



Getting you there.

При различных структурах собственности могут применяться различные брендинговые стратегии

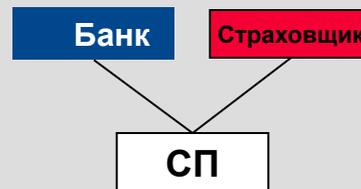
Соглашение о дистрибуции



Сотрудничество на эксклюзивной основе



Совместное предприятие



Интегрированный участник (кэптив)



- Под брендом страховщика
- Ко-брендинг
- Совместные партнерские программы (вайт-лейбеллинг)

- Бренд СП
- Вайт-лейбеллинг

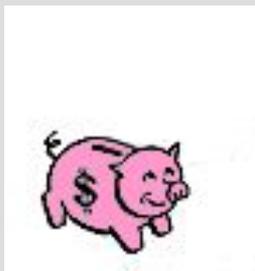
- Бренд интегрированной компании

Банковское страхование: различное содержание в разных странах

- **Россия:** в основном имущественное страхование и страхование жизни заёмщика по кредиту
- **Украина:** в основном имущественное страхование и страхование жизни заёмщика по кредиту
- Германия:** 'Allfinanz' / все банки связаны со страховщиками
- **Польша:** акцент на накопительных страховых продуктах / unit linked
- **Франция:** в основном накопительное страхование в целях минимизации налогообложения
- **Люксембург:** акцент на концепции трансграничных операций в рамках концепции свободы оказания услуг/ клиенты private banking
- **Великобритания:** небольшой, но быстро растущий сектор / модели сильно отличаются от континентальной Европы

‘Ключевые’ различия в практике и понимании банковского страхования.

ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА



I: накопление активов

II: защита / жизнь и «не-жизнь»

Банковское страхование в качестве инструмента накопления капитала – общепринятая концепция

Конкуренты: продукты индивидуальных финансовых консультантов (IFA) / банковские продукты

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ



I: защита / «не-жизнь» и страхование жизни заёмщика

II : пенсионное страхование

Банковское страхование в качестве инструмента накопления капитала – новая концепция

Конкуренты: агенты

«Фортис» собрал более 17 миллиардов евро страховой премии по всему миру

Ключевые показатели 2006

Брутто-премия	17.2 млрд. евро
– Страхование жизни	12.1 млрд. евро
– Рисковое страхование	5.0 млрд. евро
Операционные расходы (РВД)	1.3 млрд. евро
Нетто-прибыль	1.4 млрд. евро
- Страхование жизни	924млн. евро
- Рисковое страхование	496 млн. евро
Combined ratio	96.1%
АРЕ	1.3 млрд.евро

Профиль страховой группы

- Универсальный страховщик, при выходе на новые рынки – акцент на страховании жизни
- Многоканальное продвижение с опорой на брокеров и банковское страхование
- 3 место на ключевых рынках и 10-е на страховом рынке Европы
- Быстро развивает международные операции
- Отличный опыт партнёрств в операционной сфере и продвижении продуктов

Лидерство на рынках

«Фортис» имеет важные позиции на страховых рынках:

- Ведущая компания в Бельгии (№1)
- Входит в тройку лидеров в Нидерландах
- Второе место в Люксембурге
- Третий автостраховщик в Великобритании
- Крупнейшее совместное предприятие в Китае
- Лидер в банковском страховании в Бельгии, Португалии, Испании, Малайзии, Таиланде и Китае
- Входит в тройку лидеров в Малайзии

Существенный вклад в прибыль группы «Фортис»

Чистая прибыль 100% = 4.351 млн. евро(2006)



У Fortis есть опыт работы со всеми моделями собственности и брендинговыми стратегиями, как в Европе ...

