

По данным исследования агентства «Эксперт РА», в прошлом году объем рынка банкострахования составил 193 млрд рублей. Драйвером рынка по-прежнему оставалось страхование заемщиков потребительских кредитов. Однако в поисках дополнительных источников дохода банки готовы продавать некредитные страховые продукты.

В 2013 году заметно увеличился новый сектор банкострахования – некредитное страхование. Доля страхования, не связанного с кредитованием, в общей структуре банкострахования выросла с 4% за 2012 год до 14% за 2013 год, а объем этого вида страхования составил 26,8 млрд руб. По итогам прошлого года, по оценкам агентства, наибольшую долю в розничном банкостраховании, не связанном с кредитованием, занимали инвестиционное страхование жизни (34%), смешанное страхование жизни (32%) и страхование имущества физических лиц (13%).

Лидер по объему прошлых лет – страхование автокаско – полностью перешел в дилерский канал (падение составило 33%). Наблюдалось падение и в страховании юридических лиц через банки, и в страховании собственных рисков банков – минус 8% и 18% соответственно.

Помимо роста интереса к некредитным продуктам эксперты отмечают повышение интереса банков к телемаркетингу – предложению программ страхования удаленно (например, по телефону). С ростом клиентской базы и с появлением новых технологий банкам такой подход нравится все больше и больше. Основное преимущество телемаркетинга в том, что банк при такой системе продаж не несет никаких расходов. А программа страхования, приобретаемая клиентом, может действовать в течение нескольких лет. После принятия закона об электронном страховании у этого канала дистрибуции появились хорошие перспективы на будущее.

По словам заместителя генерального директора агентства «Эксперт РА» Павла Самиева, рост некредитного страхования обеспечили страховщики, входящие в одну группу с банками, которые имеют значительное преимущество в развитии страхования жизни, не связанного с кредитованием, так как не все банки готовы отдавать этот бизнес рыночным компаниям. Концентрация страховых компаний в секторе банкострахования была высокой. В 2013 году 80% этого рынка приходилось на шесть страховых компаний, пять из которых аффилированы с банками. Доля кэптивных страховщиков в банкостраховании увеличилась с 37% за 2012 год до 44% за 2013 год.

По прогнозу «Эксперта РА», рынок банкострахования в 2014 году сохранит темп прироста взносов на уровне 15%. Страхование заемщиков потребительских кредитов увеличится на 25%, некредитное страхование – на 50%. Сдерживающее влияние на рынок банкострахования в этом году будет оказывать макроэкономическая нестабильность и снижение темпов кредитования, а также насыщение сектора страхования жизни и здоровья при потребительском кредитовании. С другой стороны, будет развиваться некредитное страхование, приносящее дополнительный комиссионный доход банкам, но ограничивать его рост будет снижение платежеспособного спроса населения.

