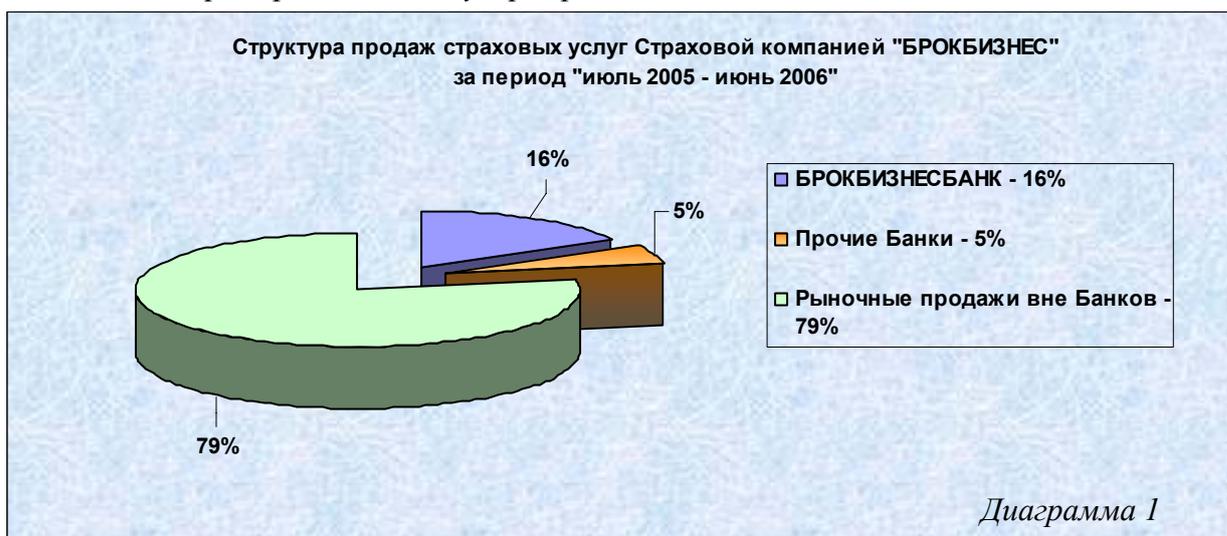


«Использование финансовых супермаркетов в конкурентной борьбе. Практический опыт сотрудничества банков и страховых компаний на примере «БРОКБИЗНЕС»»

Загребной Вадим Николаевич, Председатель Правления ЗАО «Страховая компания «БРОКБИЗНЕССТРАХОВАНИЕ»»

Страховая компания «БРОКБИЗНЕС» - одна из украинских страховых компаний, специализирующаяся только на классических видах страхования. СК «БРОКБИЗНЕС» быстро развивает собственную сеть филиалов и представительств и на 20.07.2006 имеет 13 действующих филиалов и 16 представительств в Украине. Один из каналов продвижения своих страховых продуктов наша Компания организует, благодаря банкам Украины. В части реализации страховых продуктов во взаимодействии с банковскими учреждениями, АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК» является стратегическим партнером, сотрудничество с которым осуществляется в рамках финансового супермаркета. В мировой практике существует 5 форм сотрудничества страховых компаний и банковских учреждений:

