



**BNP PARIBAS
CARDIF**

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ИПОТЕЧНОМ СТРАХОВАНИИ: ОПЫТ КАРДИФ

**ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА 3.0
Москва
Август 2020**

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ

Часть международной финансовой группы БНП Париба КАРДИФ

> 100 млн

Клиентов в КАРДИФ в мире

> 35

Стран присутствия

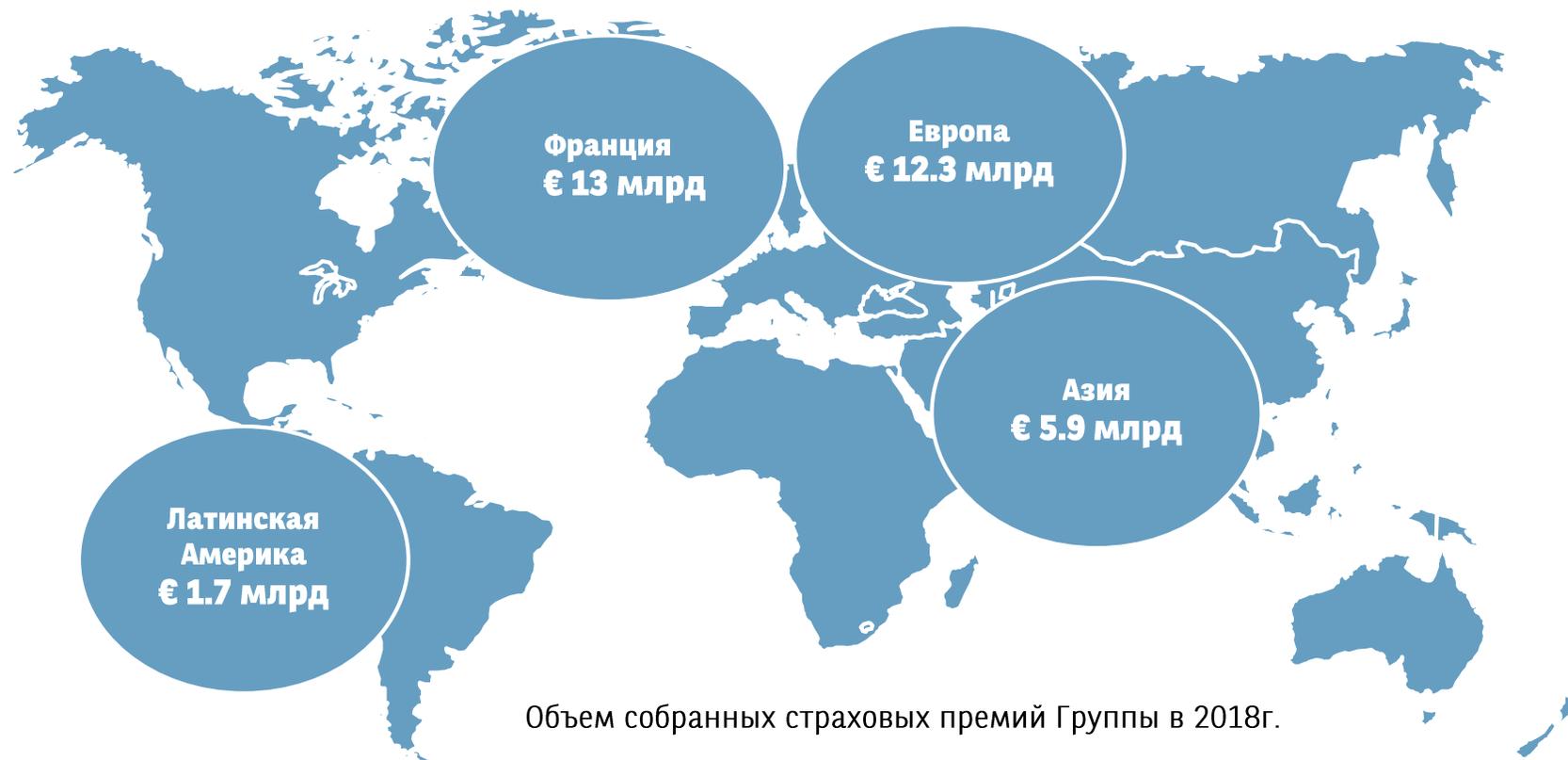
€ 31 млрд

Объем собранных страховых премий Группы в 2019г

4 место

В России по личному страхованию по рейтингу Банки.ру

№1 в партнерском кредитном страховании в мире



Объем собранных страховых премий Группы в 2018г.



BNP PARIBAS
CARDIF

The insurer for a changing world

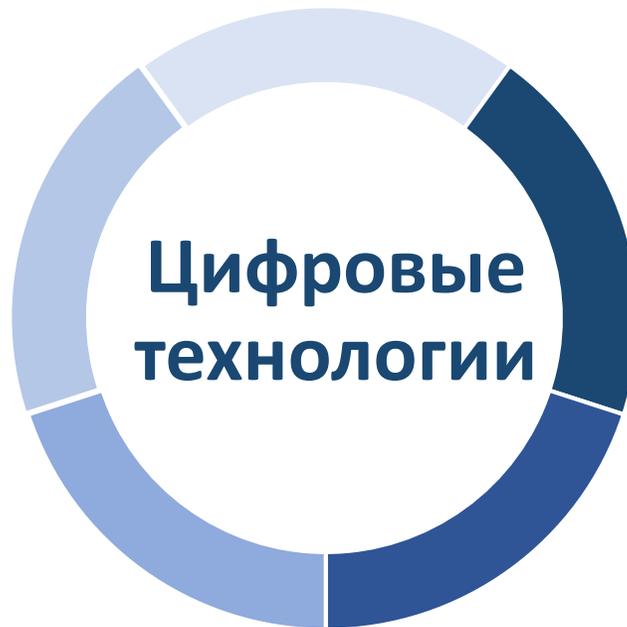
НОВЫЙ ПОДХОД В ИПОТЕЧНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ КАРДИФ

