



*Тенденцией последних лет является все более тесное сращивание банковского и страхового бизнесов. О том, какие положительные и отрицательные последствия несет этот тренд, корреспондент портала «Википедия страхования» расспросил представителей банковского сообщества.*

– В прошлом году несколько банков приобрели страховые компании. Как вы оцениваете перспективность такого сотрудничества?

*Роман Лобусев, начальник отдела комиссионных продуктов ОТП Банка:*

– Практика зарубежных финансовых групп, когда в их состав входят страховые компании, постепенно становится типичной и для российского рынка. У такого формата сотрудничества есть как безусловные плюсы, так и риски. Из явных плюсов – более широкие возможности в управлении доходностью и рисками совместных проектов, «сшитые» по индивидуальным лекалам страховые продукты и решения, высокая степень интеграции страховых процессов в банковские бизнес- и операционные процессы. Из рисков я выделил бы возникающие на практике менее интенсивные темпы развития страховой продуктовой линейки в рамках отношения банка и кэптивной страховой компании. Традиционно рыночные игроки более «голодные» и способные более оперативно предлагать и поддерживать внедрение новых продуктов у их партнеров из числа банков. Ключевым, на мой взгляд, фактором успеха сотрудничества банка и страховой компании в рамках одной группы является единая система координат, в которой работает менеджмент банка и страховщика, устанавливаемая группой, – прежде всего понятные правила игры, четко расставленные приоритеты и качественная коммуникация.

– Как вы считаете, не является ли работа банковско-страховых групп «перекладыванием денег из одного кармана в другой» и «хранением всех яиц в одной корзине»?

*Валерий Пивень, начальник информационно-аналитического отдела Пробизнесбанка:*

– Скорее является. Но надо понимать, что банки сами по себе – структуры, изначально очень серьезно урегулированные. Понятно, что всегда есть способ сделать свою жизнь более рискованной, для банков в том числе. Если компания существует в рамках мощного холдинга, всегда есть возможность как-то «перестраховаться» и здесь вопрос – что лучше? Если, например, небольшая страховая компания работает сама по себе, у нее позиции на финансовом рынке одни. А если она работает в одном холдинге, например, со Сбербанком или крупной инвестиционной компанией («Открытие», например), у нее появляются другие возможности – больше доступа к ликвидности рынка и более дешевому заимствованию, возможности для большего маневра. Я думаю, что в данном случае риск отчасти оправдан.

Однако что я не уверен, что это позитивно скажется на конкуренции внутри отдельных секторов. Безусловно, будет конфликт интересов. Потому что в любой системе всегда есть интересы менеджеров, которые могут не пересекаться. Но с точки зрения реорганизаторов этих финансовых холдингов, это, я думаю, оправданно и действительно дает большую устойчивость, позволяет лучше чувствовать потребности, лучше приспособливаться, лучше распределять ресурсы.

– Приобретение страховых компаний Сбербанком и Россельхозбанком проходило в преддверии повышения минимального порога уставного капитала для страховщиков. Как вы полагаете, были ли условия этих сделок рыночными или компании были отданы за бесценок?

*Сергей Картаев, директор департамента по развитию розничного бизнеса Московского банка реконструкции и развития (МБРР):*

– Возможно, это оказало какое-то влияние на цену, но не значительное.

– Возможно ли у нас развитие обратного тренда – покупки банков страховыми компаниями, как это нередко бывает на Западе?

*Павел Нуждов, руководитель направления по развитию банкострахования Промсвязьбанка:*

– В целом уже есть реальные прецеденты, когда владельцам компании «Росгосстрах» принадлежит Русь-банк (сейчас проводится ребрендинг, кредитная организация переименовывается в Росгосстрах Банк). Но для того чтобы страховые компании покупали банковский бизнес, страховщики должны обладать серьезными финансовыми ресурсами. На нашем рынке таких компаний немного, поэтому массовой скупки банков, я думаю, ожидать не стоит – страховой рынок в России менее развит, чем банковский.

– Входит ли ваш банк в финансовую группу? Если да, то в какую? Входят ли страховые компании в вашу финансовую группу? Если да, то какие?

*Юлия Мотовилова, руководитель группы PR банка «Возрождение»:*

– Банк «Возрождение» не входит в финансовую группу, страховых компаний под нашим крылом нет. Планов по приобретению страховых компаний у нас также нет.

– Как, по вашему мнению, гипотетический банковский кризис может отразиться на страховой отрасли?

*Павел Беляев, директор департамента по развитию продуктов и услуг Банка Хоум Кредит:*

– Даже имея немалый опыт работы в кризисных условиях, трудно однозначно ответить

на этот вопрос. Любая компания может как проиграть, так и выиграть, в зависимости от того, в каком состоянии она в кризис вошла, какие резервы имела и насколько смогла адаптироваться к изменившейся ситуации.

Можно привести позитивный пример: в 2009 году Банк Хоум Кредит совместно с ООО «Дженерали ППФ Общее страхование» предложил услугу страхования на случай потери работы. Это вид добровольного страхования, предметом которого является увольнение или сокращение застрахованного лица по инициативе работодателя в результате сокращения штата, ликвидации организации или прекращения деятельности. В условиях кризиса данная услуга пользовалась повышенным спросом, актуальна она и сейчас, однако в 2009 году она стала обоюдовыгодным продуктом, который был предложен клиентам в нужный момент и получил большую популярность.

*Полностью материал читайте в свежем номере журнала [«Банки и страховые компании»](#).*

**Источник:** [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 20.02.12