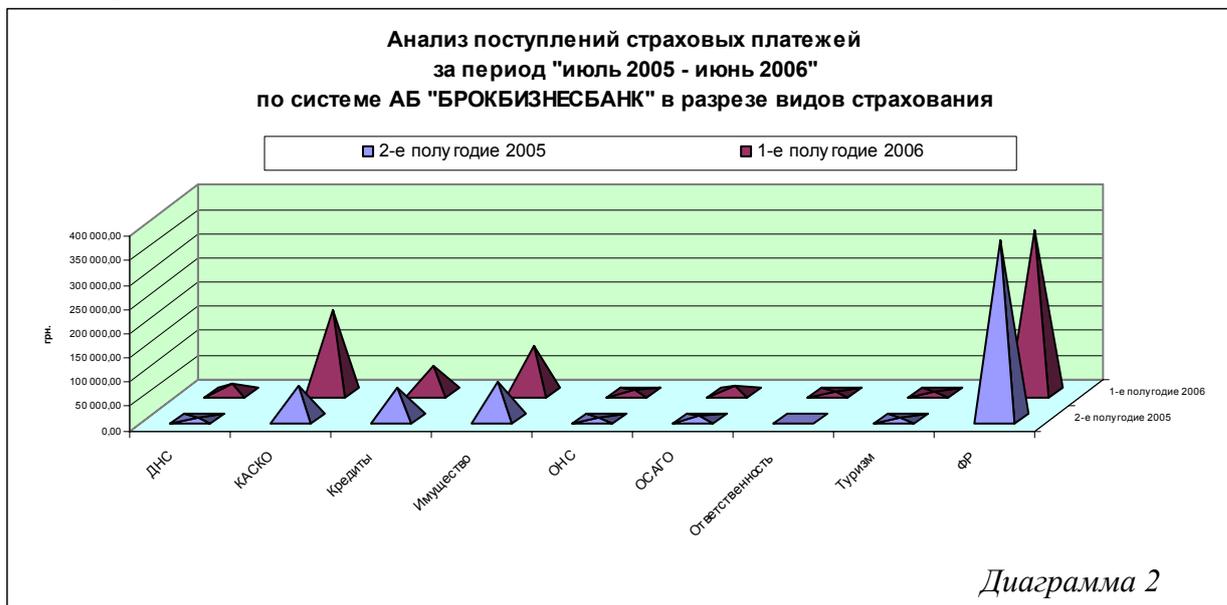
1. *Начальная форма* сотрудничества, которое ограничивается предоставлением страховой компанией услуг клиентам банка и самому банку на договорных основах. Эта форма не является по сути bancassurance, поскольку отсутствуют конвергенция каналов продаж и общих продуктов.
2. *Форма агентских отношений*, которая допускает распространение страховых услуг по соглашению с банком через его агентскую сеть.
3. *Форма кооперации*, при которой партнеры образуют альянс, создавая на договорной основе режим наибольшего содействия во всех областях сотрудничества. Это высшая степень сотрудничества, которое требует координации общего бизнеса на долгосрочной постоянной основе.
4. *Форма контроля* допускает применение механизма контроля вплоть до слияния и поглощения, с помощью которого банк или страховщик имеет намерение достичь своих стратегических целей.
5. *Форма финансового супермаркета*



На представленной *Диаграмме 1*, мы видим, что продажи страховых продуктов по системе АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК» в структуре продаж нашей Компании занимают 16%. Необходимо обратить внимание, что мы не ограничиваемся только одним стратегическим партнером, а также активно налаживаем работу и с другими банками Украины. На сегодняшний день объем продаж страховых услуг через Банки-Партнеры занимает всего

5% всех страховых премий Компании, но СК «БРОКБИЗНЕС» ведет работу с ведущими банками Украины с целью получения аккредитации, и поэтому текущее состояние, касающееся структуры продаж, не является статичным, оно постоянно меняется в сторону взаимодействия с банковскими учреждениями.

Подтверждением выше сказанного может служить *Диаграмма 2*, отображающая динамику роста страховых платежей по системе АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК» в разрезе видов страхования.



Из *Диаграммы* видно, что в 1-м полугодии 2006 года увеличились страховые премии практически по всем представленным видам страхования по сравнению с предшествующим полугодием 2005 года, поскольку эта работа практически начата более года назад.

Следует отметить, что на данном этапе развития взаимодействия нашей Компании с банковскими учреждениями текущий страховой портфель не является сбалансированным. В первую очередь, это связано с тем, что наибольшим спросом у населения среди банковских услуг пользуется потребительское кредитование и автокредитование – то есть виды страхования, по которым достаточно высокая убыточность в Украине. Совершенно логично, что это соответствие отображается и на страховом портфеле СК «БРОКБИЗНЕС». Мы видим, что по системе АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК» в нашей Компании преобладает страхование финансовых рисков (55,27%) и страхование автоКАСКО (18,54%), Банки-Партнеры в основном предлагают страхование автоКАСКО (91,6%) (*Диаграмма 3* и *Диаграмма 4*).