1 Автоматическое принятие решение по объектам страхования

2 Он-лайн платформа оформления полиса

3 Автоматическое удержание клиентов

4 История объектов, оценка цены объекта



5 Управление работой с клиентами в CRM

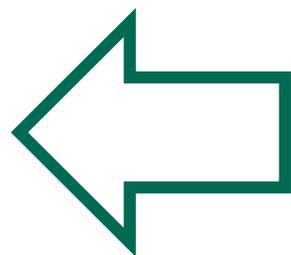
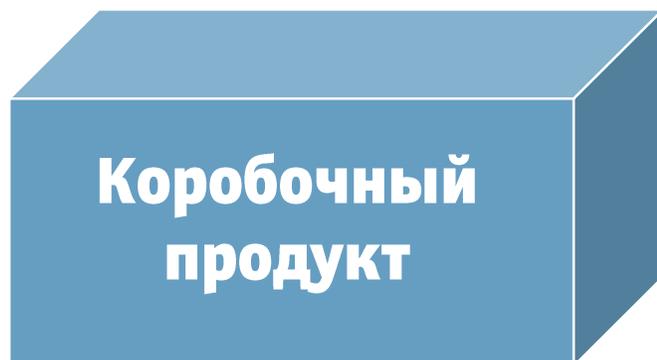
9 Автоматические выплаты по страховым случаям

8 Он-лайн обучающие модули

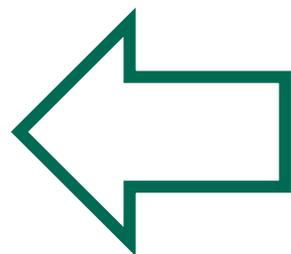
7 Автоматический прозвон клиентов

6 Он-лайн Пролонгация полисов

КЛЮЧЕВЫЕ РЕШЕНИЯ В ИПОТЕЧНОМ СТРАХОВАНИИ



- Универсальный подход
- Единый тариф по страховому продукту на весь портфель Банка
- Автоматическое принятие на страхование различных клиентов и объектов
- Наполнение продукта в зависимости от потребностей клиента формируется как «конструктор»



