

Канал банкострахования на российском рынке стремительно развивался последние годы. Однако замедление темпов кредитования сдерживает рост банковского бизнеса, а вместе с ним и банкострахования. В этом году доля этого сегмента в общем объеме страхового рынка может быть снижена.

– Первые месяцы текущего года продемонстрировали сокращение объема продаж кредитов и связанных с ними страховых продуктов. Во многом такая ситуация была ожидаемой как банковским, так и страховым рынком. Во втором полугодии банковский сектор ожидает определенного перелома – смены динамики кредитования, увеличения его объемов по отношению к текущим месяцам. Это, разумеется, отразится и на объемах сборов страховщиков, работающих в этом канале, в первую очередь по страхованию жизни, – уверен Станислав Чернятович, вице-президент страховой группы «АльфаСтрахование».

Для снижения влияния кредитования на финансовый результат банки совместно со страховщиками с начала года активно развивают направление «коробочных» продуктов, которые пользуются большим спросом у клиентов, так как несут высокую ценность для страхователей. Речь о продуктах по страхованию недвижимости, имущества, финансовых рисков и здоровья.

– Впервые за много лет заметным сегментом становится некредитное банковское страхование, продажа страховых продуктов, не привязанных напрямую к потребительскому или иному кредитованию, – заявляет вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Юлия Гадлиба. – Именно некредитное банковское страхование станет главным драйвером роста рынка на среднесрочную перспективу.

В 2015 году банкострахование будет развиваться за счет страхования, не связанного с кредитованием, полагают эксперты. Это в основном инвестиционное и смешанное страхование жизни, а также различные коробочные страховые продукты, отмечает Ольга Басова, ведущий эксперт по страховым рейтингам рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»).

Наиболее перспективным является добровольное страхование жизни, которое приносит застрахованным дополнительный доход, что может частично заменить такой

инструмент, как депозиты, считает Басова: «Развитие этого направления банкострахования зависит от благосостояния граждан, а также их доверия к такому финансовому инструменту. Сейчас смешанное и инвестиционное страхование жизни активно продвигается страховыми компаниями, связанными с банками, поэтому доля кэптивных страховщиков в банкостраховании будет расти».

«Часть крупных банков создают свои страховые компании для максимального удовлетворения как своих потребностей в страховых продуктах, так и потребности клиентов. Другие банки ограничиваются сотрудничеством с 2–5 страховыми компаниями. Есть банки, которые сотрудничают с 10–20 банками», – говорит Сергей Данилов, управляющий директор банка «БКС Премьер».

Несмотря на кризисные явления, инвестиционное и смешанное страхование жизни в 2014 году выросло почти в два раза, в то время как страхование, связанное с кредитованием, – страхование заемщиков потребительских и автокредитов, – сокращалось.

Сегодня, как и раньше, большую долю в нише банкострахования занимает страхование жизни и здоровья заемщиков, но в последнее время все большую популярность набирают продукты коробочного типа (это страхование банковских карт, имущества), а также продукты инвестиционного страхования жизни, рассказал «РГ» Дмитрий Юрин, зампред правления МДМ Банка.

Раньше банкострахование в РФ развивалось за счет так называемых «связанных» продуктов, которые дополняли банковские предложения. Речь как о необходимых полисах (например, страхование недвижимости при ипотеке), так и о добровольных (например, страхование жизни при ссуде наличными). Сейчас наполнение расширяется, в банках для продажи появляются «коробочные» страховые продукты, простые в оформлении, с хорошим комиссионным вознаграждением для банка. «За последние 2–3 года в перечень страховых программ, по которым банки сотрудничают со страховыми компаниями, входят страхование каско, жизни и здоровья заемщиков, залогов. В кризис повышаются риски социального дефолта заемщиков, поэтому доля выданных кредитов со страховкой растет», – говорит Сергей Данилов.