Экономистом-аналитиком нашей Компании был определен оптимальный страховой портфель для среднестатистической украинской страховой компании, специализирующейся на классических видах страхования, на основе средних данных убыточности по страховому рынку Украины, в котором страхование автоКАСКО занимает 25%, страхование финансовых рисков – 3% (*Диаграмма 5*).

Оптимизация страхового портфеля в нашей Компании происходит благодаря механизму внутренней и внешней оптимизации. Внутренняя оптимизация заключается в передаче доли ответственности по договорам страхования в филиалы компании; в участии филиалов по итогам финансового года в распределении прибыли по Компании; в планировании структуры страхового портфеля. Внешний механизм оптимизации - это перестраховочная политика Компании. Внутреннее и внешнее регулирование позволяет реально сбалансировать убыточность по Компании в целом.

**Страховой портфель за период "июль 2005 - июнь 2006"
по системе АБ "БРОКБИЗНЕСБАНК"**

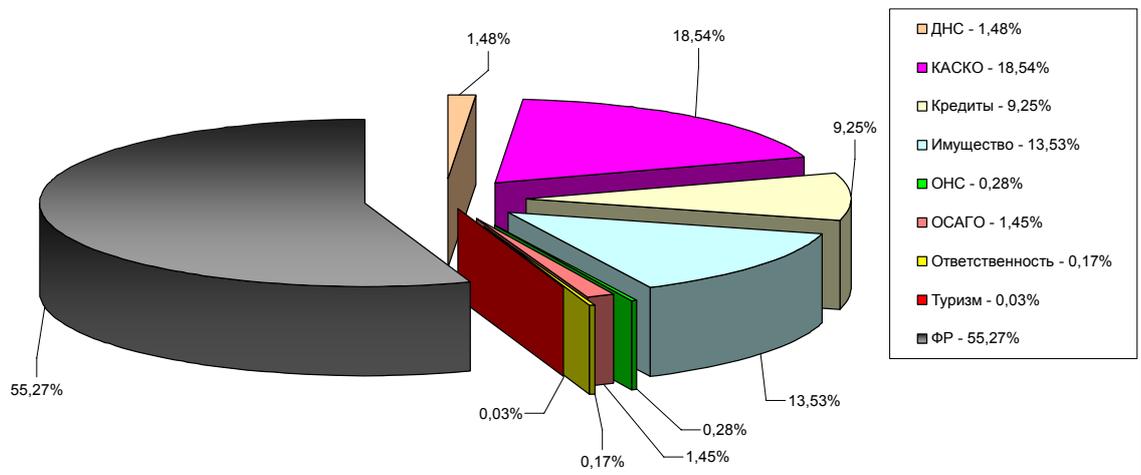


Диаграмма 3

**Страховой портфель за период "июль 2005 - июнь 2006"
по системе Банков-Партнеров**

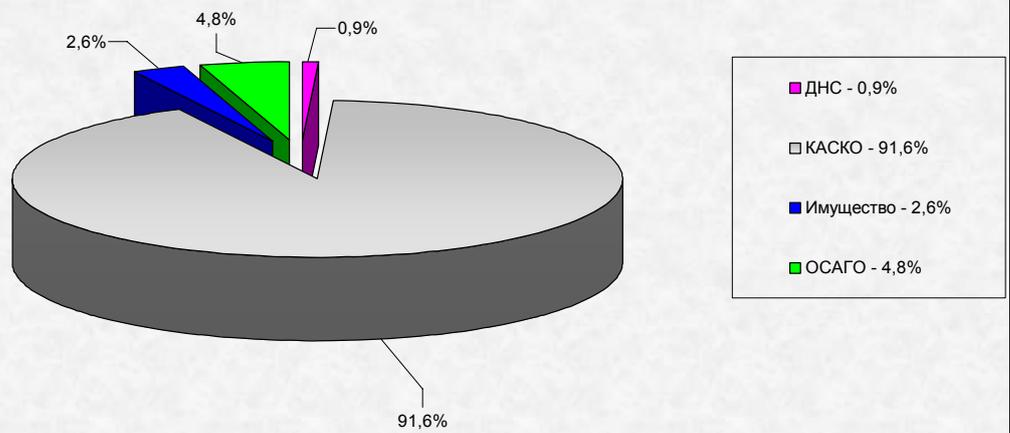
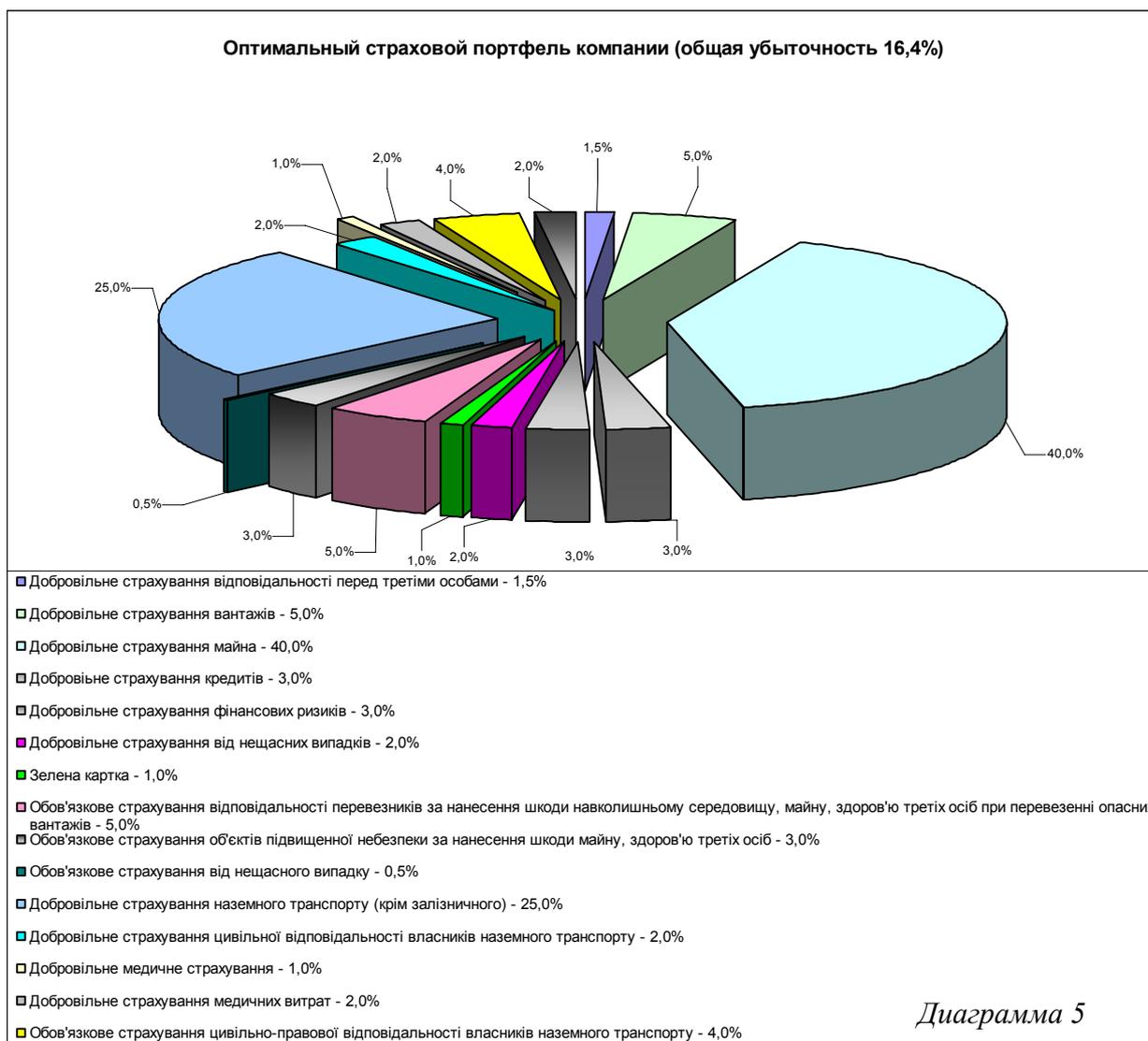


