

Рынок банковского страхования в 2012 году продолжает расти и увеличится в сравнении с аналогичным показателем прошлого года на 30% – до 160 миллиардов рублей, считает замгендиректора рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев.

Согласно исследованию агентства в 2012 году доля кэптивных страховщиков (компании, аффилированные с банками) в секторе банкострахования продолжит расти. Так, если в 2010 году она составляла 15%, в 2011 году – 28%, то в 2012 году этот показатель будет на уровне 40%, а в 2013 году – около 50%.

При этом в 2012 году именно кэптивные страховщики заберут большую долю розничного банкострахования, которая в 2011 году составляла 80%.

Модель взаимодействия банка с аффилированной страховой компанией крайне привлекательна в части страхования жизни и здоровья заемщиков, а также страхования заемщика от потери работы. Эти виды страхования являются наименее убыточными, что позволяет финансовой группе генерировать высокую прибыль, а страховой компании платить банку очень высокие комиссии, отмечает эксперт.

«Мы провели опрос нескольких руководителей страховых компаний. По оценкам участников рынка, комиссия банку от продажи услуг по страхованию жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании в среднем составляет 70%, но называются цифры и 80%, и 90%, в то время как для «своих» страховщиков – 50%», – говорит эксперт.

В то же время лишь небольшое количество банков раскрывают в своей отчетности доходы от продажи страховых продуктов.

По словам Павла Самиева, универсальным страховым компаниям придется развивать

стагнирующее страхование рисков юрлиц и самих банков.

Между тем Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) не высказывает сильной озабоченности развитием банкострахования в части роста кэптивных компаний, отмечает замглавы службы Игорь Жук. Если комиссия составляет 70%, то услуга для населения имеет несколько завышенную цену, но при этом количество жалоб и претензий недовольных этой услугой, в сравнении с другими видами жалоб, мизерное.

Важными событиями для рынка является покупка Россельхозбанком и Сбербанком собственных страховых компаний. Пока влияние этих игроков рынка незначительное, но очевидно, что со временем они будут оказывать влияние на бизнес рыночных игроков. Кроме этого, недавнее решение ФАС, позволяющее банкам ограничивать круг страховых компаний при коллективном страховании банковских заемщиков, открывает дорогу к дальнейшему приобретению банками страховых компаний и переводу страхового бизнеса в дочерние структуры. Роль кэптивных страховых компаний увеличивается, и объем бизнеса, который передается им банками, также растет.

Темпы прироста рынка банкострахования превышают темпы прироста всего рынка страхования, это означает, что увеличивается уровень проникновения страхования в банковские продукты. Это – посткризисная тенденция нескольких последних лет. В условиях увеличения конкуренции и снижения маржи банки ищут возможность получить дополнительный комиссионный доход. Появляются новые специальные продукты с опциональной услугой страхования при пониженной процентной ставке по кредиту.

При этом, по словам исполнительного директора СК «МАКС» Андрея Мартьянова, компании не отказались от демпинга. Крайне высокие комиссии, по сути, являются демпингом со стороны страховщиков, не говоря об уровне тарифов. Но здесь надо брать во внимание уровень тарифов и убыточности. Компании не могут бесконечно увеличивать тарифы для достижения «заданного» банком уровня комиссионного дохода. У любой страховой компании есть согласованные с надзором нормативы структуры тарифной ставки по продуктам.

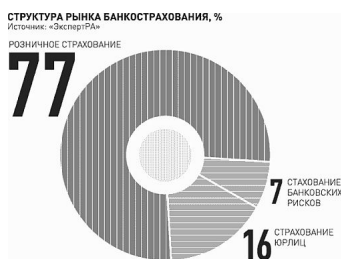
Соблюдение этих нормативов должно быть неотъемлемой частью любой системы управления рисками. Из-за демпинговой политики большое количество страховщиков ушло с рынка, не справившись со своими обязательствами. Есть примеры, когда страховые компании – партнеры банков, заключив договоры на три-пять лет, покинули

страховой рынок, не выполнив обязательства и не передав свои портфели договоров. Банки столкнулись с ситуацией отсутствия обеспечения по своим кредитам.

По мнению исполнительного вице-президента компании «МСК» Алексея Маргуляна, на рынке сегодня присутствуют разные страховые компании, которые решают для себя разные задачи. Кого-то интересует доля рынка, кого-то – возможность зарабатывать в данном бизнесе, а кого-то – построить пирамидальный бизнес. Поэтому уровень комиссии, возможно, стоит ограничить на законодательном уровне. Такого разнobia, по его мнению, в комиссиях быть не должно. Нормальный уровень комиссий 15–20%. Сейчас есть случаи, когда они доходят до 50–60%. Это обусловливается и демпингом, и особенностями ценообразования, которое позволяет эти комиссии платить.

По мнению независимых экспертов, несмотря на радужные перспективы роста рынка банковского страхования, нельзя оценивать это явление только как исключительно положительное. Несмотря на то что на рынке появился такой сильный игрок, как Сбербанк, а рынок накопительного страхования начинает набирать обороты, до настоящего качественного развития рынка банковского страхования еще очень далеко.

Пока банкиры и страховщики не утолят свои аппетиты и не пойдут на снижение процентов по кредитам и ставкам страхования по сопутствующим им программам, повышение уровня достатка среднего заемщика останется нереализуемой задачей, поскольку он вынужден переплачивать в той же ипотеке 1–2% годовых за страхование. А у некоторых игроков, если речь идет об ипотеке, страхование жизни оценивается в 5–6 тыс. долларов в год.



Источник: [Российская бизнес-газета](#), № 22, 19.06.12

Автор: Евпланов А.