Fortis Insurance (Бельгия)

- Только банковское страхование
- Сбор-брутто премии 3.3 млрд. евро (2006)
- Кэптивный страховщик, бренд Fortis

Fortis Assurance (Франция)

- Собственные агенты и банковское страхование
- Сбор-брутто премии 4 млрд. евро (2006)
- Кэптивный страховщик, бренд страховщика

Milleniumbcp Fortis (Португалия)

- Банковское страхование
- Сбор-брутто премии 1.6 млрд. евро (2006)
- СП, вайт-лейбеллинг (бренд банка)

Fortis Luxembourg Assurances

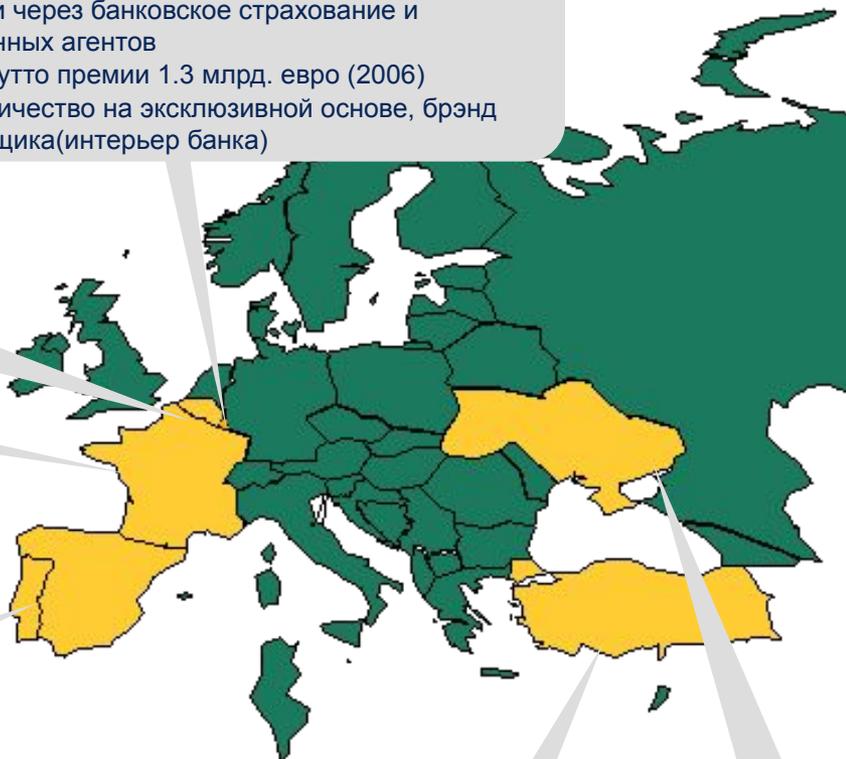
- Продажи через банковское страхование и собственных агентов
- Сбор-брутто премии 1.3 млрд. евро (2006)
- Сотрудничество на эксклюзивной основе, бренд страховщика(интерьер банка)

Fortis Life & Pension (Турция)

