

Сбербанк разорвал агентские отношения с пятью компаниями, страховавшими основную массу заемщиков. Теперь в его отделениях продаются лишь полисы страхования жизни от «Сбербанк страхования».

С 1 апреля Сбербанк разрешил продавать в своих отделениях полисы добровольного страхования (ДСЖ) лишь от своей страховой «дочки» – «Сбербанк страхование», рассказали «Ведомостям» три страховщика, работающих с банком. Прежде он предлагал заемщикам полисы также от «Кардифа», ВСК, «Альянса», «Росгосстраха» и «АльфаСтрахования». Эти компании были отобраны Сбербанком на конкурсе. Компании остались в списке аккредитованных при Сбербанке, но агентские договоры по страхованию жизни и здоровья заемщиков с ними разорваны, объясняют собеседники «Ведомостей».

Представитель Сбербанка от комментариев отказался. «Если посмотреть на правила ДСЖ всех перечисленных компаний, они окажутся почти идентичными, – объясняет человек, близкий к Сбербанку. – Нет никакого смысла оформлять риски в пользу пяти разных компаний, если есть возможность делать это через одну». Он отмечает, что мера позволит сократить временные потери сотрудников на оформление услуги: они станут работать с одной формой, а не с шестью.

Страхование жизни заемщиков – быстро растущий бизнес, причем это один из самых маржинальных страховых продуктов. За прошлый год Сбербанк получил доход от продажи полисов и подключения заемщиков к страхованию в 29 млрд руб. против 17 млрд в 2012 г., следует из МСФО банка. До 80% комиссии приходится на коллективные договоры добровольного страхования жизни и здоровья от несчастного случая, говорят трое страховщиков. Эта программа распространяется на потребительские, ипотечные и автокредиты, сказал один из страховщиков. По словам одного из страховщиков, на независимые компании приходилось примерно 70% продаж. В масштабах 2013 г. это около 16 млрд руб.

Страховщиков уведомили о расторжении договоров еще в 2013 г. «Решение банка было объявлено достаточно давно, поэтому у нас было время для корректировки стратегии и запуска новых перспективных проектов», – говорит гендиректор СК «АльфаСтрахование-Жизни» Алексей Слюсарь. По его словам, сейчас компания развивает направление рискованного страхования заемщиков в банковских, дилерских сетях и других партнерских каналах, фокусируется на разработке «коробочных»

продуктов. ВСК строил планы на 2014 г. с учетом возможного отказа Сбербанка от сотрудничества по этим программам, говорит заместитель гендиректора компании Илья Бойченко. По его словам, ВСК продолжит увеличивать количество партнеров и расширять сеть, чтобы нивелировать потерю. «Кардиф», согласно пояснениям к РСБУ, ожидает от расторжения договора со Сбербанком «ощутимого неблагоприятного воздействия». «Мы еще год назад были в курсе таких перспектив. Неприятно, но переживем», – говорит руководитель одной из страховых компаний. Он замечает, что «было бы интересно услышать позицию Федеральной антимонопольной службы (ФАС) по этому вопросу». Судя по информации на сайте, заемщику не предлагают использовать услуги лишь одного конкретного страховщика, он «имеет право приобрести защиту в любой страховой компании, включая вышеперечисленные», рассуждает начальник управления контроля за финансовыми рынками ФАС Ольга Сергеева: «Не вижу здесь прямых ограничений конкуренции для клиентов».

Кроме ДСЖ Сбербанк отказался от партнеров по программам накопительного и инвестиционного страхования жизни, на которые приходилось до 5% комиссионного дохода от страхования. Здесь работал тот же круг компаний, но интересы части из них представляли дочерние компании по страхованию жизни. Теперь продавать полисы будет только «Сбербанк страхование». Чужие страховщики по-прежнему смогут страховать заемщиков Сбербанка, например по ОСАГО, каско и имущественным рискам. «АльфаСтрахование» продолжает работать со Сбербанком по страхованию имущественных интересов корпоративных клиентов, страхованию имущества и финансовых рисков частных лиц, замечает Слюсарь. Правда, в планах Сбербанка в ближайшее время создать своего страховщика «не-жизни».

Представители «Росгосстраха», «Кардифа» и «Альянса» отказались от комментариев.

Стратегические планы

По стратегии Сбербанка его собственные страховые «дочки» должны к 2018 г. занять до 50% рынка накопительного и инвестиционного страхования жизни, 25-40% рискованного страхования жизни.

Источник: [Ведомости](#), № 64, 11.04.14

Автор: Нехайчук Ю.