- Принятие решение он-лайн
- Оформление полиса он-лайн
- Оплата он-лайн

НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО, НО ВАЖНО ДЛЯ КЛИЕНТА



**ЗАЩИТА ПРИ НЕДОБРОВОЛЬНОЙ
ПОТЕРЕ РАБОТЫ**



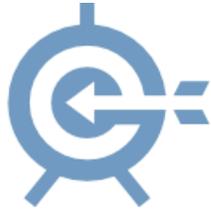
**ЗАЩИТА В СЛУЧАЕ УЩЕРБА
ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ, МЕБЕЛИ**



**ЗАЩИТА В СЛУЧАЕ ЗАЛИВА
СОСЕДЕЙ**

Ипотечная страховка может быть дополнена важным покрытием, в зависимости от потребностей клиента

ВОЗМОЖНОСТИ ИПОТЕЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ



В моменте узнать
тариф клиента



Выбрать нужное
ипотечное покрытие



Получить готовый
страховой полис



В моменте
рассчитать
страховую премию
по кредиту клиента

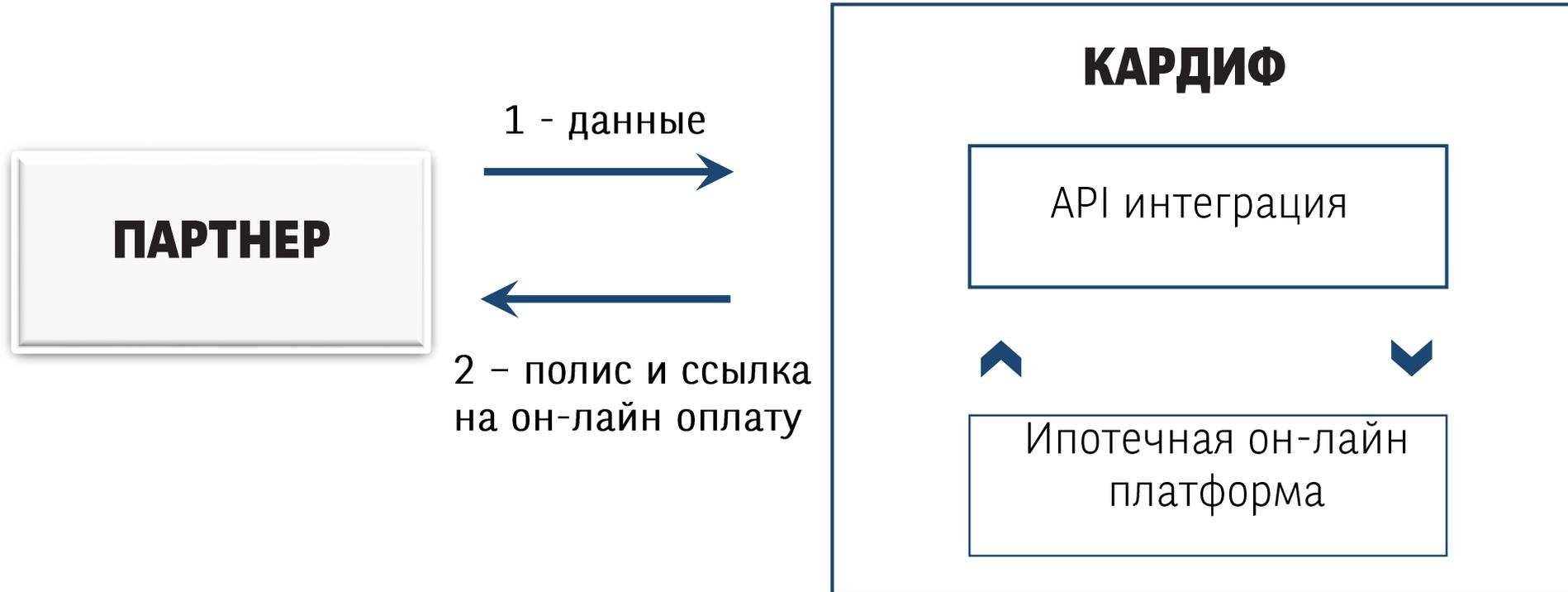


Получить решение
по клиенту и объекту



Оплатить страховую
премию по полису

ИНТЕГРАЦИЯ УСКОРЯЕТ ИПОТЕЧНУЮ СДЕЛКУ



ЧТО ЭТО ДАЕТ НАШИМ ПАРТНЕРАМ И КЛИЕНТАМ

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ



Сокращаем время партнера на **взаимодействие** со страховыми компаниями на **25%**



Даем инструмент **для точного планирования даты сделки**



У партнеров больше времени на **привлечение новых клиентов**



Повышаем **качество ипотечной сделки** (максимальная защита от возможных рисков)

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТОВ



Клиент получает от партнера **полный спектр услуг** в режиме **«одного окна»**



Клиент **избавлен от взаимодействия со страховой компанией**



Клиент получает не только формальную защиту от обязательных рисков, но и **защищен от неприятных жизненных ситуаций**

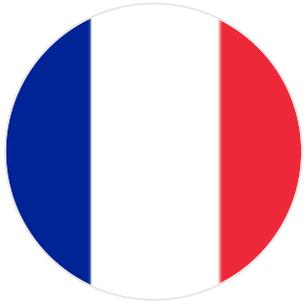


Клиент получает возможность пользоваться **доп. сервисами** от страховой компании



Как новые изменения повлияют на развитие конкуренции на рынке ипотечного страхования?

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ВО ФРАНЦИИ