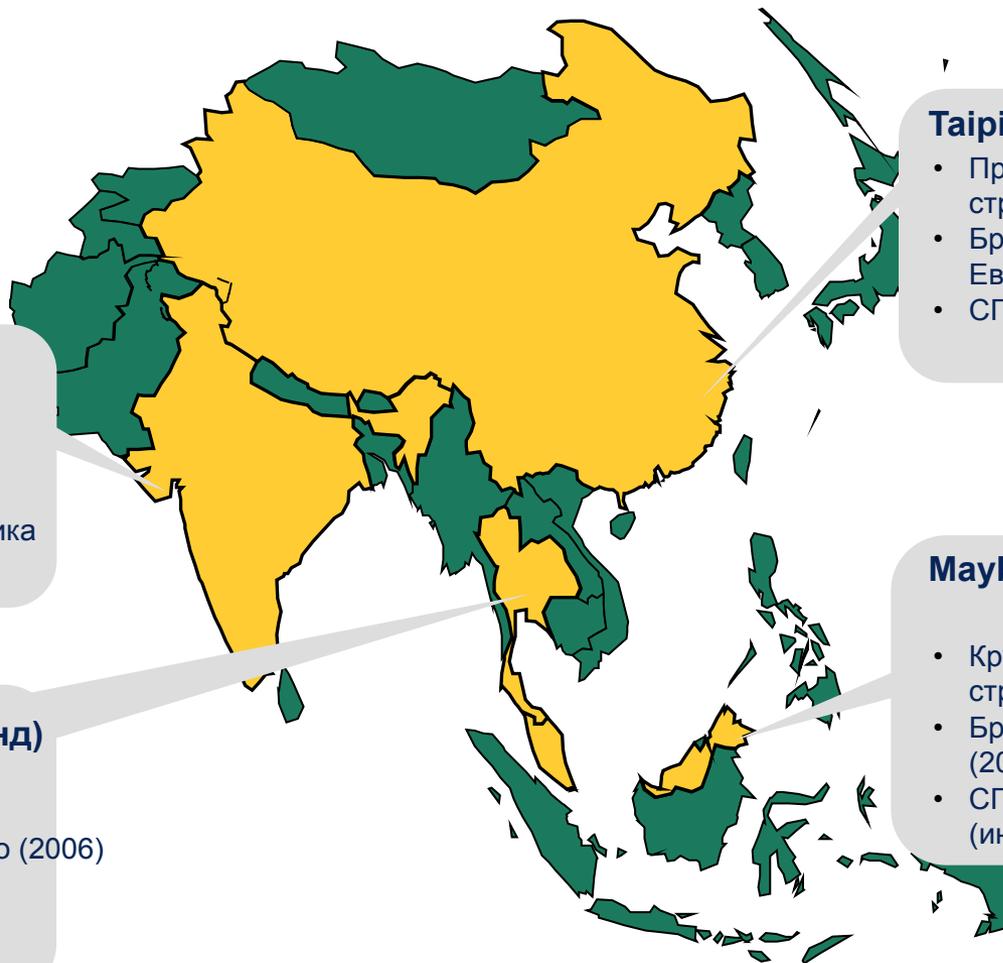
- Банковское страхование
- Открывающаяся компания
- 100% дочерняя компания под брендом страховщика (интерьер банка)

Fortis Life Insurance (Украина)

- Продажи через собственных агентов и банковское страхование
- Недавно приобретенная компания



... так и в Азии



Индия

- Начало – банковское страхование, затем многоканальные продажи
- Работает с середины 2007
- СП, под брендом страховщика (интерьер банка)

Muang Thai Fortis (Таиланд)

- Продажи через банковское страхование и агентов
- Брутто-премия 300 млн. евро (2006)
- СП, бренд страховщика (интерьер банка)

