

*Российские банки в последние годы изменили восприятие доходов, получаемых от партнерского бизнеса по продаже полисов страховых компаний. Такое мнение высказал сегодня на встрече с региональными журналистами заместитель гендиректора «Ингосстраха» Алексей Галахов.*

«Пять-семь лет назад банки не воспринимали как перспективный канал получения комиссионных доходов от продажи страховых полисов. Сегодня все изменилось. По данным ФСФР, в первом полугодии 2012 года объем полученных российскими коммерческими банками комиссионных вознаграждений составил 16 млрд рублей. Мы предполагаем, что в ближайшие три года удельный вес этого канала реализации страховых продуктов увеличится в общем объеме с 11% до 20%», – считает представитель «Ингосстраха».

Таким образом, объем комиссионных вознаграждений банков РФ от продажи страховых полисов по итогам 2012 года, исходя из этой оценки, может превысить 30 млрд рублей.

По словам А.Галахова, банки в работе со страховщиками выбирают разные стратегии.

«Некоторые из ведущих банков создают и развивают свои собственные страховые компании, реализуя через них собственные продажи. Другая, более многочисленная группа банков работает с разными страховщиками на условиях комиссионного вознаграждения», – сказал он.

Одновременно А.Галахов отметил, что «банковский канал продаж остается одним из самых дорогих для страховых компаний».

«Негативной стороной сотрудничества с такими сильными перспективными партнерами, как коммерческие банки, следует считать необоснованную «гонку» комиссионных

вознаграждений. По некоторым банкам и ряду продуктов требования партнеров могут превышать 50% от размера страховой премии. Это обрушивает экономику формирования страховых резервов. Неслучайно в европейских странах вводится госрегулирование в сфере определения комиссионного вознаграждения при продаже через банковский канал», – отметил А.Галахов.

**Источник:** [Финмаркет](#) , 29.11.12