

## Чего ждать страховым компаниям от рынка ипотеки в 2020 году



В чем основная ценность, которую может давать  
страховая компания на рынке ипотечного  
страхования в будущем?



**Разные  
поколения  
Клиентов**



**Смещение  
фокуса с  
продукта на  
потребности  
Клиента**



**Доступ к  
данным –  
важнейший  
фактор  
успеха**



**Скорость  
оформления  
Time to  
market**

# Тренды рынка страхования: Стратегии развития глобальных игроков

**中国平安**  
**PING AN**

Одна из крупнейших страховых компаний в мире Ping An сместила фокус на развитие экосистем

- Здоровье
- Авто
- Недвижимость
- Финансы
- Системы умного города

**AXA**

- Онлайн сервисы для брокеров
- Развитие интернета вещей – внедрение носимых гаджетов для оценки риска
- Активное встраивание в онлайн сервисы
- Эксклюзивные партнерские отношения с европейским мобильным банком N26

**AVIVA**

- Мобильные порталы для трекинга состояния здоровья
- Создание отдельного онлайн страховщика, специализирующегося на бюджетных вариантах страхования имущества и автомобиля Quotemehappy.com
- Развитие интернета вещей (технологии умного дома, индикаторы занятости парковочных площадок)

**Все больше крупных страховых игроков в мире концентрируются на экосистемах и на развитии онлайн-проектов**

# Тренды рынка: Глобальные альтернативные поставщики финансовых услуг

Стартапы медленно отвоевывают долю на рынке финансовых услуг

Выход глобальных интернет-игроков на финансовый рынок способен полностью изменить текущее распределение сил ключевых игроков



## Банки

- Мобильные банки завоевывают рынки (Точка Банк, Modul банк, Revolute)
- Традиционные банки, пытаются сохранить долю на рынке, запускают Marketplace (Деловая среда – Сбербанк, инновационные сервисы для бизнеса)



## Страховые компании

- Из-за сложности масштабирования количество стартапов в страховании ниже, чем в банковском секторе, но неуклонно растет

Доля Клиентов, готовых приобрести страхование у альтернативных поставщиков

30%

Amazon

29%

Google

15%

Facebook

В будущем мы будем конкурировать не только с другими Страховыми компаниями.

Важнее конкуренция с новыми игроками с других рынков.

# Изменение рынков. Пример рынка такси



# Тренды рынка: Развитие отношений страховых компаний и их партнеров



**Параллельные рынки**

Незначительное участие партнера в страховом продукте (установление стандартов, аккредитация)



**Партнер**

Увеличение роли партнера  
Взаимовыгодное сотрудничество  
Ужесточение требований к страховым компаниям



**Основной канал**

Партнер определяет стоимость и условия продукта  
Партнер управляет поведением Клиента



**Экосистема**

Единое место для покупок товаров, сервисов и услуг  
Акцент на клиентскую ценность и полезные для Клиента решения

