

*За первое полугодие банки продали страховых полисов на 64,3 млрд руб. Из них 46% банки оставили себе в качестве агентского вознаграждения. Больше всех получили «Хоум кредит» и Сбербанк.*

Сборы страховщиков в первом полугодии 2013 г. достигли 466,5 млрд руб., 64,3 млрд руб. из них собраны банками. При этом 29,9 млрд руб. страховщики отдали банкам в виде комиссионных, свидетельствует статистика ФСФР.

Крупнейшим получателем этих комиссий, судя по всему, оказался ХКФ-Банк, заработавший на продаже полисов за полгода 12,5 млрд руб. Сбербанк – на второй позиции с 10,3 млрд руб. Эти суммы банки указали в отчетности по МСФО за первое полугодие. И они, похоже, не собираются останавливаться на достигнутом. В мае президент Сбербанка Герман Греф говорил, что через пять лет продажа страховых полисов как «Сбербанк страхования», так и сторонних компаний будет приносить банку до 10% доходов. Сейчас их доля вдвое меньше (чистая прибыль «Сбера» в 2012 г. – 348 млрд руб.).

## **Доходное дело**

Сейчас банковский канал продаж для страховщиков, пожалуй, самый дорогой. В среднем за полугодие комиссии банков достигли 46% от собранной премии. Агентам страховщики отдали 31% от премии, автодилерам – 19%. «Почта России» берет со страховщиков за агентские услуги 13%, медицинские учреждения – лишь 3%. А продажи полисов через Интернет (всего – 983 млн руб.) не стоят почти ничего. Средний же показатель по всем каналам продаж, по данным ФСФР, – 23,6%.

В первом полугодии больше всего денег банки собрали по страхованию жизни (20,5 млрд руб.) и от несчастного случая (20,9 млрд), получив при этом в качестве комиссий 55% и 51% от премий. Столь же выгодным оказалось страхование заемщиков от финансовых рисков: здесь комиссия банков достигла 53% (при сборах в 5,5 млрд руб.). В отдельных случаях комиссия банка за продажу полисов достигает 90%, знает старший аналитик Standard & Poor's Екатерина Толстова.

Она отмечает успешные продажи банками каско в пакете с автокредитами и страхования жизни и здоровья – с потребкредитами. А вот банковские продажи других полисов, например, накопительного страхования жизни, недостаточно развиты. Выбирая, что продавать, банки ориентируются на величину своей комиссии.

«Через банки лучше всего продавались «коробочные» продукты: страхование залогов, жизни, – рассказывает вице-президент «АльфаСтрахования» Станислав Чернятович. – Рынок только формируется, на этапе развития и персонал банков. Так что расширение продающейся в банках линейки продуктов – дело трудозатратное и не быстрое».

### ***Опасный тренд***

По словам страховщиков, банковские комиссии растут быстрее рынка. Текущий уровень комиссий, которые уплачивают страховые компании банкам, слишком велик, констатирует руководитель страховой практики КПМГ в России и СНГ Эдриан Квинтон. «На этапе становления сотрудничества мы были в нем заинтересованы больше, чем банки. Понимая это, они диктовали условия», – объясняет Сергей Степанов из СК «Транснефть».

Банки начинают переходить от коллективных договоров на агентскую схему, что требует от страховщиков серьезного увеличения комиссий, которое не все могут себе позволить. Банки требуют все большего, сетует гендиректор СК «Открытие» Дмитрий Малых. Делать это им позволяет непрозрачная система аккредитации партнеров. «В законодательстве нет четких критериев отбора страховщиков. В одном банке можно легко получить аккредитацию, а в другом – отказ без объяснения причин. Так что банки продолжают диктовать страховщикам условия», – говорит заместитель гендиректора компании «Гефест» Николай Николенко.

«Банки не вынуждают страховые компании платить такие высокие комиссии. Если они в рамках лицензирования закладывают агентское вознаграждение 40–50%, значит, они считают такие высокие проценты экономически оправданными. Уровень комиссии определил рынок», – возражает начальник отдела банковского страхования Райффайзенбанка Роман Карандин. «У банков высоки расходы на дистрибуцию, от которых они избавляют страховщиков, банки для них – это канал продаж без инвестиций в строительство», – напоминает представитель другого банка, аффилированного со страховой компанией.

«Страховым организациям некуда деться, они вынуждены платить, ведь смежный рынок никогда не откажется даже от небольших денег, – согласен замруководителя ФАС Андрей Кашеваров. – Часто банки берут комиссию от 80%, тогда как в структуре тарифа заложена доля расходов на ведение дела в 30–40%. Нужен барьер, не позволяющий платить посредникам больше».

