

Агентские продажи: Россия в сравнении с европейскими рынками

Стефан Маркшис
Заместитель Председателя Правления
Директор по продажам, Руководитель
филиальной и агентской сети
ОАО СК «Альянс»



Allianz

Allianz

АГЕНТСКИЕ ПРОДАЖИ: РОССИЯ В СРАВНЕНИИ С ЕВРОПЕЙСКИМИ РЫНКАМИ

- Allianz в мире
- Различия между российским и другими европейскими страховыми рынками
- Тенденции на европейских рынках
- Какие изменения могут прийти в Россию в будущем?

1

ALLIANZ В МИРЕ

- Пользующийся доверием партнер
- Сборы по сегментам
- Операционная прибыль
- Мы, как компания в составе Группы Allianz

Партнер, пользующийся доверием всех заинтересованных сторон (2011г.)



Мы хотим **помочь всем заинтересованным сторонам в их продвижении вперед и вверх.**

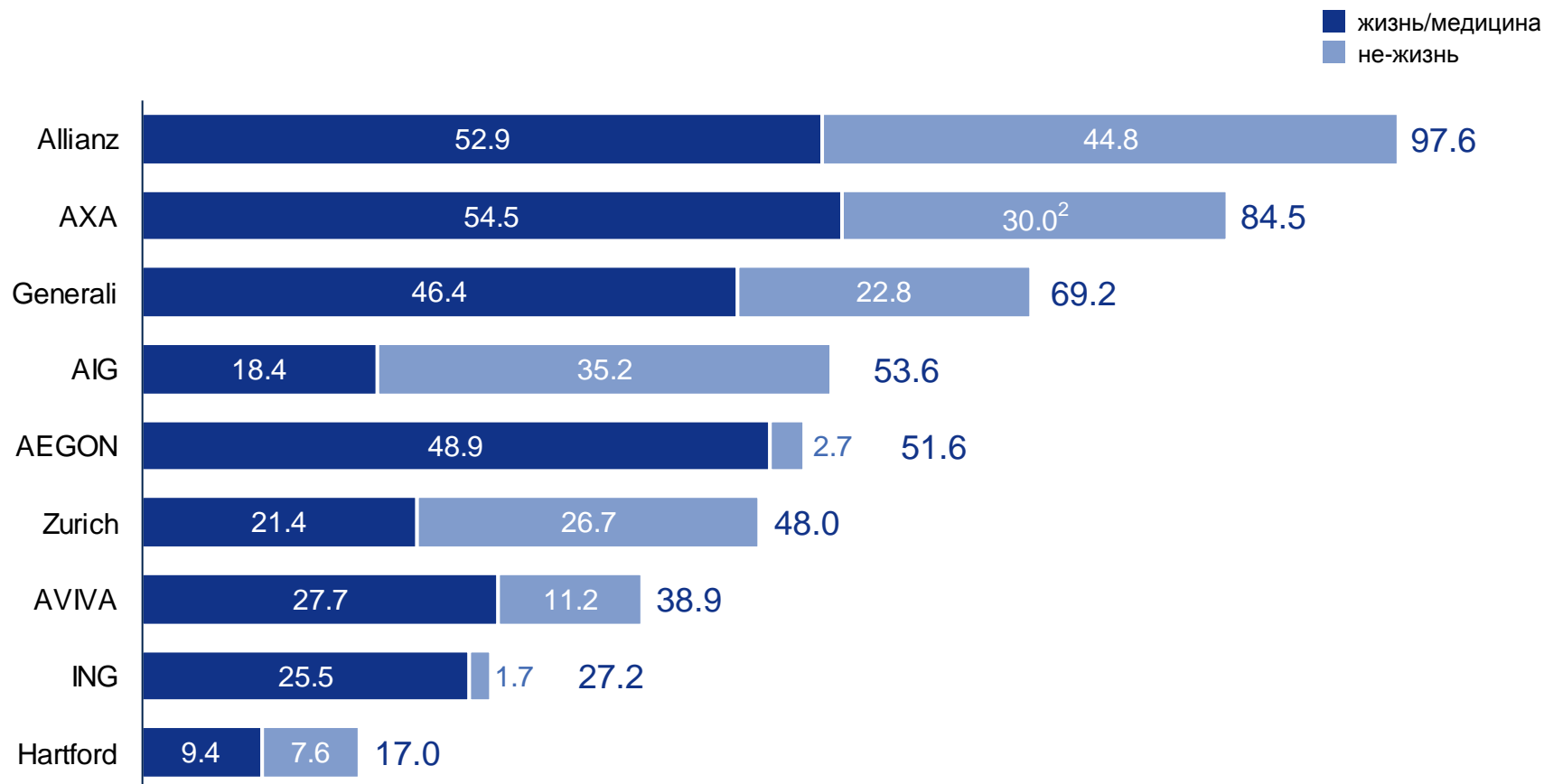
Несмотря на влияние финансового кризиса, Allianz остается **сильным партнером для них всех**

