

Утратив значительную часть прибыли от кредитных страховок, кредитные организации взвинтили комиссии за продажу альтернативных продуктов.

На рынке банковского страхования в прошлом году произошел перелом. Банки, которые потеряли значительную часть прибыли от продажи страховок, сопутствующих кредитованию, практически полностью компенсировали это за счет продажи альтернативных продуктов. В частности, по инвестиционному страхованию жизни. Причем больше всего от этого выигрывают финансовые группы, в которые входят и страховая компания, и банк. Они зарабатывают не только на продаже своих страховок, но и на реализации продуктов страховщиков, которые не имеют аффилированности с кредитной организацией. Таким образом, в момент стагнации потребкредитования банки умудрились захватить смежный рынок.

По данным исследования рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), объем рынка банкострахования за 2015 год сократился на 0,5% и составил 213 млрд рублей. Под банкострахованием агентство понимает реализацию страховых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков. Наибольшую долю в банкостраховании традиционно занимало страхование заемщиков и залогового имущества. Без этой формальности кредит в банке можно было или вовсе не получить, или получить под колоссальный процент.

Однако в прошлом году этот источник прибыли заметно сократился. Перелом произошел из-за экстремального повышения ключевой ставки Центрального банка в 2014 году, после которого банки в начале прошлого года затормозили выдачу новых кредитов своим клиентам. В итоге розничное кредитное страхование, признанное ключевым драйвером страхового рынка, генератором роста сборов и прибыли на протяжении прошлых лет, сократилось на 20,5%. Однако, как уже отмечалось, общий объем сборов рынка банкострахования уменьшился лишь на полпроцента, поскольку банковские продажи некредитных страховок выросли на рекордную величину – 42,5%.

В некредитном банкостраховании в 2015 году основными направлениями деятельности страховщиков стали инвестиционное страхование жизни, которое прибавило 76% и составило 49,3 млрд рублей, смешанное страхование жизни составило 16,7 млрд рублей (+11,1%), а также страхование имущества физических лиц – 7,8 млрд рублей (+55,4%). Некредитное банкострахование становится значимым сегментом в структуре рынка, заключают аналитики RAEX. Его доля увеличилась с 27,1% за 2014 год до 38,8% за 2015

год, а доля розничного страхования, связанного с кредитованием, наоборот, снизилась с 61,1% за 2014 год до 48,8% за 2015 год.

Впрочем, и это не потолок. Согласно прогнозам рейтингового агентства, в текущем году рынок банкострахования ждет дальнейший рост на 20%: прирост придется как на страхование жизни и здоровья заемщиков по кредитным заявкам, так и на некредитное страхование.

– Уже в I квартале этого года было зафиксировано возобновление роста и потребительского, и ипотечного кредитования. Кроме того, в этом году очень динамичное развитие наблюдается в инвестиционном страховании жизни, продукты по которому также активно продвигаются через банковский канал. С учетом этих тенденций прогноз о росте рынка банкострахования на 20% по итогам 2016 года выглядит вполне реалистично, – комментирует руководитель управления по связям с общественностью СОГАЗа Екатерина Двойникова.

С таким прогнозом согласны и в других компаниях.

– Безусловно, драйвером роста станет некредитное страхование физических лиц, а основным направлением – инвестиционное страхование жизни. При сохранении текущей динамики продаж вполне возможен рост на 20%, – прогнозирует руководитель департамента по работе с партнерами СК «МАКС» Екатерина Литвинова.

По данным исследования RAEX, в прошлом году бурный рост банкострахования был связан с активностью страховщиков, аффилированных с банками: именно они занимают 66% этого рынка. В этом сегменте, отмечают в агентстве, произошла концентрация.

– Банки всегда страховали риски по кредитам, это стабильный объем рынка страхования. Кредитный портфель банков растет, увеличивается объем товарных залогов, а вместе с ним и емкость рынка страхования кредитных рисков. Когда банки продают страховки, то они расширяют клиентскую базу и увеличивают объем комиссионных доходов, но при этом банки видят в страховых компаниях конкурентов в привлечении средств клиентов, – указывает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Для остальных участников страхового рынка кэптивное банкострахование – это большая проблема: не имея своего банка, страховая компания сталкивается с драконовскими комиссиями на уровне важнейшего канала сбыта.

– К сожалению, конкуренция в банковском сегменте очень высока, – говорит Екатерина Литвинова. – В числе тенденций рынка банкострахования мы видим постепенную монополизацию рынка кэптивными компаниями банков и демпинг в наиболее прибыльных сегментах, который выражается в снижении уровня тарифов и росте комиссий.

Другой известный локомотив страхового рынка – автострахование после увеличения тарифов в прошлом году вновь начинает пробуксовывать. По данным НАФИ, моторные виды страхования остаются самым большим по объемам сборов сегментом страхового бизнеса, но комбинированная убыточность ОСАГО стабильно возрастает уже три квартала подряд, поэтому эффект улучшения, достигнутый за счет роста тарифов, можно считать отыгранным.

– Доля ОСАГО значительно возросла в прошлом году в связи с ростом тарифов, – комментирует управляющий партнер НАФИ Павел Самиев. – Остальные виды страхования, кроме, пожалуй, страхования жизни, стабильно падали. В этой связи образовался заметный перекос структуры, который с добровольным спросом не связан.

Впрочем, сами страховщики не теряют надежды увидеть положительную динамику в сегментах добровольного страхования физических лиц – личного страхования и коробочного страхования недвижимости (квартиры, дачи).

– К тому же в период волатильности курса рубля особенно востребованы будут продукты с гарантированной валютной доходностью, – считает Екатерина Литвинова.

Динамика розничного кредитного банкострахования по видам, млрд руб.



Источник: РНЭУ им. А.С. Пушкина, 28.06.16 г.