Бизнес страховых компаний все больше зависит от банков, которые приносят страховщикам 31,6% страховых взносов. И роль банков как страховых посредников будет только расти, говорят эксперты.

Во втором квартале этого года доля банков в продажах страховых продуктов достигла 31,6% от всех собираемых страховыми компаниями взносов. Это рекордный показатель. Например, в 2012 году банки приносили страховым компаниям 20,4% всех страховых сборов, следует из исследования Всероссийского союза страховщиков (ВСС) «Страховой рынок в 2016 году: что скрывается за ростом».

Одновременно доля продаж страховок через агентов снизилась с 44,2% в 2012 году до 39,8% во втором квартале этого года. Также падали объемы продаж страховок через брокерские и агентские компании (с 18,3% в 2012 году до 15,1% в 2016 году) и автосалоны (с 9,3 до 6,7%).

Из исследования ВСС следует, по итогам второго квартала страховой рынок вырос на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Драйверами роста стало страхование жизни. Сборы по этому виду страхования выросли на 58,1%, до 47,4 млрд руб., по сравнению с аналогичными периодом прошлого года. А в 2015 году сборы по этому виду страхования составили 129,7 млрд руб. — 13% от общих сборов страховых компаний (1,02 трлн руб.)

«Последние два года начался рост так называемого инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), реализуемого как раз через банки», — рассказывает управляющий директор Национального рейтингового агентства (НРА) Павел Самиев. Это полис накопительного страхования жизни, который дает возможность инвестировать часть средств в различные финансовые активы. Это могут быть облигации или акции различных компаний.

Страховым случаем по такой страховке является дожитие до окончания действия договора страхования или смерть по любой причине. Если по истечению срока страхования (от трех лет) страховой случай не произошел, клиент получает только сумму так называемого гарантированного дохода.

«Банки за последний год стали активнее предлагать сложное страхование жизни вместо депозитов. Мы увидели резкий взлет сборов по этому виду. Это — альтернатива депозиту», — объясняет заместитель генерального директора СПАО «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов.

По данным ЦБ, ставки по депозитам десяти крупнейших банков с января по октябрь этого года снизились с 10 до 8,7% годовых. При этом с начала 2015 года, когда ставки были выше 15,3%, снижение было еще более значительным. На фоне падения ставок по вкладам у страховщиков в 2015—2016 годах наблюдался рост премий по страхованию жизни, отмечает Самиев.

Роль банков как страховых посредников начала расти еще до 2008 года за счет привязанных к кредитам страховок, напоминает Самиев. При выдаче ипотечных кредитов страховались жизнь и здоровье заемщиков, и так, по словам Самиева, продолжалось до 2014 года, пока банки не стали активно предлагать инвестиционное страхование жизни, повышая уровень своих комиссионных доходов.

«Статистика показывает, что модель банкострахования (продажа полисов в отделениях банков) работает. Мы рассчитываем, что оно будет развиваться и что этот тренд будет

иметь долгосрочную тенденцию», — говорит президент ВСС Игорь Юргенс. Управляющий директор по страховым рейтингам агентства RAEX («Эксперт PA») Алексей Янин считает, что страховой рынок в значительной степени становится зависимым от банковского канала продаж и в целом от развития ситуации в банковском секторе. При этом он отмечает, что банки также получают значительные комиссии от страховых компаний, поэтому также зависят от страховщиков.

По данным ЦБ, в первом полугодии 2016 года комиссионные банков при продаже полисов страхования жизни составляли 19,6%, а при реализации автомобильных страховок — 26%.

«Для страховых компаний развитие канала продаж через банки, особенно крупнейшие, выгодно за счет снижения расходов на содержание собственной филиальной сети, на подбор персонала», — объясняет первый заместитель генерального директора «ВТБ Страхование» Олег Меркулов.

Страховщики не согласны с тем, что они оказались в зависимости от банковских каналов продаж. По словам Иванова из «РЕСО-Гарантии», доля банков в продажах продуктов растет, так как раньше этот канал продаж был развит слабо. «Это не значит, что канал агентских продаж остановился и будет стагнировать. Перспективы развития агентских продаж в нашей стране недооценивают. Только агент сможет добраться до всех клиентов и уговорить их», — считает он. Янин объясняет падение доли агентов в сборах тем, что они продают в основном автомобильные страховки, а продажи автомобилей падают.

По мнению экспертов, роль банков как страховых посредников продолжит расти в ближайшие годы. «Мы как раз подходим к модели, которая уже давно сформировалась в Южной Европе — Испании, Франции, Италии. В этих странах банкострахование занимает более половины всех продаж», — отмечает Самиев. А, по словам Янина, доля продаж страховок через банки вырастет до 35–40% и стабилизируется на этом уровне.

Источник: Банки.ру, 02.11.2016