Отношение россиян к продуктам со страховкой разнится. Если заемщик ответственно подходит к вопросу возврата кредита и понимает, что в период кризиса могут

возникнуть разные ситуации, когда он не сможет своевременно оплачивать кредит, то он пользуется страхованием для минимизации возможности оказаться неплатежеспособным, уверен Сергей Данилов: «Если же заемщику важно получить деньги, а о возврате средств он не задумывается, то такие заемщики рассматривают страхование как дополнительные необязательные расходы по кредиту, такие заемщики, как правило, не страхуются».

Каждый заемщик, оформивший при получении кредита программу страхования, сделал свой выбор добровольно, понимая плюсы этой опции, подчеркивает Дмитрий Юрин: «Тем более, решение клиента о страховании не влияет на решение банка о выдаче кредита или его сумме. При этом не заметить факт подписания комплектов документов на страхование просто невозможно, как это бывает в некоторых организациях при выдаче кредита».

На форумах заемщиков полно историй о том, как банковские менеджеры в придачу к кредиту всучили еще и полис. «Оформлял кредит наличными, и мне навязали страховку обманным путем, хотя я в устной форме отказывался от нее несколько раз, и сотрудник банка, который оформлял мою заявку, был в курсе того, что я против страхования. Даже после того как сотрудник банка утверждал, что страхование обязательно и без страховки не дадут кредит, я все равно отказался. Я посчитал достаточным мои неоднократные отказы от страхования, чтобы сотрудник это понял, и будучи уверен в том, что сотрудник банка понял, что я категорически отказался от страхования и руководствуясь хорошей репутацией банка, я и не мог подумать, что меня обманут, и подписал кредитный договор. А по факту получилось, что мне все-таки оформили страховку, сумма кредита увеличилась на 50 тыс.». «Оформил кредит наличными, конечно же, со страховкой. Сотрудник банка меня заверил, что от нее можно отказаться, и деньги будут перечислены на счет по кредиту, и можно будет сделать частичное досрочное погашение, и получить новый график платежей. Все красиво, не так ли? Да вот не так. Позвонив в страховую и высказав желание отказаться от страхования, мне сказали: «В банке вас обманули, и отказаться от страховки нельзя, так как в случае отказа от страхования сумма страховки не возвращается страхователю». Мне-то в банке объясняли, что этот пункт значит, что наличкой мне его не вернут, а просто перечислят в счет погашения по кредиту». «Невнимательно прочитал договор; устно отказался, а бумаги подписал; обещали вернуть, а я поверил»... – историй масса, но всех роднит одна и та же ошибка. Заемщики крайне невнимательно читают кредитный договор и верят сотрудникам банка на слово, тогда как в случае возникновения конфликта суд будет смотреть только на документы.

При этом заемщики могут не покупать полис, а купив, вернуть его обратно. Еще в июле 2014 года появилась возможность отказаться от кредитной страховки вместе с

введением «периода охлаждения» для потребительских кредитов – времени, в течение которого заемщик может отказаться от взятого кредита. Правда, по словам банкиров, такой возможностью пользуются лишь 3–5% клиентов. Это косвенно свидетельствует о низкой финансовой грамотности заемщика. Как правило, многие понимают, что деньги за полис можно вернуть, лишь когда все сроки прошли. В то же время многие, даже зная о возможности вернуть страховку, по зрелом размышлении оставляют полис себе.

«Статистика показывает, что страховка по сей день остается очень удобным и необходимым инструментом финансовой защиты семьи клиента. Все, кто по стечению обстоятельств воспользовался страховкой, убеждены, что сделали правильный выбор в пользу страхования – пожертвовав меньшим ради сохранения большего. Страховка – как подушка безопасности в машине: все хотят, чтобы она была, но никто не желает ею воспользоваться», – резюмирует Дмитрий Юрин.

Источник: [Российская газета](#), № 116, 03.06.15

Автор: Захарова Л.