

Новые технологии в ипотечном страховании как способ снижения кредитных рисков

Бойченко Илья

vsk.ru

При уходе застройщика с рынка, заемщику возвращается первоначальная стоимость квартиры

Проценты оплаченные по ипотеке можно вернуть по договору страхования

- Фиксированная цена: 15 000 в год
- Застрахованы проценты по кредиту
- Покрываются непредвиденные расходы при просрочке более 3 месяцев – 3 месяца аренды жилья
- Компенсируется юридическая помощь взыскании средств за просрочку и качество отделки
- Договор может быть как на годовой основе, так и со сроками от заключения ипотечного договора до срока сдачи объекта в соответствии с договором долевого участия

Преимущества:

- Продукт «ФинИпотека» защитит от потери денежных средств в виде уплаченных процентов по ипотеке, включает риски просрочки сдачи и юридическое сопровождение при взыскании неустойки с застройщика
- Решение коробочное и подразумевает оформление вместе с договором ипотеки
- Договор действует до сдачи объекта в соответствии с ДДУ
- Риски:
 - Банкротство застройщика
 - Просрочка срока сдачи более чем на 3 месяца
- Лимит возмещения : обсуждается с партнером

Онлайн

Автоматизация позволила агентам формировать свой портфель и самим оформлять коробочную ипотеку

API по обмену данными

34 000 агентов

с июля 2020 оформляют полисы по ипотечному страхованию

4 квартал 2020

подключение профессиональных участников рынка ипотечного страхования (банки, агентства недвижимости, застройщики, ипотечные брокеры)



- Все виды объектов страхования
- Онлайн взаимодействие при андеррайтинге
- Использование полисов оферт

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

Рынок ипотечного страхования – рост числа участников

Страховые компании

Банки

Агентства недвижимости

Онлайн-платформы

Брокеры

Интеграторы

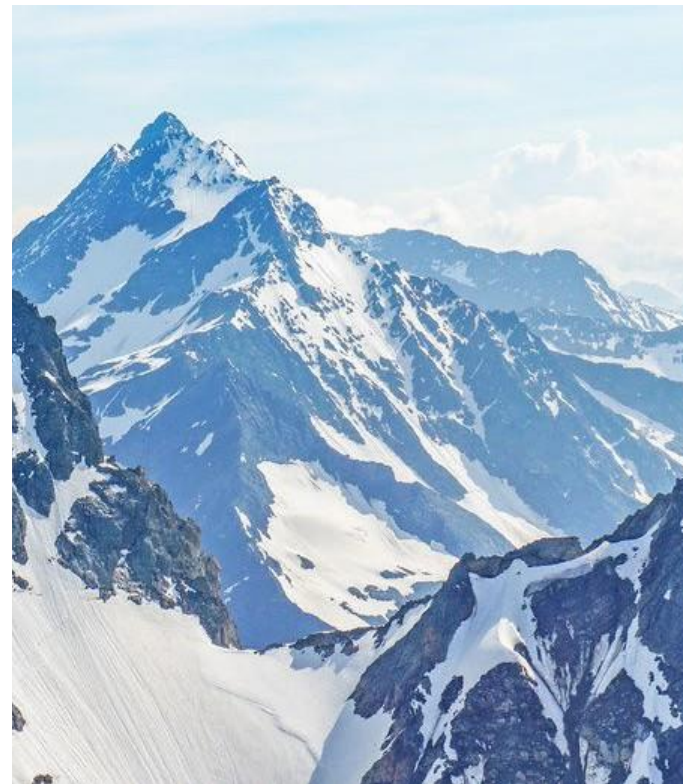
Застройщики

ИТ-компании

Риэлторы



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



Какие изменения ждут страховые компании?

Оформители

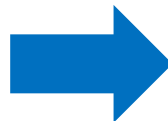
Андеррайтеры

Специалисты по подготовке договоров

Операционные сотрудники

Курьеры

Специалисты по пролонгации



Скоринг

Сотрудники, решающие
сложные кейсы и
нестандартные ситуации

ИТ-инфраструктура

Чат боты

Какие изменения ждут страховые компании?

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.)

Важно наличие технологий, а также скорость их адаптации под конкретного партнера и продукт





ВСК СТРАХОВОЙ ДОМ

Спасибо за внимание!