Повышая комиссии, банки рубят сук, на котором сидят. Это может привести к росту убыточности страховых операций, вплоть до ухода игроков с рынка, опасается директор центра страхования финансовых институтов «Энергогаранта» Юрий Чукавин. Зачастую страховщики, чтобы привлечь банки, идут на чрезмерное повышение комиссионных в ущерб рентабельности. Это снижает их платежеспособность, предупреждает Малых. По оценке Чернятовича, рынок может достичь предела рентабельности уже в конце 2013-го – начале 2014 г.

Компании, вынужденные платить слишком высокие комиссионные, не смогут в будущем выполнить свои обязательства. В результате банк получит ненадежных партнеров и сам окажется под ударом, полагают страховщики.

### ***Кто крайний?***

Дополнительные расходы, как водится, перекладываются на потребителя. Чтобы не снижать рентабельности, страховщикам приходится либо сокращать страховое покрытие, либо увеличивать премии. Гонка комиссионных приведет лишь к удорожанию полисов, например для заемщиков, вынужденных покупать их, чтобы получить кредит, уверен Степанов.

Те, кто получает страховку вместе с кредитом, обычно об этом даже не догадываются. «Потребители в большинстве своем понимают, какова цена кредита (процентная ставка, срок погашения, характер платежей) и ее рыночность, но, как правило, не вполне осознают, какую сумму они на самом деле платят за страховку», – отмечает Квинтон.

Ограниченный набор страховщиков, продукты которых аккредитованы банком, не

позволяет заемщикам выбрать оптимальный по соотношению цены и качества продукт.

Президент Ассоциации защиты страхователей Николай Тюрников наблюдает, как многие заемщики задним числом проявляют недовольство завышенными комиссиями банков за так называемое «подключение к страхованию». Он вспоминает прошлогоднюю историю жителя Ачинска, который взял два кредита в Сбербанке на общую сумму 365000 руб., подписав заявления на подключение к программе добровольного страхования от несчастных случаев и болезней. Из кредитов банк удержал 32250 руб. за страховку, причем почти 75% этой суммы (24100 руб.) составила его комиссия. По иску организации «Защита потребителей» городской суд признал уплату комиссии банку недействительной.

«Причина подобных инцидентов в том, что банк заключает со страховой компанией двусторонний договор, поэтому попытки заемщиков получить копию договора страхования и разобраться в тонкостях наталкиваются на стандартный ответ – это коммерческая тайна», – поясняет Тюрников.

Отказаться от страхования заемщикам обычно не удастся. По словам президента КонфОП Дмитрия Янина, хотя прямого навязывания страхования при кредитовании сейчас практически нет, однако потребители, которые отказываются от страхования, сталкиваются с существенным – до 5% годовых – повышением ставки по ипотеке.

За рубежом такой подход к страхованию заемщиков дорого обходится компаниям (см. врез).

Все эти проблемы страховщиков и заемщиков могут провоцировать замедление кредитования, указывают эксперты. Возможно, предвидя такое развитие ситуации, некоторые страховщики уже снижают долю кредитного страхования и переносят упор в сотрудничестве с банками на иные сегменты. В СК «СОГАЗ-Жизнь» вмененное страхование заемщиков – физических лиц больше не рассматривается как приоритетное направление, говорит гендиректор Ирина Якушева: «Компания считает целесообразным развивать партнерские отношения с банками, опираясь на накопительные и инвестиционные продукты». С ней согласен директор департамента страхования жизни «PPF Страхование жизни» Штефан Ванчек, считающий, что кредитное страхование уже практически достигло насыщения.

## **Дума поможет?**

Отчасти изменить ситуацию и, возможно, сдержать рост банковских комиссий должен был бы закон «О потребительском кредитовании», проект которого Госдума планирует рассмотреть осенью. Он обяжет банки спрашивать согласие заемщика на страховую защиту и раскрывать эффективную ставку в договоре, отмечает начальник управления ФАС Ольга Сергеева. Банкам-агентам запретят выступать выгодоприобретателями по полисам, которые они продают. Но, по мнению страховщиков, это скорее всего лишь усложнит схемы взаимодействия между ними и банками и в итоге обернется удорожанием продукта для клиента.

Хорошо, что после вступления в силу в начале 2014 г. поправок к закону «О внесении изменений в закон о страховом деле» банки как страховые агенты будут обязаны по требованию заемщика раскрывать размер вознаграждения от страховщика. Пока же два банка собирают 14,1% всей премии для рынка.

## **На чужих ошибках**

*В Великобритании более 30 лет действует система страхования защиты платежей (Payment Protection Insurance, PPI). Возбуждаются дела против страховщиков с банками, вынуждавших клиентов покупать ненужный им полис за большие деньги. По одному из последних исков британский страховщик Card Protection Plan Limited выплатит штраф в 1,3 млрд фунтов стерлингов за полисы, проданные через ряд крупных банков. Подобные продукты очень прибыльны в России. Коэффициент их убыточности – лишь 10–20% даже при том, что комиссии, уплачиваемые банкам за продажу их полисов, достигают 90%.*

## **Крупнейшие страховщики кредитов**

Компания/ Группа компаний

Страховые взносы, млрд руб.