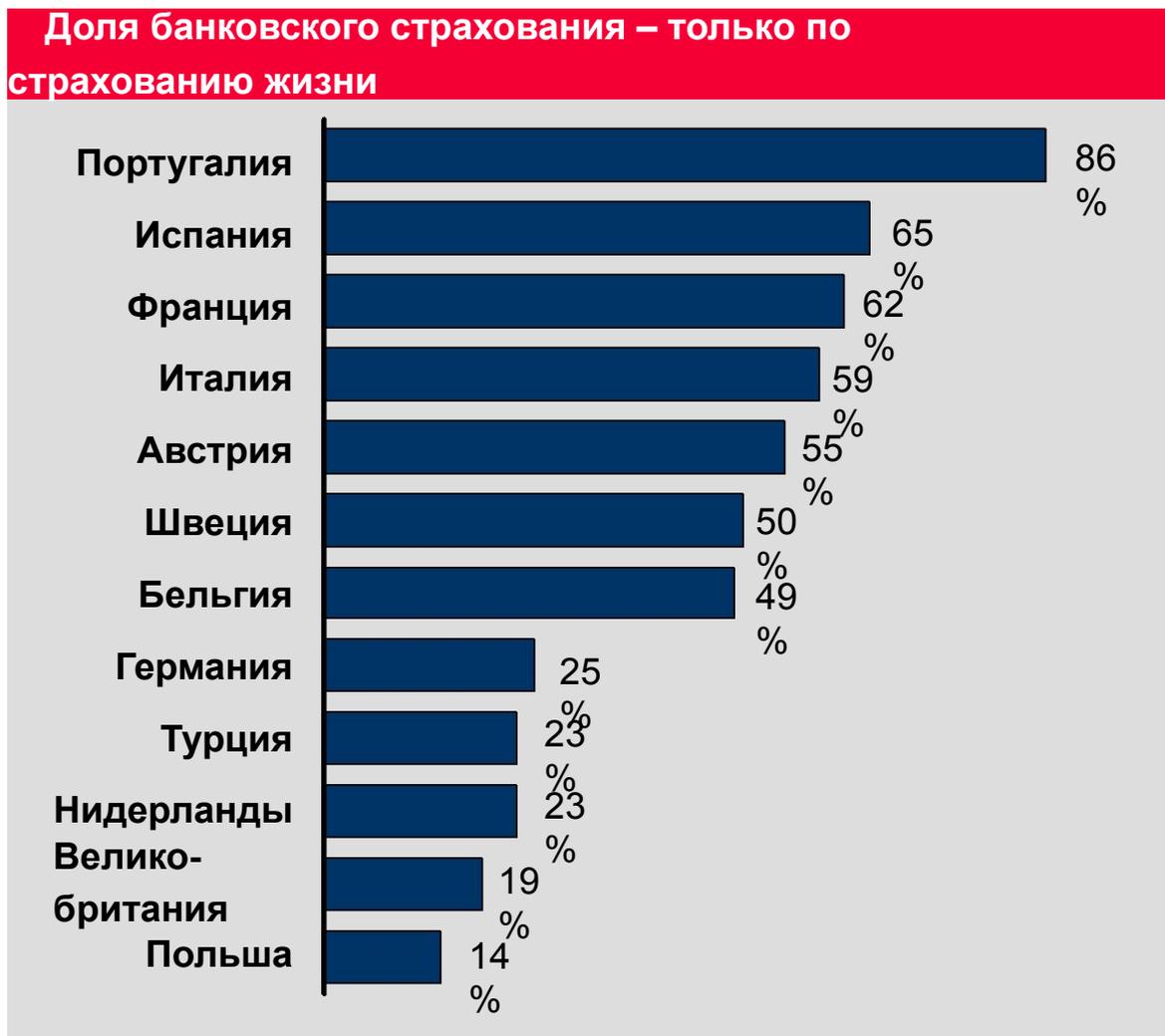
Taiping Life (Китай)

- Продажи через банковское страхование и агентов
- Брутто-премия 1,1млрд. Евро (2006)
- СП, бренд СП

Mayban Fortis (Малайзия)

- Крупнейший банковский страховщик в Малайзии
- Брутто-премия 800 млн евро (2006)
- СП, бренд страховщика (интерьер банка)

Доля банковского страхования в странах Европы очень различается



Пример Португалии: вайт-лейбеллинг в модели полностью интегрированного банковского страхования