Страховые компании

Банки

Агентства недвижимости

Онлайн-платформы

Брокеры

Интеграторы

Застройщики

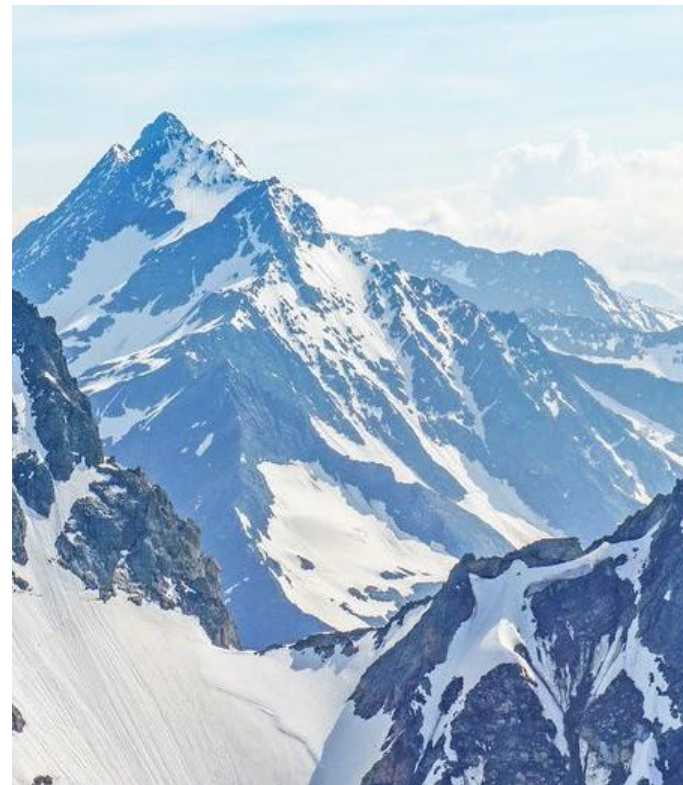
ИТ-компании

Риэлторы



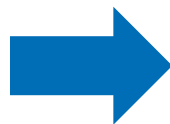


1. Увеличение количества точек контакта с клиентом перед оформлением договора (больше участников рынка)
2. Появление экосистем (Сбербанк, Тинькофф и т.д.), содержащих полный набор релевантных услуг, и конкуренция между ними за Клиента
3. Повышение значимости цифровых каналов коммуникации с Клиентом
4. Увеличение скорости и упрощение процесса оформления договора



## 1. Многие сотрудники будут не нужны, либо поменяется их роль

Оформители
Андеррайтеры
Специалисты по подготовке договоров
Операционные сотрудники
Курьеры



Скоринг

Сотрудники, решающие сложные кейсы и нестандартные ситуации

ИТ-инфраструктура

### 2. Наличие технологических решений становится ключевым фактором конкуренции

- ✓ Технология API с возможностью гибкой и быстрой настройки под любого партнера
- ✓ Фронт-офисные решения для онлайн оформления ипотечных договоров
- ✓ Технологии для скоринга (распознавание документов и т.д.)



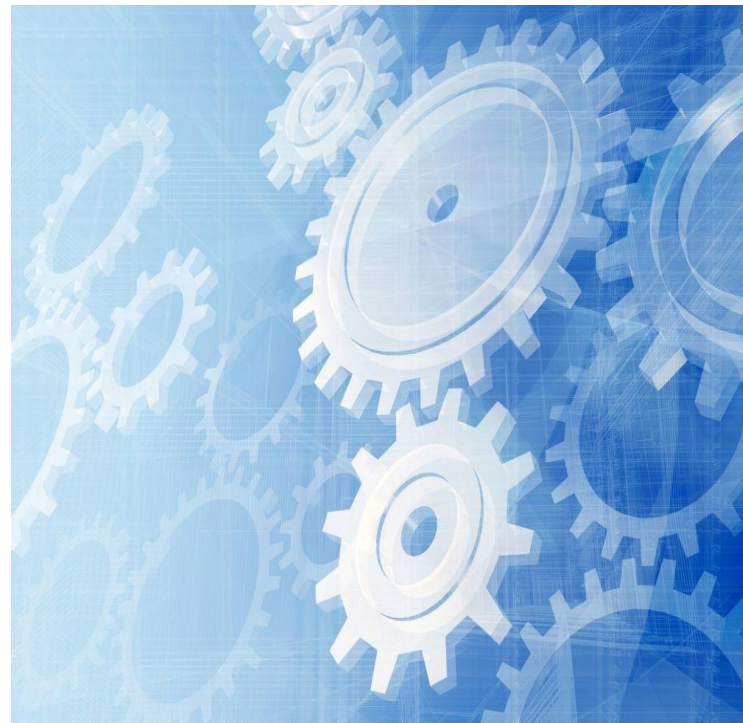


## 3. Упрощение основного продукта, увеличение клиентской ценности сопутствующих продуктов

- ✓ Коробочный продукт (высокие лимиты, унифицированные тарифы, готовые маски договоров)
- ✓ Гибкий подход к «нестандартным Клиентам»
- ✓ Возможность полноценного оформления в режиме онлайн
- ✓ Новые продуктовые решения (в т.ч. сервисы), нацеленные на потребности Клиентов
- ✓ Комбинирование продуктов для наполнения экосистемы

## 4. Эффективные бизнес-процессы

- ✓ Быстрый андеррайтинг нестандартных сделок
- ✓ Минимизация документооборота с клиентом (декларация, полис оферта)
- ✓ Моментальная интеграция в учетные системы страховой компании



## В чем основная ценность, которую может давать страховая компания на рынке ипотечного страхования в будущем?

1. Технологии интеграции и онлайн-оформления договора страхования
2. Экспертиза по методикам скоринга и работе с «нестандартными» сделками
3. Набор продуктов и сервисов, формирующих собственную экосистему или дополняющих экосистему партнеров





# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Сергей Кузьменков**

Вице-президент

[Kuzmenkov@vsk.ru](mailto:Kuzmenkov@vsk.ru)

+7 (916) 797-86-24