Наши конкуренты

Страховые поступления¹ 2011 г. по сегментам



Общие страховые поступления 2011 г., млрд. евро



1) Общими страховыми поступлениями считаются общая начисленная премия в страховании имущества и ответственности и премии по НСБУ в страховании жизни и медицинском страховании, включая депозиты по инвестиционным договорам

2) Включая международный бизнес

Прим.: Показатели AIG, HIG и ZFS пересчитаны по курсу 1 евро = 1,2969 долл., показатели AVIVA пересчитаны по курсу 1 евро = 0,87 фунтов стерлингов

Источник: Отчетность компаний

Наши конкуренты

Allianz снова на вершине



Операционная прибыль (млрд. евро)¹

2007			2008			2009			2010			2011		
1.	Allianz	10.9	1.	Allianz	7.4	1.	Allianz	7.2	1.	Allianz	8.2	1.	Allianz	7.9
2.	ING	10.7	2.	AXA	6.4	2.	AXA	5.7	2.	AXA	6.0	2.	AXA	5.9
3.	AXA	8.0	3.	Generali	3.9	3.	Zurich	4.6	3.	Zurich	5.1	3.	Zurich	5.0
4.	AIG	7.3	4.	Zurich	3.4	4.	Generali	3.7	4.	AIG	4.6	4.	Generali	3.9
5.	Generali	4.9	5.	AVIVA	-0.2	5.	AVIVA	2.3	5.	Generali	4.1	5.	AEGON	1.4
6.	Zurich	4.7	6.	AEGON	-0.2	6.	AIG	1.4	6.	Aviva	3.6	6.	ING ²	0.7
7.	AEGON	2.9	7.	ING	-0.5	7.	AEGON	1.1	7.	AEGON	2.3	7.	Aviva	0.6
8.	AVIVA	2.8	8.	AIG	-58.1	8.	ING ²	0.7	8.	ING ²	0.3	8.	AIG	-2.8

1) Курсы обмена по состоянию на 31 декабря 2007, 2008, 2009, 2010 и 2011 гг.; операционная прибыль в соответствии с определением или собственными расчетами компаний; все цифры соответствуют исходной отчетности.

2) В связи с реструктуризацией после финансового кризиса цифры ING относятся только к страхованию начиная с 2009 г.

Источник: Цифры для этого рейтинга взяты из нескольких источников, вкл. открытую отчетность компаний, открытую информацию и собственную аналитику.

- Обслуживает более **78 млн. клиентов** в **70 странах**
- Входит в **Топ 30 крупнейших корпораций мира** по объему поступлений
- Входит в число **крупнейших страховщиков** по рыночной капитализации
- **Страхует большинство компаний из списка Global Fortune 500**
- **Мировой лидер в страховании имущества и ответственности** по объему поступлений
- Входит в **Топ 5** в страховании жизни и медицинском страховании
- **Самый крупный поставщик услуг ассистанса в мире** по объему поступлений
- **Мировой лидер в кредитном страховании**
- Одна из **четырех крупнейших компаний по управлению активами в мире**

