

Пандемия как активатор
цифровизации страхового
бизнеса – как страховщики
пережили внеплановое
стресс-тестирование

Сергей Цикалюк
Председатель Совета
директоров



Важное конкурентное преимущество для компаний – вовремя осознать, что рынок изменился и быстро скорректировать бизнес-модель. Смоделировать новую реальность и выстроить новые партнерства с компаниями из разных отраслей бизнеса

Негативные факторы в целом:

- Кризис спроса оказывает сильное влияние на рынок - у страховых компаний страдают направления, которые связаны с «терпящими бедствие» отраслями
- Страховой рынок зависим от изменений в отраслях экономики - падает предложение, сокращаются объемы продаж
- Услуги становятся сильно зависимыми от потребления. Рост цен. Разрыв цепочек поставок (например, приостановлена поставка запчастей - СК не может вовремя совершить ремонт ТС)

Необходимые компетенции для успешной деятельности компании:

- 1 Стабильность и финансовая устойчивость**, при соблюдении требований регуляторов
- 2 Трансформация бизнес-процессов:** оптимизация ресурсов компании и удовлетворение потребностей клиента

Меняется ситуация на рынке - меняется облик страховых услуг

Модернизация регулирования явилась базой устойчивости финансового сектора и экономики
В период 2017- 2019 гг. ЦБ коренным образом изменил в лучшую сторону ландшафт страховой отрасли



Регулирование и надзор за участниками рынка:

- Разработка и внедрение отраслевых стандартов
- Изменения в надзорной отчетности
- Внедрение XBRL
- Новации в области систем управления рисками и корпоративного управления
- Активное продвижение solvency 2 в целях повышения эффективности надзора и регулирования , превентивного подхода к надзору, прозрачности и защиты рынка



Развитие финансового рынка:

- Переход на электронные форматы отчетности
- Развитие актуарных служб страховщиков
- Развитие саморегулирования (внедрение системы стандартов СРО)
- Становление РПНК



Защита прав потребителей:

- Успех старта финансового уполномоченного на рынке
- Обеспечение финансовой доступности страховых услуг (е-осаго)

ФЗ о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ

от 24 апреля 2020 г. N 149-ФЗ

Разрешено привлекать посредников, как агентов так и брокеров к электронному страхованию.

В перспективе с каждым годом будет увеличиваться доля договоров, заключенных в электронной форме.

Это одно из наиболее значительных изменений в страховое законодательство в его современной истории, способное заметно ускорить развитие страхового рынка

Ключевые финансовые показатели Группы ВСК (МСФО)

ВСК является прибыльным страховщиком. Мы обеспечиваем ежегодное увеличение уровня платежеспособности.

Показатели рентабельности достигнуты за счет существенного улучшения качества управления портфелем.

В условия 2020 года комбинированный коэффициент ниже 100%.

Развивается культура оценки финансовой устойчивости рейтинговыми агентствами.

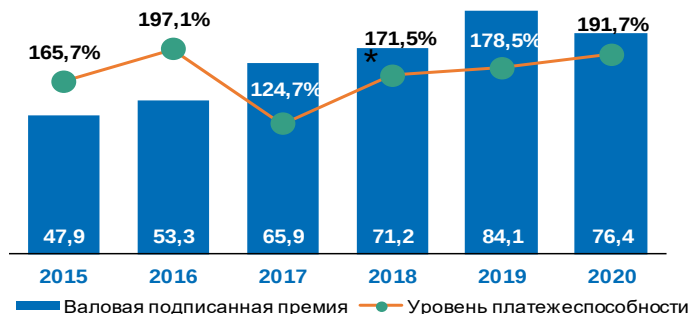
Эксперт РА:

- 2001г. – присвоен рейтинг A++
- 2017г. – подтверждён национальный рейтинг ruAA

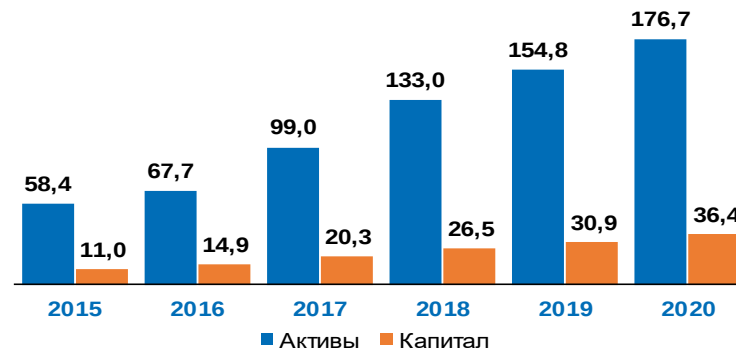
Рейтинг Fitch:

- 2016г. – присвоен международный рейтинг Fitch BB-
- 2019г. – рейтинг Fitch повышен до «BB»
- 2020г. – рейтинг Fitch подтвержден на уровне «BB»

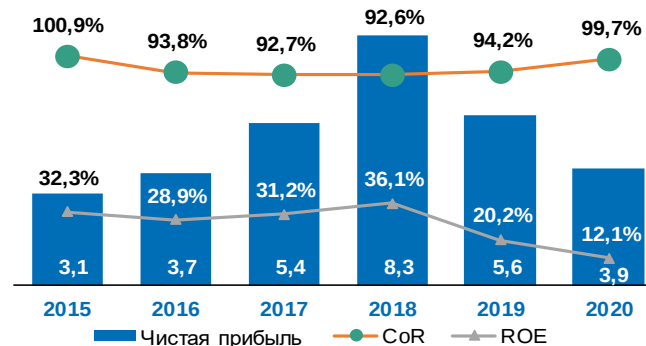
Валовая подписанная премия и уровень платежеспособности ВСК, млрд руб.



Активы и капитал Группы ВСК, млрд руб.



Чистая прибыль, комбинированный коэффициент и доходность ВСК, млрд руб.



Структура и качество инвестиционных активов Группы ВСК

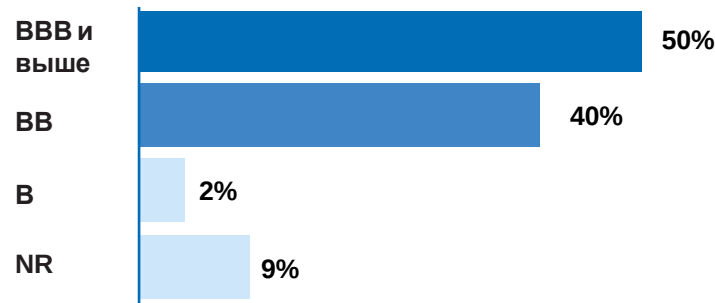
на 31.12.2019г.

Соответствие жестким требованиям регулятора, предъявляемым к качеству и структуре активов страховщиков.

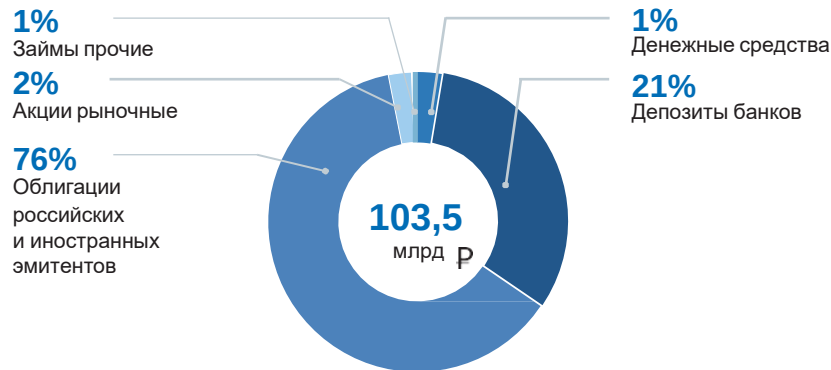
Высокое кредитное качество и диверсификация инвестиционного портфеля:

- 100% активов компании инвестированы в РФ
- отраслевая диверсификация облигационного портфеля
- депозиты банков: 70% размещений в топ-10
- высокая ликвидность активов, позволяющая сформировать комфортный источник ликвидности для выполнения обязательств страховщика

