

Согласно поправкам к закону «Об организации страхового дела», прошедшим первое чтение, банки не могут выступать страховыми агентами, а значит, заниматься реализацией страховых продуктов. Принятие закона в такой редакции поставит под угрозу доходность бизнеса не только страховщиков, которым сотрудничество с банками приносит шестую часть премий, но и банков, которым реализация страховок дает 15–20% комиссионных сборов.

В конце января Госдума приняла в первом чтении поправки к закону «Об организации страхового дела», которые, как выяснилось при их детальном рассмотрении, радикально меняют подход страховщиков к продвижению своих продуктов. В частности, они исключают любые юрлица из числа страховых агентов. Таким образом, банки, которые являются для страховщиков одним из основных каналов продаж, после вступления поправок в силу потеряют возможность продавать в своих стенах страховые продукты.

Принятие таких мер станет существенным ударом для страховых компаний, указывают участники рынка. «По банковскому каналу мы собираем около 20% премий, при этом примерно 2/3 приходится на страхование каско при автокредитовании, а ипотека составляет чуть менее трети», – говорит заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов. По подсчетам «Эксперта РА», в 2010 году банковский канал принес страховщикам шестую часть сборов – 100 млрд руб. Аналитики прогнозировали, что в 2011 году этот показатель должен был бы составить до 115 млрд руб. «Реальная цифра может быть существенно выше, – предупреждает заместитель главы рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев. – В наших расчетах оценивались только продажи страховок, связанных с банковскими продуктами, только страховые нужды заемщиков».

По его словам, банки – еще и главный двигатель розницы для страховщиков: 77% в 100 млрд руб. премий – это продажа банковскому клиенту полисов титульного страхования, страхования жизни и здоровья, полисов каско.

«В целом банковский канал существенную роль играет в общих сборах на рынке, –

согласен с экспертом и глава «АльфаСтрахования» Владимир Скворцов, – страхование жизни в 70% продается через банки, каско – в 20–25%. Эта поправка ставит под сомнение вопросы работы страховщиков не только с банками, но и с автодилерами. Она не выгодна всем, но менее всего бьет по тем страховщикам, у кого банковский канал не является приоритетом, «Росгосстрах» – одна из таких компаний».

В «Росгосстрахе» заявляют, что также не согласны с поправкой. «Тема требует проработки, – заявил «Ъ» первый замгендиректора «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров. – Надеюсь, что в промежутке между первым и вторым чтением будут предложены некие переходные формы, создания брокеров, например. Мы за то, чтобы разграничить деятельность различных видов посредников, но нельзя все это делать резко». По его словам, главная задача поправки – контроль над деятельностью посредников.

По информации «Ъ», именно такую цель и ставили перед собой ее авторы. Новелла о том, что страховыми агентами могут быть только физлица, была внесена правительством. Сделано это было в связи с тем, что примерно год назад страховщики озаботились распространившимися схемами мошенничества – недобросовестные агенты продавали полисы компаний с отозванной лицензий, присваивали страховые премии и т.п.

Поэтому страховщики стали активно предлагать законодателям узаконить различные варианты ответственности для агентов. Однако в итоговом тексте ответственность агентов-физлиц так и не оказалась подробно прописана, зато они оказались единственными законными.

Представители банков, над которыми как над страховыми агентами-юрлицами нависла угроза оказаться вне закона, обеспокоены грядущими потерями не меньше страховщиков. По оценке участников банковского рынка, реализация страховых продуктов приносит банкам 15–20% всех комиссионных доходов. «Наше отношение однозначно и категорически отрицательное, поскольку этот законопроект (в части запрета заниматься реализацией полисов страхования через свои каналы продаж банкам как агентам), по сути, является деструктивным», – говорит начальник отдела банковского страхования Райффайзенбанка Роман Карандин. «Принятие законопроекта в данном виде будет иметь серьезные негативные последствия как для банковского, так и страхового рынка», – соглашается член правления ДжиИ Мани Банка Эльман Мехтиев.

Стоимость страховки для потребителя, по оценке участников рынка, составляет в среднем 1–3% от суммы кредита, размер банковских комиссионных – от 30% стоимости страхового полиса. Крупнейшим страховым агентом в России является Сбербанк – за первое полугодие 2011 года его страховая агентская комиссия составила 6,3 млрд руб. при общем чистом комиссионном доходе 64,1 млрд руб. «Банк рассматривает инициативы по изменению в законодательство как серьезные и требующие обсуждения страховым и банковским сообществом с законодателями. Это правильная инициатива, но с точки зрения банка необходима дополнительная проработка», – заявили вчера в Сбербанке.

В случае принятия поправок к закону о страховании в их нынешнем виде у банков вырастут издержки – для работы со страховщиками банкам придется содержать отдельные компании, которые будут работать как страховые брокеры, говорит старший вице-президент Альфа-банка Андрей Сокольский (поправки не разрешают юрлицам быть страховыми агентами, но разрешают – брокерами). А всем клиентам банков придется для оформления страховки самостоятельно идти в страховую компанию, при том что многие, возможно, предпочли бы сэкономить время и силы, указывает зампред правления Абсолют-банка Иван Анисимов.

Источник: Коммерсантъ, № 19, 03.02.12

Авторы: Гришина Т., Юрищева Д.