

*Банк «Тинькофф кредитные системы» (ТКС Банк), специализирующийся на розничном кредитовании, планирует заняться продажей страховок для физлиц. Поскольку банк будет предлагать добровольные виды страхования, объем продаж страховок пока может быть небольшим.*

ТКС Банк Олега Тинькова, специализирующийся на розничных онлайн-продажах кредитных карт, в июле текущего года начнет продажу страховок компании «Ренессанс Страхование» Бориса Йордана. Банк будет продавать страхование от несчастных случаев, страхование имущества физлиц, а также страхование туристов. Речи о продаже каско и ОСАГО пока не идет, пояснили РБК daily в кредитной организации.

Реализовывать страховые продукты «Ренессанс Страхования» ТКС Банк намерен с помощью онлайн-продаж. «На сайте банка клиент сможет заполнить заявку и купить страховку. Мы реализуем реальную возможность онлайн-покупок страховых продуктов: это направление пока не очень развито в России», – говорят в ТКС Банке.

В «Ренессанс Страхования» подтвердили, что будут сотрудничать с Олегом Тиньковым, интегрировав IT-сервисы компании с сайтом банка. Благодаря этому клиенты банка получают возможность через личный кабинет на сайте банка покупать страховые продукты именно «Ренессанс Страхования». Сколько страховщик намерен собрать с помощью сотрудничества с ТКС Банком, в «Ренессанс Страхования» не говорят. Однако у банка сейчас большое количество клиентов. Ежемесячно банк выпускает от 120 тыс. до 150 тыс. новых карт и в этом отношении уступает только Сбербанку, выпускающему 200 тыс. пластиковых карт в месяц, рассказывал ранее агентству Bloomberg Олег Тиньков. На начало 2012 года клиентами кредитной организации были более 2 млн граждан.

В «Ренессанс Страхования» не исключают того, что если проект с ТКС Банком окажется успешным, то сотрудничество будет также предложено турфирмам и агентствам недвижимости, у которых есть система онлайн-продаж, а также другим кредитным организациям с развитой системой интернет-банкинга.

По словам заместителя гендиректора «Эксперта РА» Павла Самиева, экономическую выгоду от сотрудничества со страховщиком банк может получать исключительно за счет комиссии: например, для страхования от несчастных случаев она составляет 40–45%. Даже если объем продаж не будет большим, то проект может оказаться успешным, поскольку он не требует больших затрат, считает г-н Самиев.

Источник: [РБК daily](#) , 03.07.12

Автор: Шарпаева Е.