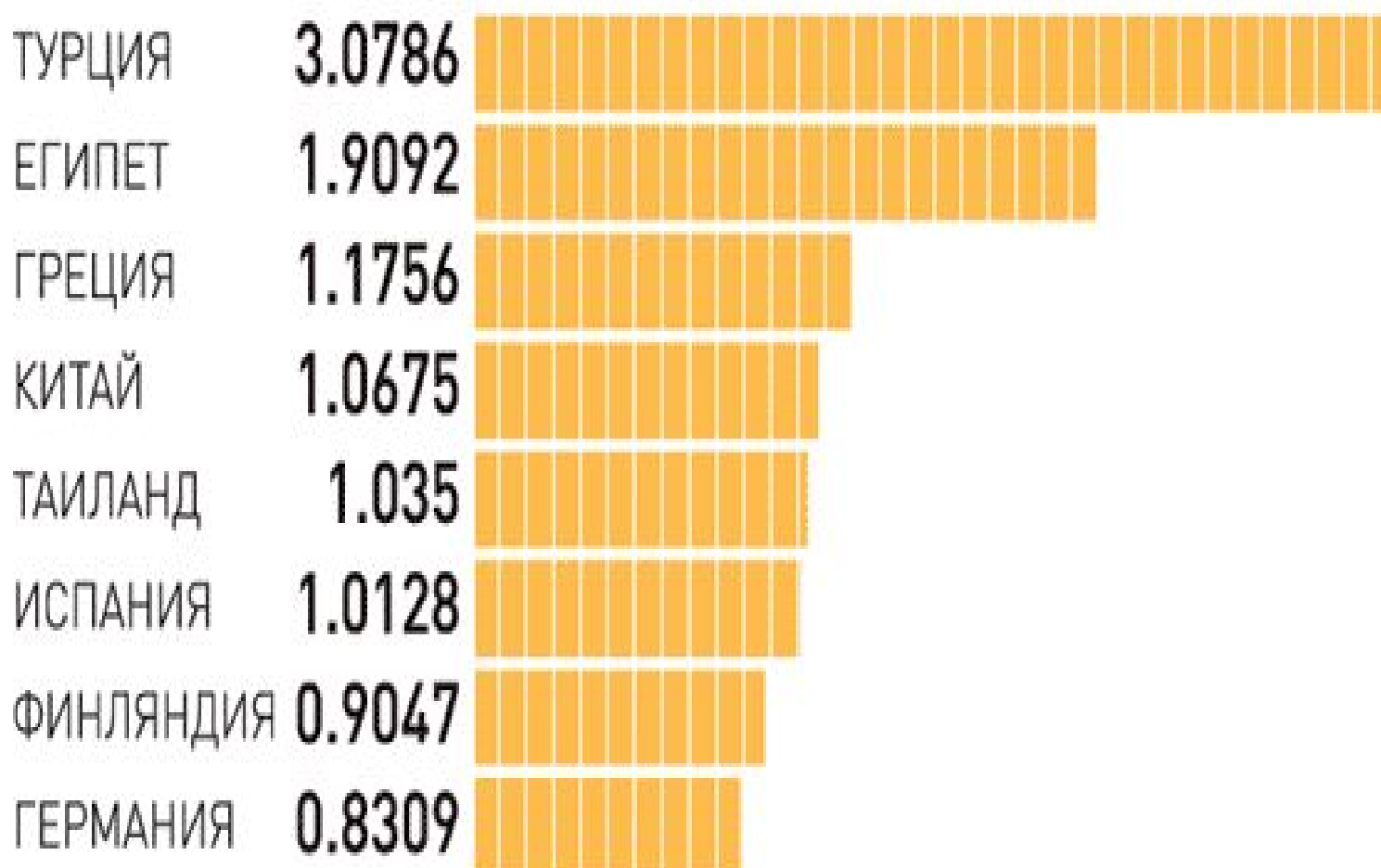
«Полагаю, что кардинально в процессе взаимодействия банков и страховщиков ничего не изменится, – говорит директор по работе с финансовыми институтами компании «МетЛайф» Жанна Гончарова. – Вероятно, некоторые банки поменяют подход, и выгодоприобретателем будет являться страхователь, изменения коснутся и договорных отношений между страховщиком и банком. Что же касается оформления страховых полисов, то тут тоже, скорее всего, ничего не изменится, так как оформление в большинстве случаев происходит с помощью IT-систем, а бланки страховых полисов уже содержат печать и подпись страховщика, то есть банк как агент страховщика не совершает юридических действий по заключению договора».

Исполнительный директор компании «МАКС» Андрей Мартьянов выделяет несколько основных тенденций в секторе банкострахования. Прежде всего это сужение рыночного сегмента в банкостраховании и увеличение доли кэптивных страховщиков, которые входят с банками в одну финансовую группу. Следствием этого стало усиление конкуренции в рыночном сегменте. Есть страховые компании, которые предлагают рынку завышенное комиссионное вознаграждение или заниженные тарифы, что далеко не всегда обосновано экономически. Такие компании готовы работать с минимальной, а то и с отрицательной маржой. Параллельно с этим наблюдаются требования банков увеличивать размер комиссионного вознаграждения в связи со снижением прибыльности розничного кредитования. Уже очевидно, что уровень просрочки по розничным кредитам растет начиная с 2013 года. Компенсацией этого снижения доходности становится увеличение комиссионного вознаграждения, которое банки получают от страховых компаний. У банков нет возможности увеличивать процентные ставки по кредитам, поскольку есть ограничение со стороны регулятора и со стороны платежеспособного населения, поэтому в 2014 году эта тенденция сохранится. Альтернативы комиссионному доходу для выравнивания доходности банковских кредитов пока не видно.

По словам замначальника управления контроля финансовых рынков Федеральной антимонопольной службы Ирины Смирновой, сейчас в ФАС России поступает небольшое количество жалоб от клиентов банков, связанных с условиями банкострахования. Тем не менее по ним можно судить о сохраняющейся практике давления на заемщиков при реализации договоров страхования жизни. При этом при анализе внутренних документов и регламентов, разработанных банками, где определяется порядок реализации дополнительных страховых услуг коммерческими банками, всегда оказывается, что в документах зафиксирован добровольный характер предложения страховых услуг при кредитовании.

Ирина Смирнова предположила, что «практика выплаты бонусов сотрудникам банков за количество кредитов, проданных вместе со страховым полисом, побуждает работников к недобросовестному поведению в отношении получателей кредитов».

Структура розничного банкострахования, не связанного с кредитованием, %



Источник: «Эксперт РА»

Источник: [Российская бизнес-газета](#) , № 24, 24.06.14

Автор: Евпланов А.