

КОНЪЮНКТУРА

ФИНАНСЫ

Банки подстелили соломку

Треть всех страховых полисов продаётся в банковских офисах

Полина Путякова

С каждым годом доля банковского канала продаж в общем объёме страхового рынка увеличивается. Согласно результатам исследования, проведённого агентством «Эксперт РА» по итогам 2017 года, страховые взносы, полученные через банки, увеличились на 45,6% за 2017 год и составили 483 млрд руб. Официальная статистика Банка России по итогам первого полугодия 2018 года говорит о том, что через банки продаётся 33% от всех страховых продуктов (в 2015 году — 17%). Эксперты полагают, что эта цифра будет расти и дальше.

Страховщики признаются, что продажа полисов через банки стала необходимым для их бизнеса каналом сбыта. По словам Ирины Дерябиной, директора филиала «Зетта Страхование» в Перми, банкострахование на сегодня является главным драйвером российского страхового рынка. В то же время эксперт отмечает, что этот канал является системообразующим для кэптивных (аффилированных с банками) страховых компаний. Тогда как для самостоятельных розничных страховщиков банковский канал хоть и является достаточно значимым, но не занимает доминирующего положения: они развивают собственную сеть продаж.

«Банки также заинтересованы в продаже страховых продуктов. Во-первых, за это они получают комиссию, что обеспечивает им дополнительный доход. По некоторым страховым продуктам комиссия может достигать 90% от взносов. Во-вторых, большинство крупных банков имеют свои дочерние страховые компании, поэтому они активно продают страховые полисы «своих» компаний», — констатирует директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Ольга Басова.

По данным Банка России, за первое полугодие 2018 года кредитные организации страны заработали на продаже страховых полисов 53,5 млрд руб. Это половина всего объёма вознаграждений, которые страховщики выплатили посредникам. По оценкам агентства «Эксперт РА», наибольшая доля банкострахования — 55,7% за 2017 год — не связана с кредитованием, это инвестиционное и смешанное страхование жизни. 42,5% за 2017 год пришлось на кредитное страхование — в основном это страхование, связанное с потребительским кредитованием и ипотекой.

Вместо вкладов

Денис Мамин, начальник управления пассивных и комиссионных продуктов СМП Банка, называет две основные причины активного роста банкострахования: рост розничного кредитования, в первую очередь ипотечного и потребительского, а также снижение привлекательности традиционных банковских продуктов для сбережения и накопления.

По его словам, с начала года на рынке розничного кредитования сложились благоприятные условия: ключевая ставка поступательно снижалась, вслед за ней снижались и средние процент-

ные ставки, спрос на кредитные продукты по сниженным ставкам увеличился. Активный рост ипотеки, в свою очередь, обеспечил подъём продаж связанных страховых продуктов — страхование недвижимости, жизни и здоровья, гражданской ответственности. Нередко клиенты при получении потребительских кредитов добровольно оформляют полисы страхования от несчастных случаев, болезней, временной утраты работоспособности и потери работы, создавая «подушку безопасности» для погашения кредита на случай непредвиденных обстоятельств.

Вторая причина роста объёма банкострахования — изменение ситуации на рынке вкладов. «Одновременно со снижением ставок по кредитам снижались и ставки по вкладам, и клиенты искали новые варианты сбережения и накопления. Страховой рынок в числе прочих также предложил альтернативу банковским депозитам — накопительное и инвестиционное страхование жизни, позволяющее получить потенциально более высокий доход, чем по вкладу, предоставляя при этом страховую защиту от несчастных случаев», — говорит Денис Мамин.

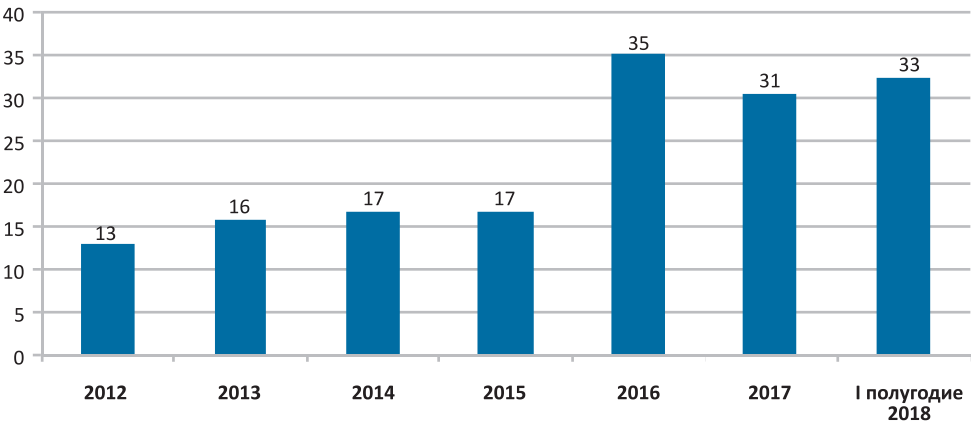
Эксперт отмечает, что третья категория страховых продуктов, продажи по которым растут, — это «коробочные» продукты, предоставляющие возможность без дополнительных проверок и справок приобрести полисы различных видов личного и имущественного страхования. Такие полисы стоят недорого по отношению к классическим страховкам и также продаются в офисах банков.