Страховые выплаты, млрд руб.

Темпы прироста взносов, %

Потребительские кредиты

ППФ Страхование жизни

13,4

1,1

96

ВТБ Страхование

7,3

0,2

147,5

ГК «Русский Стандарт страхование»

6,4

0,7

77

ГК «Сосьете Женераль страхование»

4,6

0,1

42,6

Метлайф Алико

3,2

0,1

87

ВСК

2,2

0,2

104,1

АльфаСтрахование

2,2

3,3

33,6

Альянс



1,6

0,2

22,6

УралСиб

0,7

0,01

40,2

РСХБ-Страхование

0,4

0,002

47256,8

Рынок всего

49,6

–

77%

Ипотечные

ВСК

2

0,7

8,5

ВТБ Страхование

1,3

0,07

138,2

АльфаСтрахование

0,8

0,1

14,8

СОГАЗ

0,8

0,3

47,1

РЕСО-Гарантия

0,6

0,1

23,1

Альянс

0,5

0,1

9,9

Ингосстрах

0,4

0,06

5,3

Пари

0,3

0,2

13,7

Ренессанс Страхование

0,3

0,1

10,3

УралСиб

0,3

0,03

28,6

Рынок всего

13,5

–

11,00%

Автострахование (автокаско)

Ингосстрах

10,94

6,003

64,9

Согласие

8,6

5,3

–

РЕСО-Гарантия

6,4

4,6

15,1

Ренессанс Страхование

3,8

4,4

37,5

ВСК

3,7

3,1

-10,1

УралСиб

2,2

1,1

56,8

Цюрих

1,9

1,5



6,5

СОГАЗ

1,8

0,6

104,3

Альянс

1,8

0,8

86

МАКС

1,3

1,1

-19,8

**Рынок всего**

59

—

7,00%

*Ипотечное страхование включает в себя страхование титула, залога, жизни заемщика и ответственности за непогашение кредита*

*Источник: «Эксперт РА»*

## Связь страхования и кредитования в России

### СБОРЫ ЧЕРЕЗ БАНКИ:

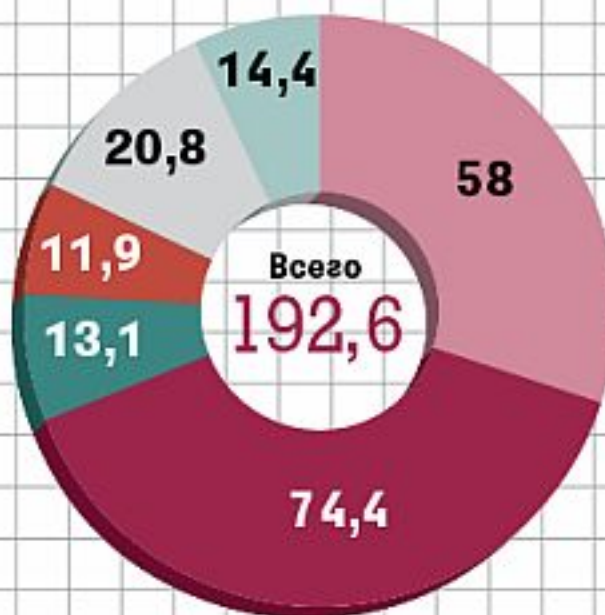
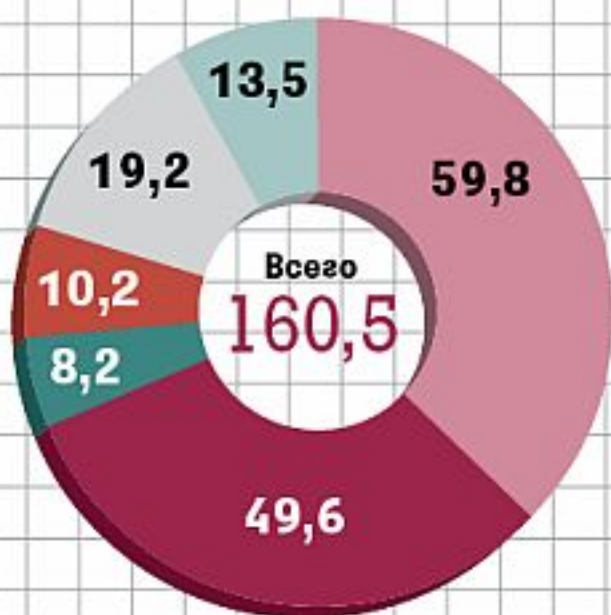
**2012**

млрд руб.

**2013 (прогноз)**

млрд руб.

- ипотечное страхование
- автострахование
- страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов
- страхование заемщика от потери работы
- страхование рисков банков
- другие



История в [Ведомости](#), 170, 17.09.13