

Страховые «дочки» банков подвинули классических страховщиков – и на рынке банковского страхования, где их доля уже 50%, и в целом по рынку, где она приближается к 10%.

Сегмент банковского страхования – т.е. страхования, привязанного к банковским продуктам и банковскому каналу продаж, – растет последние четыре года: по данным СБРФР, в 2012 г. сборы в нем достигли 106 млрд руб., или 13% от премии рынка. По расчетам «Эксперт РА», банковское страхование в этом году принесет страховщикам уже 21% от сборов, или 193 млрд руб., прогнозирует рейтинговое агентство «Эксперт РА» в своем исследовании «Будущее страхового рынка: шоковая терапия».

Основа роста – страховщики, основными акционерами которых являются банки, объясняет руководитель отдела рейтингов страховых компаний «Эксперта РА» Алексей Янин. Они вытесняют из банковского страхования универсальные компании и потихоньку завоевывают свое место на рынке, по итогам года на них придется уже почти 50% сборов в сегменте, или 10% по рынку в целом, или 90 млрд руб., подсчитали в «Эксперте РА».

Самый крупный из банковских страховщиков – «ВТБ Страхование», компания в 2012 г. заняла 7-е место по сборам с 18,7 млрд руб. «Сбербанк страхование» начало работу лишь год назад, сборы по итогам трех кварталов превысили 4,3 млрд руб.

В планах Сбербанка – завести второго страховщика (имущества и ответственности). Согласно стратегии Сбербанка, его «дочки» должны к 2018 г. занять до 50% рынка накопительного и инвестиционного страхования жизни, 25–40% рискованного страхования жизни и до 10% рынка имущественного страхования частных лиц.

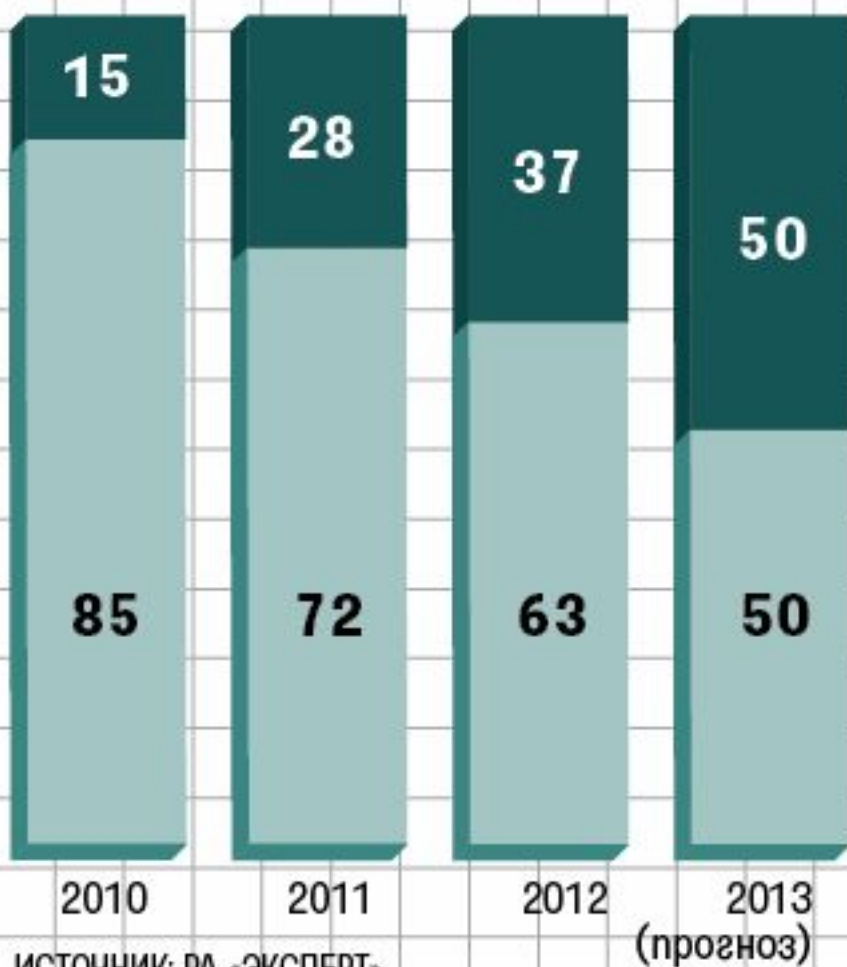
Большая часть маржи в банковском страховании достается банкам, а не страховщикам. «По официальной статистике, комиссии в банковском канале почти в два раза превышают средние по всем каналам продаж (46% против 24% за первое полугодие 2013 г., см. рисунок). То есть почти половина взносов уходит в качестве комиссии банкам», – замечает Янин.

Гендиректор СК «Транснефть» Кирилл Бровкович называет цифру еще больше: «В цене страховой услуги, продаваемой банками, 80% составляет комиссия». «Рост банковского канала и доли банковских страховщиков – прямое следствие того, что страховщики мало работают с конечным розничным клиентом. Они сосредоточились на взаимодействии с каналом продаж или, если сказать жестче, просто капитулировали перед банковским каналом продаж», – объясняет он.

«В 2014 г. ожидается структурная перестройка рынка банкострахования, – напоминает гендиректор СГ «УралСиб» Сирма Готовац. – Агентам (в том числе и банкам) запретят выступать выгодоприобретателями по полисам, заключенным с их помощью; появится обязанность раскрывать размер комиссионного вознаграждения по запросу страхователя».

## Половину своих клиентов банки страхуют у своих

- Доля премий компаний, связанных с банками
- Доля премий универсальных страховых компаний



ИСТОЧНИК: РА «ЭКСПЕРТ»

История [Ведомости](#), № 215, 20.11.13

## Банки зарабатывают вдвое больше, чем страховщики

- Комиссия в банковском канале
- Комиссия, среднее значение по каналам продаж