Спасибо кредитам

Дальнейшему увеличению объёмов банкострахования способствует инвестиционное страхование жизни, которое часто позиционируется при продажах как более доходная альтернатива депозитам. По словам Ирины Дерябиной, страхование жизни является тем видом страхования, который в наибольшей степени зависит от банковского канала продаж. «Доля банкострахования в этом виде уже приближается к 90%. Фактически страхование жизни можно рассматривать как вменённый вид страхования, так как банк обязывает клиента страховать жизнь при кредитовании (в частности, в ипотечном страховании)», — говорит эксперт.

Также значительный прирост отмечается в сегментах страхования жизни

Доля банковского канала продаж страховых продуктов, %



Источник — Банк России

и здоровья заёмщиков потребительских кредитов. «Ежегодное снижение ставки рефинансирования позволяет банкам снижать и свои кредитные ставки, активнее развивать ипотечное и потребительское кредитование. Страховой полис, как правило, является одним из требований банка-кредитора, поэтому продажи по целому ряду видов страхования — ипотечное страхование, страхование жизни и от несчастного случая, финансовых рисков — находятся в прямой зависимости от объёмов выданных ипотечных и потребительских кредитов», — констатирует Ирина Дерябина.

На увеличение объёмов банкострахования работает и ипотека. В частности, почти двукратное увеличение объёма выдачи ипотечных кредитов по сравнению с прошлым годом привело к пропорциональному росту спроса на страховые продукты — такой пример приводит Владислав Мезин, управляющий операционным офисом Абсолют Банка в Перми. «По закону при оформлении ипотеки обязательным является только один вид страхования — имущественное, а титульное и личное — добровольные. Клиент самостоятельно принимает решение, желает ли он оформить данные виды страхования. Тем не менее практически 100% клиентов оформляют все три страховки. Это связано с тем, что в случае отказа от страхования процентная ставка по кредиту повышается на несколько процентных пунктов. Риски перекладываются на кредитора, и он вынужден их компенсировать путём увеличения стоимости заёмных средств», — рассказывает эксперт.

Тем не менее, по словам Алины Соколовой, вице-президента компании «АльфаСтрахование», расширяется и набор некредитных страховых продуктов, предлагаемых банками. «Кредиты влияют исключительно на продажи кредитного страхования, но страховой продукт сам по себе должен обладать ценностью для конечного потребителя. Сейчас линейка предлагаемых в банках страховых разнообразна, значительна доля stand-alone-продуктов, таких как защита имущества — квартир и домов, защита карты от всех видов мошенничества, возможность медицинских консульта-

ций, получения второго медицинского мнения и т. д.

Ждут роста

Эксперты не сомневаются в том, что доля банкострахования в общем объёме продаж полисов будет расти и дальше. «Наши прогнозы на 2019 год отражают сложившиеся тренды текущего года: главными драйверами станут такие виды, как страхование от несчастных случаев и страхование имущества физических лиц. Банкострахование продолжит наращивать обороты, а доля кэптивности в сборах по этим сегментам страхования будет всё так же постепенно расти. Также благодаря банковскому каналу продаж продолжит поступательно расти рынок розничного добровольного медицинского страхования, которое становится доступнее, в том числе благодаря появлению на рынке новых продуктов», — считает Ирина Дерябина. Но речь идёт не только о количественной, но и о качественной динамике, поскольку в наращивании объёма продаж полисов в банковском канале заинтересованы и страховщики, и сами кредитные организации. По мнению Марии Саенко, начальника управления развития страховых продуктов банка «Открытие», в 2019–2020 годах можно ожидать появления новых продуктовых предложений, в первую очередь в части некредитного страхования, и это положительно отразится на динамике данного сегмента рынка.

По мнению Владислава Мезина, в сегменте ипотеки и ипотечного страхования, скорее всего, стоит ждать стабильности. Однако возможны качественные изменения, считает он: «Одна из интересных тенденций — всё чаще заёмщики по собственной инициативе оформляют полисы страхования недвижимости и титула не на сумму ипотечного кредита, а на полную стоимость квартиры. Это логично, потому что хочется не только застраховать ответственность перед банком, но и защитить в ситуации страхового случая собственные средства, которые были потрачены как первоначальный взнос».