Диаграмма 4

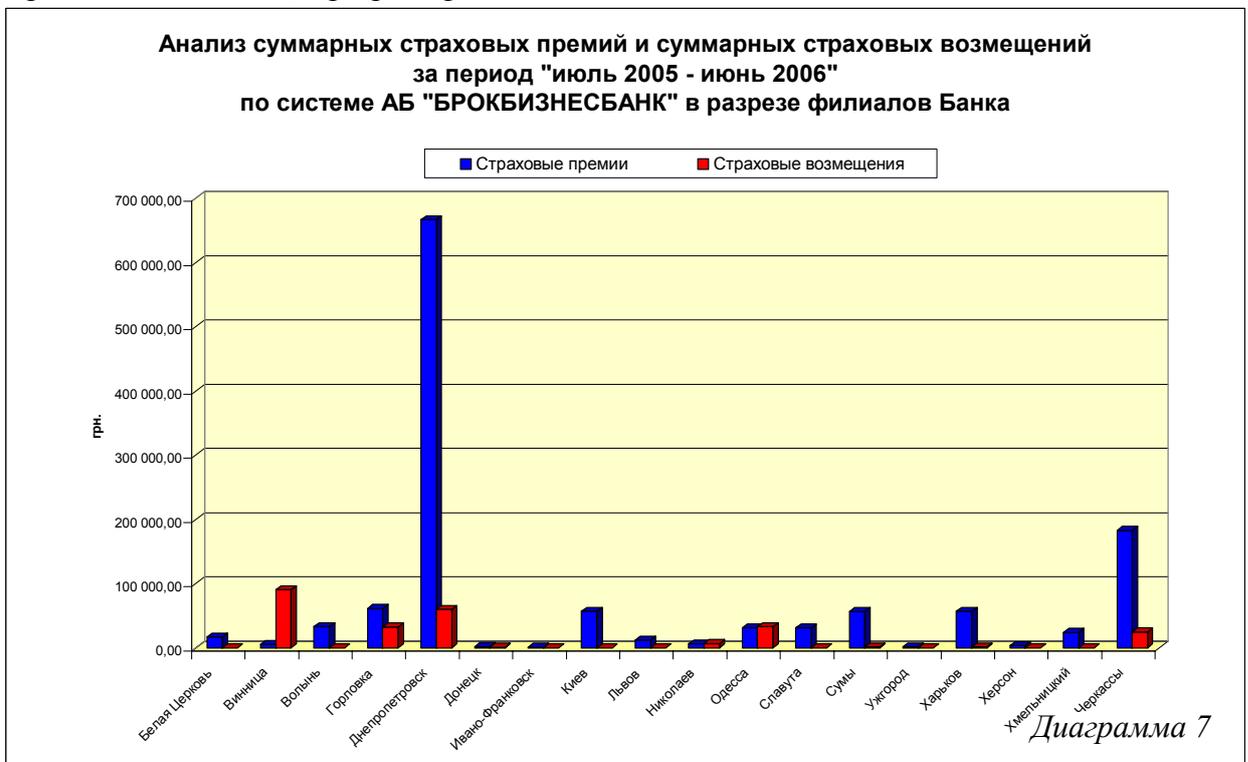


Оптимизируя наш страховой портфель, мы стремимся к средней украинской статистической убыточности 16,4%. Однако, сегодня сформировать такую убыточность, работая с нашим стратегическим партнером, не удастся. Это связано с тем, что в основном сотрудничество происходит на уровне филиалов банка по Украине, а регионы могут предложить только высокоубыточные виды страхования (автоКАСКО, финансовые риски и т.д.). На *Диаграмме 6* представлена убыточность во взаимодействии с банком в разрезе филиалов банка.