2

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМ И ДРУГИМИ ЕВРОПЕЙСКИМИ СТРАХОВЫМИ РЫНКАМИ

- Продукты
- Каналы продаж
- Другие различия

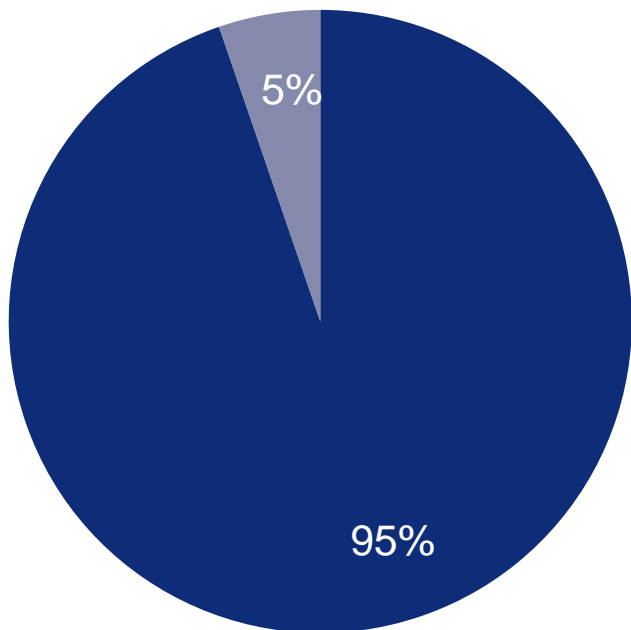
Различия между российским и другими европейскими страховыми рынками



Продукты: на российском рынке преобладают продукты автострахования и продукты для ЮЛ

Россия 2011

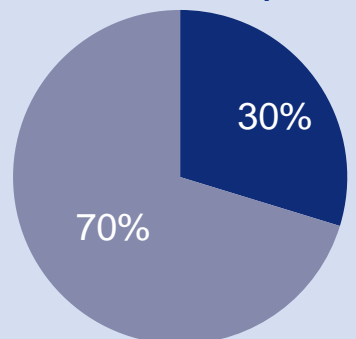
Всего: 16,6 млн. евро



■ Нежизнь ■ Жизнь

Германия 2011

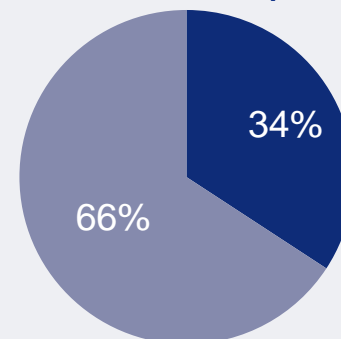
Всего: 178 млн. евро



■ Нежизнь ■ Жизнь+ДМС

Франция 2011

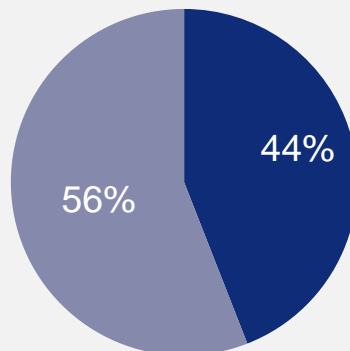
Всего: 190 млн. евро



■ Нежизнь ■ Жизнь+ДМС

Польша 2011

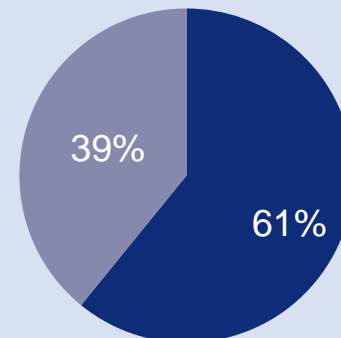
Всего: 14 млн. евро



■ Нежизнь ■ Жизнь+ДМС

Чехия 2011

Всего: 5 млн. евро



■ Нежизнь ■ Жизнь+ДМС

Различия между российским и другими европейскими страховыми рынками

Самым важным каналом продаж для Allianz всегда остается агентский канал. Это утверждение верно как для классического страхования...