- У Банков есть право требовать от клиента страховку по ипотечному кредиту
- У Клиентов есть право выбрать любую страховую компанию с покрытием в соответствии с законом lagarde (2008г.) и в течение жизни кредита в ежегодную годовщину менять страховщика (Закон Hamon 2014г и Закон Bourquin 2017г.)

ПЛЮСЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ



- Клиент получает лучшую для себя цену на рынке
- Клиент полностью осведомлен о покрытии продукта

ПЛЮСЫ ДЛЯ РЫНКА



- Конкуренция строится в развитии сервиса, нежели в демпинге цены
- У Банков есть покрытие рисков
- Рынок открыт для новых участников, новых каналов продаж

ОПЫТ КАНАДЫ, АРГЕНТИНЫ, ЧИЛИ ВЫЗЫВАЕТ БЕСПОКОЙСТВО

Ипотечное страхование обязательное, нацеленное на защиту Банка, нежели клиента



- В Канаде обязательное страхование при низком первоначальном взносе



- В Аргентине Банки страхуют себя самостоятельно, для уменьшения расходов не просчитывают корректно риски



- В Чили Банки проводят тендер раз в год и выбирают самого дешевого страховщика

В условиях отсутствия хорошего предложения для клиента, конкуренция не поддерживается

- В Канаде полная сумма кредита не застрахована; когда банк получает выплату от страховой компании, то последняя требует возмещение убытков с собственника квартиры
- В Аргентине рынок ипотечного страхования сдувается, клиенты по большому счету не застрахованы
- В Чили клиенты рискуют не получить выплату при страховом случае, в то время как банки выбирают свои аффилированные компании

Спасибо за внимание!



**BNP PARIBAS
CARDIF**



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world



Елена Бармина,

Руководитель направления ипотечного
страхования,
8-915-389-42-62,
Elena.barmina@cardifrussia.ru



Юлия Пирожкова,

Менеджер по развитию продаж,
8-915-152-74-50,
Julia.pirozhkova@cardifrussia.ru