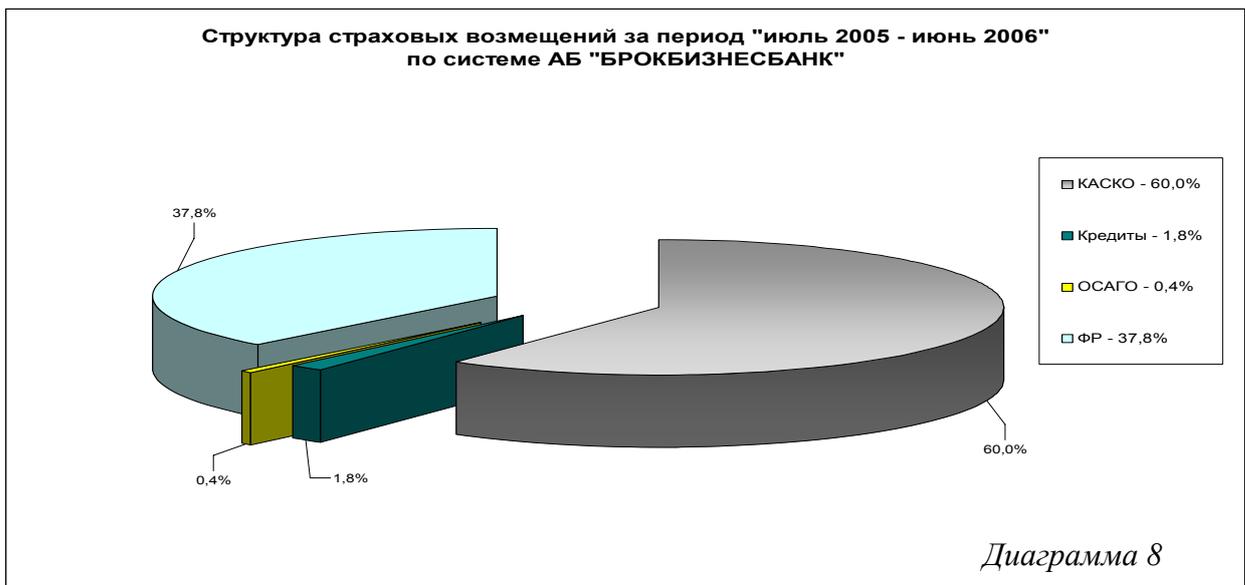


Мы видим, что средняя убыточность по АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК» составляет 20% (превышение оптимальной на 3,6%), но в отдельно взятых регионах убыточность превышает 100%!!!

На *Диаграмме 7* представлен анализ страховых премий, собранных по системе взаимодействия с АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК», и страховых возмещений, выплаченных по страховым событиям, в разрезе филиалов банка.



Как мы видим, в регионах преобладает страхование востребованных и более убыточных видов страхования. Об этом также свидетельствует и структура страховых возмещений в разрезе видов страхования по системе АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК», представленная на *Диаграмме 8*.



Для повышения эффективности работы сети страховой компании «БРОКБИЗНЕС» мы стараемся активно использовать банковские каналы продаж не только АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК», но и других ведущих банков Украины. Для эффективного взаимодействия с банками необходимо получить аккредитацию в данном банке. Одним из условий получения аккредитации является размещение депозитных средств в Банке-Партнере. На *Диаграмме 9* представлены итоги работы страховой компании «БРОКБИЗНЕС» с некоторыми Банками-Партнерами (кроме АБ «БРОКБИЗНЕСБАНК») на конец второго квартала 2006 года.



Взаимодействие страховых компаний и банков и построение финансовых супермаркетов имеет ряд преимуществ на данном этапе развития банковского и страхового рынка Украины. **Для страховой компании:**

- страховая компания имеет возможность использовать развитые филиальные сети банков для реализации своих страховых полисов;
- в условиях конкурентной борьбы на страховом рынке, финансовый супермаркет открывает возможность доступа к базе данных о клиентах банка – и, как следствие, снижение расходов на продвижение своего страхового продукта.

Для банка:

- улучшение имиджа банка за счет расширения спектра предоставляемых клиентам финансовых услуг;
- возможность разработки индивидуальных финансовых программ совместно со страховой компанией, ориентированных как на массовых потребителей, так и на корпоративных клиентов.

Форма финансового супермаркета является высшей фазой интеграции банка и страховой компании, которая требует, чтобы структуры банка и страховой компании были тесно интегрированы между собой не только на уровне фронт-офисных структурных подразделений, которые обеспечивают общее использование каналов продаж финансовых услуг, но и на уровне главного офиса. На практике взаимодействие с фронт-офисными структурными подразделениями банка осуществить значительно проще, чем с главным офисом. Сотрудничество на уровне главного офиса банка требует вмешательства и воздействия акционеров, которые часто играют роль третейских судей.