За кредит приходится платить не только проценты: банки оказались крупными страховыми брокерами и берут до 30% стоимости полиса страхования залога, подсчитал «Эксперт РА».

Кризис заставил банки пересмотреть условия сотрудничества со страховщиками. Сейчас на выбор банкиров существенно влияет финансовая устойчивость партнера, при этом банки требуют более высокое комиссионное вознаграждение, чем другие посредники, отмечает руководитель отдела рейтингов страховых компаний «Эксперта РА» Алексей Янин.

У банков, по его словам, две задачи: заработать на сотрудничестве со страховщиками и не допустить реализации кредитных рисков. Но такая стратегия ограничивает выбор партнеров, предупреждает Янин: устойчивая компания с меньшей вероятностью станет платить завышенные комиссии.

Опросив более 20 страховщиков из первой сотни, «Эксперт РА» выяснил, что средняя комиссия, которую они платят банкам за агентские услуги, выросла по сравнению с докризисными значениями с 25% до 30%. Об усилении роли банков говорит и то, что вознаграждение страховых брокеров выросло меньше – с 23% до 24%, констатирует Янин.

Средняя комиссия банков в 2010–2011 гг. действительно выросла до 30% – в первую очередь в связи с выходом на рынок игроков, ранее не интересовавшихся кредитным страхованием, подтверждает руководитель управления Страхового дома «ВСК» Дмитрий Пугашкин.

Сбербанку продажи полисов в отделениях в прошлом году принесли более половины из 9,6 млрд руб. доходов от консультационных и информационных услуг, рассказывал член правления Александр Морозов. В первом полугодии 2011 г. этот доход составил 6,3 млрд руб. Ни Сбербанк, ни его партнеры размер комиссии не раскрывают.

Не все соглашаются отдавать банкам 30%. В «Ингосстрахе» средняя комиссия банков по розничным продуктам не превышает 14%, говорит его представитель, и компания не перекладывает эти расходы на клиента.

Рост комиссий повысит убыточность страхового сектора в 2011 г. – первом полугодии 2012 г., предупреждает Янин: по оценкам «Эксперта РА», средняя доля расходов на ведение дел за три года увеличилась с 37,8% до 45% к июлю. Комиссия бьет скорее по прибыльности страховщиков – и дело не в их альтруизме, а в борьбе за долю рынка, отмечает член правления РОСНО Арташес Сивков: любому нестраховому посреднику при прочих равных легче продавать более дешевые полисы.

Источник: Ведомости, 193, 13.10.11

Автор: Рожков А.