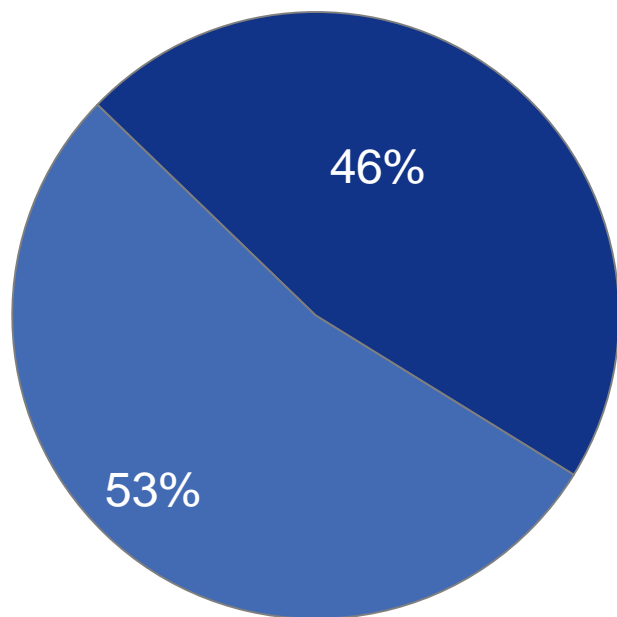


Различия между российским и другими европейскими страховыми рынками



... так, во многих случаях, и для страхования жизни (на примере Allianz)

Россия



- Связанные агенты
- Банкострахование

Германия



- Связанные агенты
- Банкострахование
- Брокеры
- Финансовые консультанты/другая собственная сеть
- Другое

Франция



- Связанные агенты
- Банкострахование
- Финансовые консультанты/другая собственная сеть
- Брокеры
- Другое

Польша



- Связанные агенты
- Банкострахование

Чехия



- Связанные агенты
- Банкострахование
- Брокеры

Ниже комиссионное вознаграждение и расходы на аквизицию

Доход агента больше зависит от портфеля / целевых показателей

Портфели агентов более диверсифицированы

Агенты выступают в роли семейных консультантов

В большинстве стран агенты являются связанными

Агентские договоры в Западной Европе чаще всего являются договорами коммерческой концессии

Оплата премии является прозрачной и осуществляется главным образом через банки

3

ТЕНДЕНЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

- Продукты
- Каналы продаж
- Другие тенденции

Тенденции на европейском рынке Продукты (на примере Германии)

