

Доля чистых комиссионных доходов в прибыли банковского сектора в 2013 году дошла до двух третей, и в немалой степени это обусловлено активизацией продаж через банки страховых продуктов, напрямую не связанных с выдачей кредитов. Об этом 17 июня в ходе пресс-конференции «Банкострахование в России» сообщил Павел Самиев, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА». С места события передает корреспондент «Клерк.ру» Сергей Васильев.

По данным «Эксперта РА», в 2013 году рынок банкострахования увеличился на 15% и составил 193 млрд рублей. Доля банкострахования в общем объеме рынка (без учета ОМС) хоть и продолжает расти, но рост этот плавно замедляется.

При этом разные сегменты рынка демонстрировали разнонаправленные тенденции. Например, один из самых крупных сегментов – банковское автострахование (каско, ОСАГО, ДСАГО) – уменьшился на 33%, до 40 млрд рублей. Впрочем, это совсем не означает, что люди реже и экономнее страхуют машины, просто происходит это иным способом. «Автострахование все больше переходит в дилерский канал, – пояснила «Клерк.ру» Екатерина Литвинова, начальник управления по работе с банками страховой компании «МАКС». – Условия сегодня диктуют продавцы автомобилей – именно они определяют, каким способом будет оформляться страховка нового авто».

На 6% сократился объем ипотечного страхования (12,8 млрд рублей по итогам 2013 года). Этому тоже есть простое объяснение: если ранее ипотечное страхование могло включать в себя сразу несколько видов: титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита, то сегодня большинство банков готовы упростить условия и принимать лишь один вид страхования из перечисленных.

Страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов продолжает расти в строгом соответствии с изменениями самого рынка потребительского кредитования: 45% в 2013 году, прогноз в 25% на 2014 год.

А вот новый сегмент – страхование клиентов банков, не связанное с кредитованием, претерпевает бурный рост. В прошлом году его объем вырос в 3,5 раза и дошел до уровня в 27 млрд рублей. В 2014 году эффект низкой базы будет не столь заметен, и увеличение ожидается «всего» на 50%. Банковские клерки активно предлагают

клиентам на добровольной основе страховые продукты, которые обычно считались прерогативой «классических страховщиков». Например, иначе как взрывом не назовешь интерес клиентов к инвестиционно-страховым продуктам страхования жизни (рост за год в 6216%, до 9 млрд рублей). Ожидается, что в текущем году сегмент увеличится еще на 60%. По словам Александра Зарецкого, президента ЗАО «МетЛайф», часть этого объема является не чем иным, как более сложной формой размещения депозитов населения. Другим фактором бурного роста является возвращение денег в Россию из-за рубежа. «Богатые люди раскладывают возвращенные деньги по разным корзинам, – заметил Зарецкий, – и инвестиционное страхование – одна из хороших корзин».

Активно растут банковские продажи смешанного страхования жизни (162% за 2013 год, прогноз в 60% на 2014 год) и страхования имущества физлиц (337% и 60% соответственно). В последнем случае очень хорошо срабатывает стимул застраховать от рисков ипотечную квартиру.

Некредитное страхование приносит банкам дополнительный комиссионный доход, который особенно важен для них на фоне падения процентных доходов от кредитов, наблюдающегося в последнее время. По данным «Эксперта РА», прирост чистых комиссионных доходов розничных банков за 2013 год составил 40%, а доля чистых комиссионных доходов в прибыли банковского сектора выросла с 59% в 2011 году до 66% в 2013 году.

Источник: [Клерк.ру](http://klerk.ru) , 17.06.14

Автор: Васильев С.