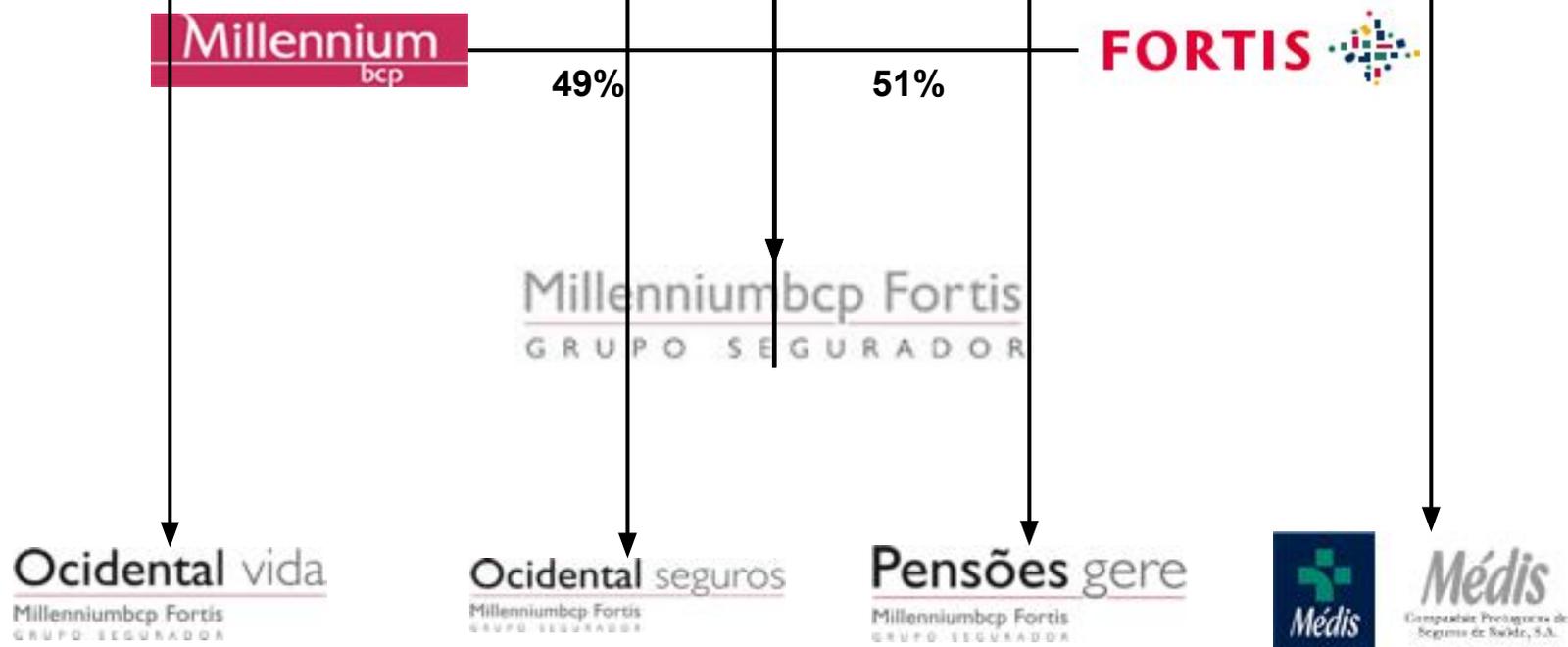
СП “Millenniumbcp Fortis”

- Полностью интегрированная модель банковского страхования
- Цель СП – усиление конкурентных позиций банка в розничном и корпоративном бизнесе
- СП для создания долгосрочных каналов продаж

FORTIS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Страховое ноу-хау ▪ Опыт в банковском страховании ▪ Успешная компания мирового масштаба ▪ Эксклюзивное партнерство