Сборы за 2011 г., млн. евро



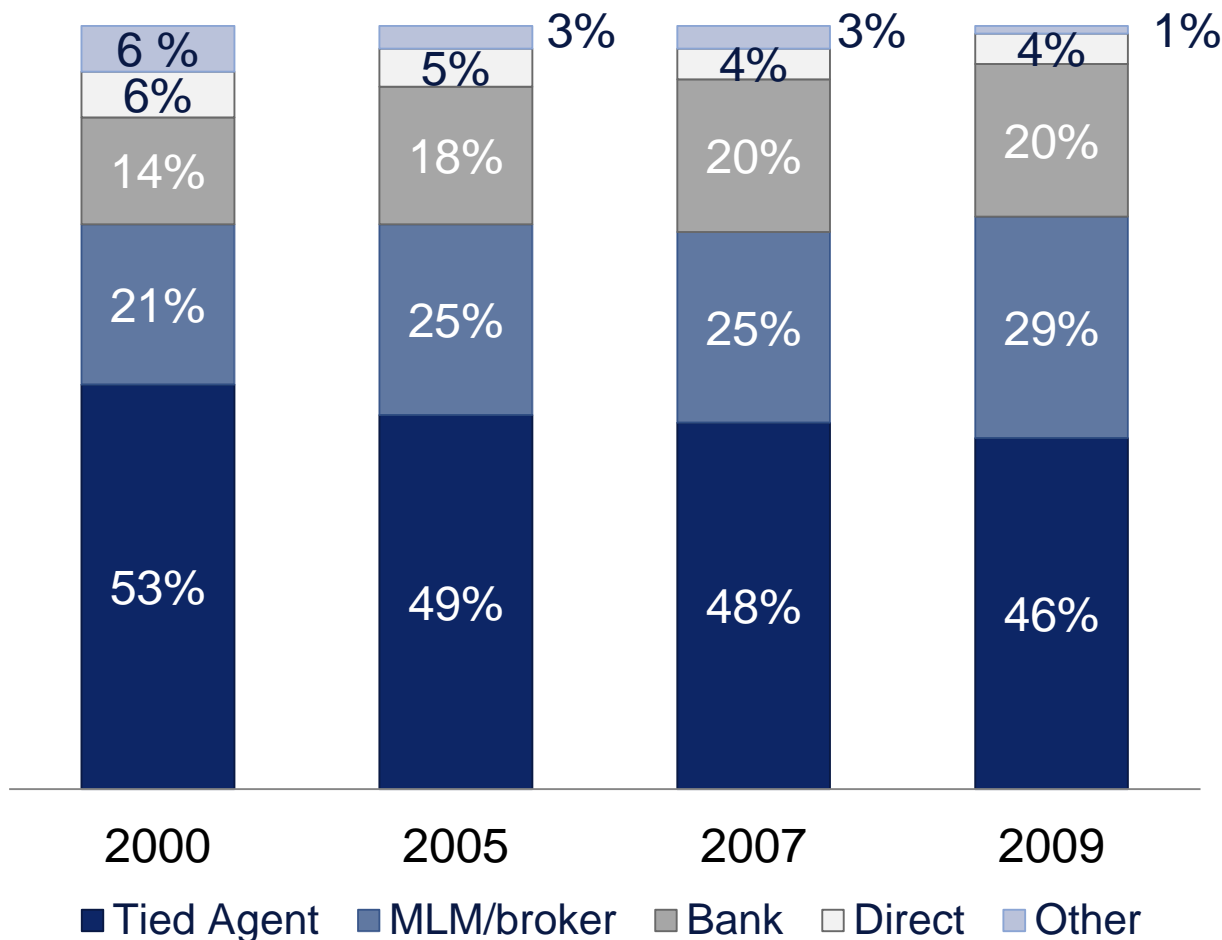
Тенденция к росту сегмента страхования жизни и медицинского страхования

С 1990 по 2012 г. рынок страхования жизни и медицинского страхования рос на 16,5% в год, в то время как рынок по другим видам рос только на 3,3% в год.

Причины:

- Страхование жизни является дополнительным элементом пенсионных сбережений
- Применяются налоговые вычеты
- Новые каналы продаж, такие как сетевой маркетинг и банки

Тенденции на европейском рынке Каналы продаж (на примере Германии)



Рост доли банков, сетевого маркетинга и брокеров, падение связанных агентов

Причины:

- Рост в страховании главным образом происходит через банки и сетевой маркетинг
- Сдвиг в сторону брокеров в корпоративных видах страхования
- Прямые продажи главным образом осуществляются для классического страхования
- Связанные агенты: проблемы рекрутинга

В связи с высоким уровнем конкуренции, будет сохраняться необходимость снижения расходов и комиссионного вознаграждения

Банки будут продолжать попытки вхождения в страховой бизнес

Органы финансового надзора будут требовать повышения прозрачности расходов и комиссионного вознаграждения

В связи с этим вводятся мероприятия по предотвращению недобросовестных продаж

4

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ МОГУТ ПРИЙТИ В РОССИЮ В БУДУЩЕМ?

- Темы для обсуждения

Необходимость снижения аквизиционных расходов и повышения прозрачности приведет к диверсификации портфелей агентов (семейных консультантов)

Сложность продуктов и процессов администрирования приведет к тому, что агенты будут сильнее «привязаны» к одной компании

Привычка получать большие объемы премии через агентский канал не изменится в ближайшее время; поэтому канал прямых продаж не достигнет значительного роста в ближайшие 5 лет

Средний класс в России развивается медленно, поэтому бизнес страхования жизни будет расти, но медленно

Банки будут искать новые возможности для бизнеса и будут выходить на страховой рынок