

Сотрудничество банков и страховых компаний в сложных экономических условиях становится более разносторонним и взаимовыгодным. Кредитные организации расширяют линейку страховых продуктов, предлагаемых вкладчикам и заемщикам, причем размер комиссионного вознаграждения банков в основном снижается.

Не секрет, что в последние годы среди каналов продаж страховых продуктов выделялся банковский. В его развитии были заинтересованы все участники рынка: страховщики получали готовую клиентскую базу, сами банки – комиссии за продажу страховых продуктов, ну а клиенты – все финансовые услуги разом в одном месте.

Эту идиллическую картину, впрочем, омрачали ежеквартальные вздохи аналитиков о несоразмерно высокой цене, которую платят страховщики и страхователи за такое удобство. Иногда, в особо грустных случаях (когда комиссионное вознаграждение банков доходило почти до 100% от собираемых с их помощью премий), к аналитикам присоединялись регуляторы.

Однако в 2014-м и, особенно, в I квартале 2015 года картина изменилась. Кризис (которого как бы нет) свел к минимуму большинство направлений кредитования, а с ними – и кредитное личное страхование, которое в отчетности страховщиков фигурирует и как страхование жизни, и как страхование от несчастного случая. В результате комиссионное вознаграждение банков за продажу страхования жизни кардинально сократилось – с 51,16% в I квартале 2014 года до 31,04% в I квартале 2015-го.

Вместе с тем, судя по другим видам страхования, реализуемым через банки, наблюдается не только падение объемов реализации полисов, но и снижение собственно ставок. Так, по автокаско КВ сократилось за год с 17,79% до 16,22%, по страхованию имущества юрлиц – с 15,88% до 13,62%.

Таблица. Комиссионное вознаграждение страховщиков кредитным организациям

Вид страхования

Комиссия, % от взносов

2012

2013

2014

I кв. 2015

Страхование жизни

45

51

36

31

Страхование от НС и болезней

53

53

51

45

Страхование автокаско

19

19

18

16

Страхование прочего имущества юрлиц

16

15

15

14

Страхование прочего имущества граждан

22

31

36

34

Источник: данные ЦБ, расчеты РАЕХ и «Википедии страхования»

Единственный вид, по которому КВ не демонстрирует выраженной отрицательной динамики, – это страхование имущества физлиц (32,76% в I квартале 2014-го против 34,42% в I квартале 2015-го). И это именно то направление, которое сейчас активно развивают банки и страховщики (помимо страхования жизни).

Так, в июне ЗАО «МАКС» и СМП Банк приступили к реализации программы страхования «Простое решение» в офисах банка во всех регионах его присутствия. «Простое решение» является комплексной программой страхования недвижимости и позволяет клиентам банка обеспечить страховой защитой квартиру или дом. В программе предусматривается защита от рисков пожара, взрыва, залива, стихийного бедствия, механического воздействия и противоправных действий третьих лиц. Клиентам банка доступны различные конфигурации программы, со страховой суммой 200 тыс., 600 тыс. или 900 тыс. рублей. Стоимость полиса зависит от выбранного варианта и составляет 1250, 2850 или 4250 рублей.

Позже «Простое решение» от «МАКСа» начал продавать через свои отделения и МДМ Банк.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Банки и страховые компании](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 22.06.15