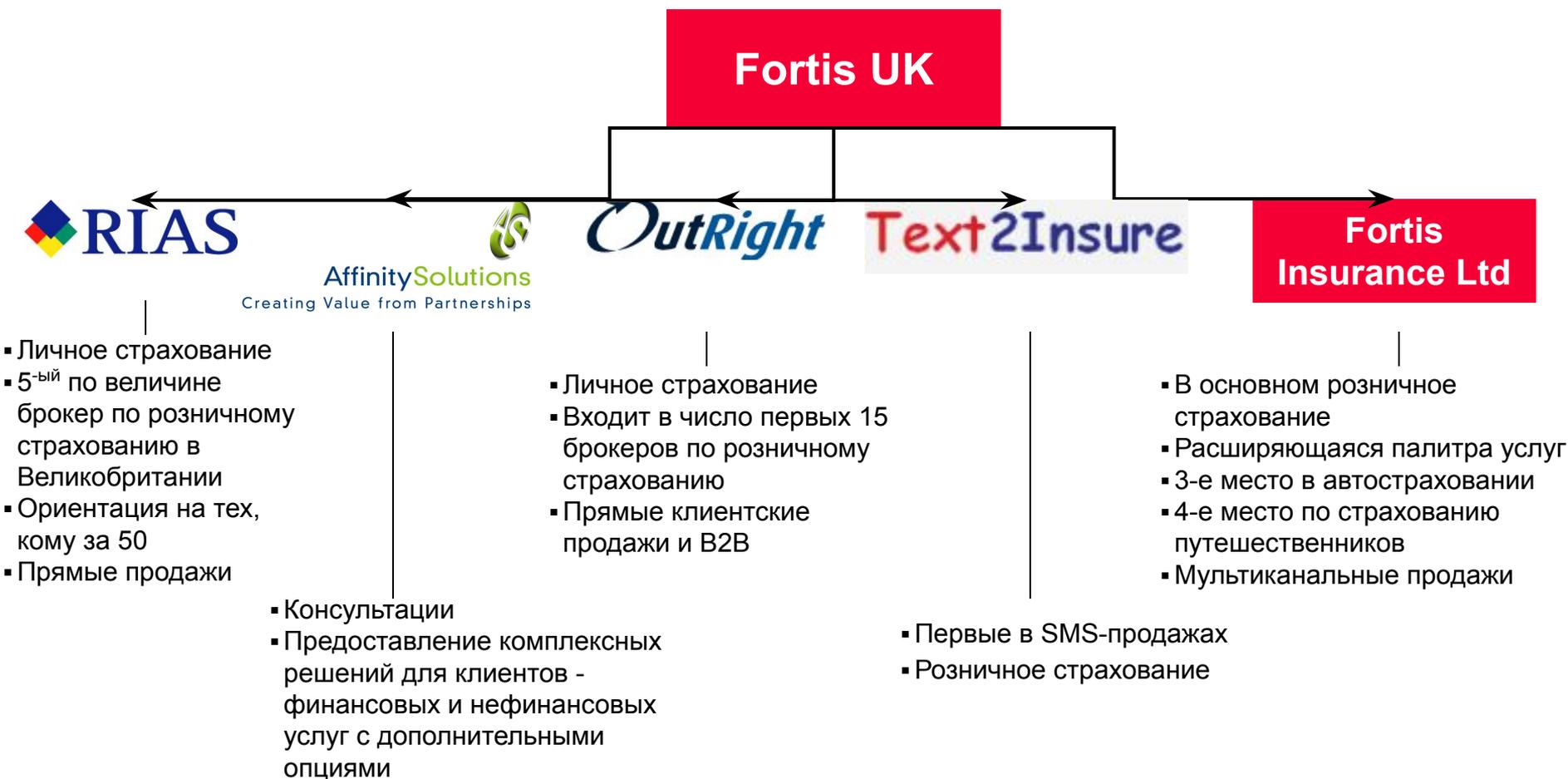
MILLENNIUM BCP
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Лидер рынка ▪ Знание рынка и клиентов ▪ Продающая сеть ▪ Большой опыт перекрестных продаж

Millenniumbcp Fortis – корпоративная структура



Разные компании для разных групп продуктов : жизнь, не-жизнь, пенсионное и медицинское страхование

Fortis в Великобритании



Кроме того, в июле 2006 г. Совет директоров Fortis UK одобрил создание компании по страхованию жизни и медицинского страхования

Каким образом Fortis UK удовлетворяет потребности своих партнеров по продажам.

Fortis UK предоставляет

- Fortis Insurance Limited в качестве единого страховщика.
- Стандартные решения через OutRight и RIAS.
- Полный цикл обслуживания через OutRight.
- Специальные решения
 - ✓ Интернет продажи через OutRight.
 - ✓ SMS продажи Text2Insure.
 - ✓ Страхование тех, кому за 50 через RIAS и Fortis Insurance.
- Развитие дополнительных опций в зависимости от стратегии Fortis в Великобритании

Fortis UK предоставляет также индивидуальные решения

- Учёт всех требований.
- Продажи, маркетинг, единый страховщик и разнообразие стандартных продуктов
- Выступает в качестве основного страховщика или подбирает альтернативные варианты для дополнительных продуктов
- Контакт с клиентом, телемаркетинг, Интернет и SMS – методы продаж
- Предоставление консультаций через Affinity Solutions

Сотрудничество.

- **Финансовые услуги**

Почта, Bradford & Bingley, Alliance & Leicester, Zurich, Coventry Building Society, NAAFI, PMI



Bradford & Bingley

- **Розничные торговые сети**

Marks and Spencer, United Co-op, Holiday Extras, Titan, WA Shearings



- **СМИ**

News International, Mirror Group



- **Энергетические компании**

Npower, Severn Trent



- **Автодилеры и автосервис**

AA, Kwik-Fit, Honda and Suzuki



- **Футбольные клубы и благотворительные фонды**

Aston Villa FC, Age Concern





Getting you there.