

Сбербанк не планирует переходить на продажу продуктов исключительно своих страховых компаний. Об этом в среду, 18 марта, сообщил директор управления продаж продуктов благосостояния Сбербанка Александр Газизов на VI Всероссийском форуме «Банки и страховщики – 2015», отвечая на вопросы представителей страховых компаний.

«У нас нет плана перехода на закрытую модель работы только с кэптивными компаниями. Есть разные причины. Опыт, который у вас есть в имущественном страховании, формировался долго. Мы же пока только входим на этот рынок. У нас нет планов ориентировать на то, что 80% мы будем делать на кэптиве, а 20% пойдет на рынок, или наоборот. Если страховщик нам дает продуктовое предложение, которое является инновационным, то есть его нет внутри банка и оно чем-то отличается от рынка, то это практически и гарантированный успех сотрудничества с банком», – сказал Газизов, уточнив, что у Сбербанка есть критерии отбора, связанные с финансовой устойчивостью страховых компаний.

Он также добавил, что нонлайф-страховая компания Сбербанка сейчас находится в стадии начала развития. «Это не означает, что с открытием этой компании, с получением аккредитации в кэптивном банке мы закроемся от рынка и в части имущественного страхования поставим во главу угла «Сбербанк страхование», будем работать только с ним. Нет, мы так же открыты рынку, как были, мы понимаем, что это сложный бизнес, в котором мы только начинаем свое движение», – отметил он.

Источник: Banki.ru, 18.03.15