



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, 20.02.12