеет следующие недостатки:

- Является спорной идеей
- Навязывается банками в странах с освободившимися рынками, где слабо развит банковский и страховой рынки
- Устанавливаются «неписанные правила» аккредитации страховых компаний, тем самым едет как бы подмена ими государственного регуляторного органа
- Стоимость страхования через банковские каналы увеличилась, а не уменьшились как было в европейских странах

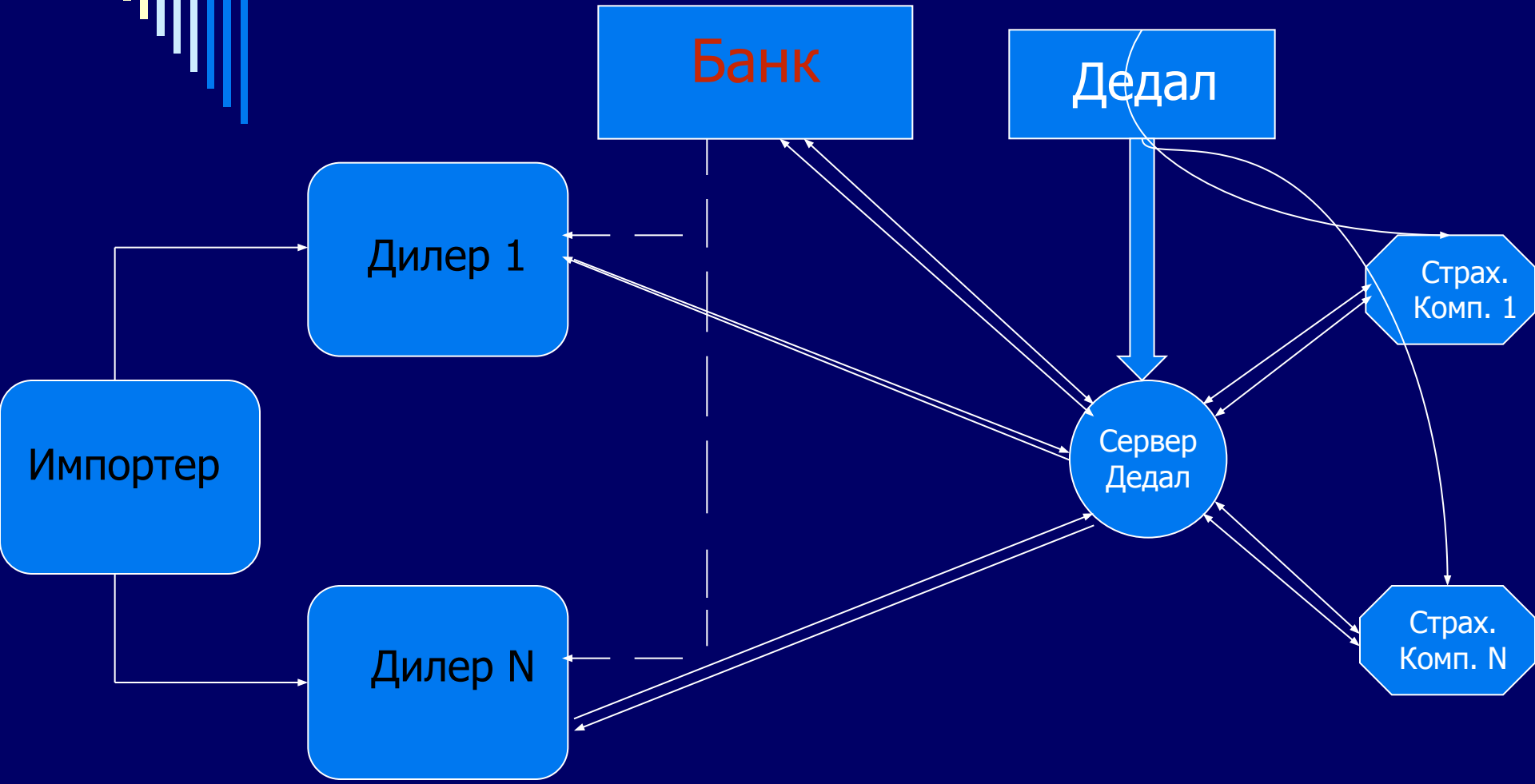
По мнению экспертов рейтингового агентства Standart & Poor's такая практика аккредитации страховщиков СНГ в банках и концепция bancassurance «негативно сказывается на ее финансовой гибкости и может подвергнуть страховую компанию значительному кредитному риску, а также поставить под угрозу ее конкурентное положение на рынке».