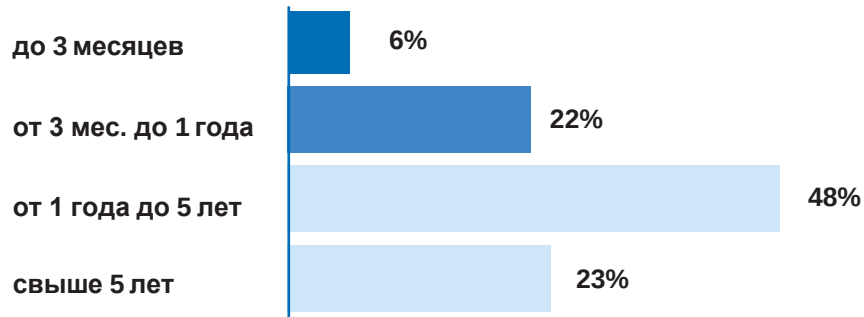
Кредитное качество портфеля



Структура портфеля инвестиций

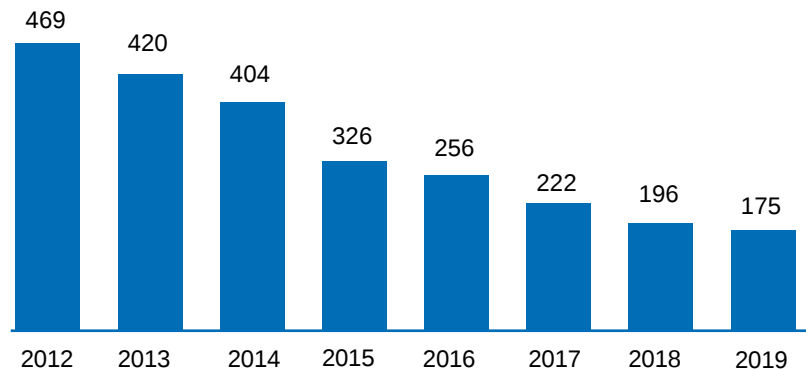


Дюрация портфеля

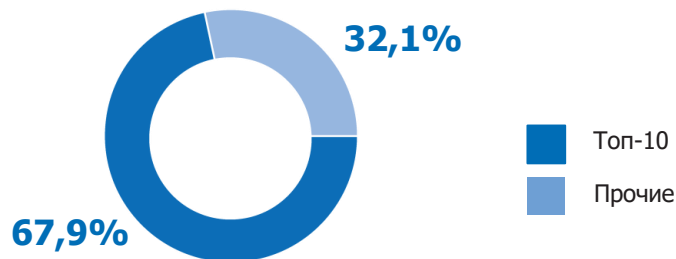


Рынок страхования консолидируется на протяжении нескольких лет

Динамика числа страховых компаний на рынке



Концентрация страхового рынка, 12 мес. 2019 г.



Оздоровление страхового рынка

В период с 2012 года по сегодняшний день страховой рынок РФ покинули 294 компании.

Причины ухода компаний с рынка:

- ужесточение **требований регулятора** к финансовой устойчивости страховщиков
- **банкротство** страховых компаний
- добровольный отказ страховщиков от страховой деятельности
- проект Солвенс 2 (2020-2022 гг.)

Консолидация страхового рынка

- Доля компаний, занимающих лидирующие позиции на рынке страхования, увеличивается на протяжении нескольких лет
- По итогам 12 мес. 2019 года доля компаний, входящих в топ-10, составила 67,9%
- В некоторых сегментах рынка доля компаний, входящих в топ-10, достигает 80% и более

Внешние процессы



Полный онлайн-цикл по каско с учётом урегулирования: без посещения офиса.
100% онлайн-сервис



Оперативная трансформация действующих продуктов
НС «Индивидуальная защита»
тестирование на COVID - 19



Акция #СидимДома
Реализация актуальных онлайн-продуктов и сервисов
бесплатная телемедицина

Внутренние процессы



Увеличена емкость каналов передачи данных



Удаленный доступ 6 000 сотрудникам



Дистанционная помощь психолога сотрудникам и бесплатная телемедицина



Измерение температуры работников



Дезинфекция помещений, средства индивидуальной защиты для сотрудников

Цифровизация сегодня

Ориентируясь на мировые тренды, учитывая отзывы клиентов, ВСК продолжает развивать и улучшать цифровые сервисы компании, получая высокие оценки и в профессиональном сообществе: ВСК вошла в финал международного конкурса The Digital Insurer Innovation Awards.

е-Каско

> 90%
самоосмотр

е-Каско время оформления

80 мин
январь 2020

↓

15 мин
июнь 2020

Новые продукты

13,6%

Онлайн продажи

> 6%

е-Каско пролонгация время оформления

40 мин
январь 2020

↓

10 мин
май 2020

е-Каско доля онлайн урегулирований

4,4% январь 2020

↑

20% июнь 2020

50% декабрь 2020

Добровольное страхование

+198%

январь 2020 май 2020

е-ОСАГО продолгация интернет-продажах

в 1,9 раз

январь 2020 май 2020

БСК, как и другие страховщики, которые продвигали дистанционные сервисы, уверенно чувствует себя сегодня

БСК – смотрит в будущее. Реализует то, что было не реализовано до кризиса

Кризис для БСК – это время новых возможностей, время для внедрения стратегических решений

БСК продолжает инвестировать в свое развитие

- Критические ситуации, вызванные кризисами, приводят к изменениям в привычках и поведении людей, которые в обычной ситуации заняли бы долгие годы
- Граждане изменили отношение к жизни в условиях пандемии, им сложно прогнозировать стабильность дохода, стремятся отложить возможные траты
- **Спрос людей на страховые продукты остается, но перемещается в онлайн.**
- У клиентов возникают повышенные требования к качеству сервиса, к чему должны быть готовы страховые компании
- Взаимодействие корпораций также меняется. Рынок ожидает развития D2C моделей (Direct to consumer – напрямую с пользователем) и их конкуренцию с офлайн и онлайн-маркетплейсами
- Все это дает серьезный толчок цифровизации, не только в России, но и во всем мире

Спасибо за внимание