«Банкроты - побочный продукт процветающих банков»
(Эдвард Йокель)

Киев, 19 декабря
2007

«Взаимодействие банков
и страх. комп. на рынке

Информационная система





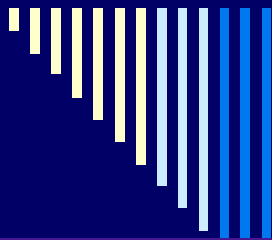
«Страховой брокер «Дедал»

Техническое оснащение



Киев, 19 декабря
2007

«Взаимодействие банков
и страх. комп. на рынке



«Страховой брокер «Дедал» Система контроля GPS

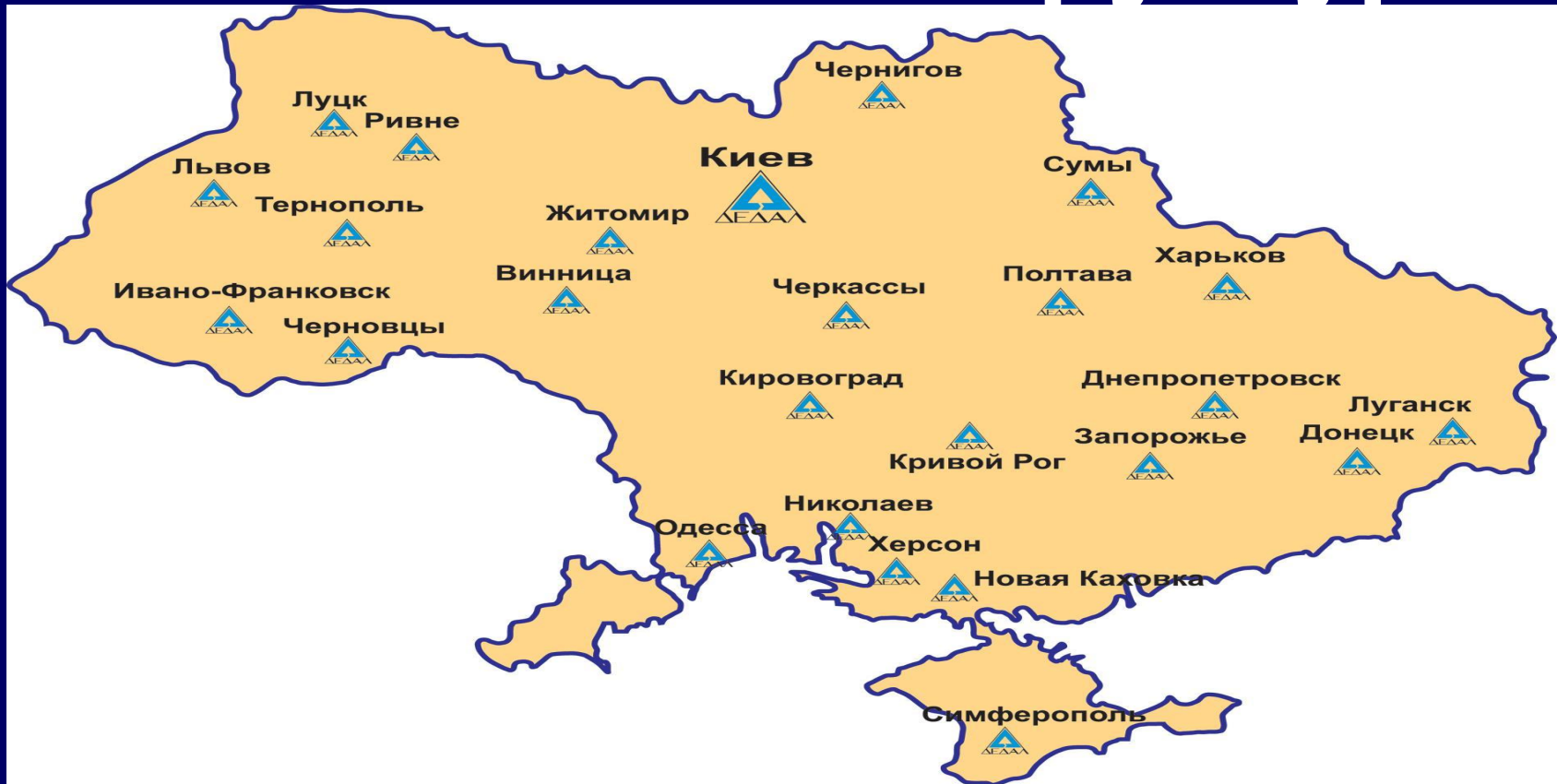
Киев, 19 декабря
2007

«Взаимодействие банков
и страх. комп. на рынке



«Страховой брокер «Дедал»

Региональные структуры



Киев, 19 декабря
2007

«Взаимодействие банков
и страх. комп. на рынке»



Уверенность без забот!

«Страховой брокер «Дедал»

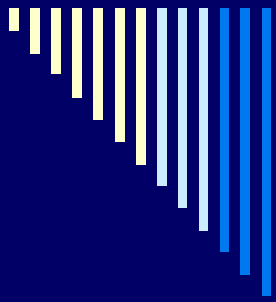
Тел. 502-69-53

Круглосуточный 502-69-50

Факс 502-55-26

E-mail: office@dedal.ua

Вэб-сайт: www.dedal.ua



Уверенность без забот!

Благодарю за внимание!