Сбербанк начал продавать страховые продукты держателям своих карт и их родственникам. В результате страховку по спецтарифу может получить большая часть населения страны.

.

Клиенты Сбербанка с недавнего времени могут купить полис страхования для выезда за рубеж в офисе банка. Такие предложения держателям карт Сбербанка делают его операционисты. Тарифы банк не публикует, однако стоимость годового полиса компании «Кардифф» для семилетнего ребенка составила около 1200 руб. Это сопоставимо со стоимостью аналогичной страховки РОСНО или «Ингосстраха», приобретаемой через сайты компаний, но лишь на срок пять недель. Корпоративным клиентам того же «Ингосстраха» она обойдется в 500 руб., но при условии, что на ребенка на тот же год оформлен полис добровольного медицинского страхования.

Сбербанк с июня этого года предлагает держателям банковских карт страховые программы своих партнеров, рассказал «Ведомостям» представитель Сбербанка. Кроме полисов выезжающих за рубеж, говорит он, «Сбер» продает страховку средств платежа по банковской карте и страховку клиента от несчастного случая. Партнеры госбанка по этим программам – победители конкурса: «АльфаСтрахование», РОСНО и «Кардифф» (входит в группу BNP Paribas). Их тарифы одинаковые, говорит менеджер одного из страховщиков. Поскольку банк распространяет страховые продукты и на родственников своих клиентов, спецпредложениями может пользоваться большинство жителей страны (см. врез).

Недавно Сбербанк объявил, что создаст СП для кредитования в магазинах еще с одной «дочкой» BNP Paribas, компанией Cetelem. Продажи страховок «Кардифф» в Сбербанке не входят в соглашение по сделке с Cetelem, настаивает представитель госбанка.

Условия сотрудничества (комиссию за продажу полисов и проч.) Сбербанк и его партнеры не раскрывают. Услуги построены на принципах «клиентоориентированного финансового супермаркета», говорит представитель госбанка: «Страховки должны продаваться быстро, качественно, конкурентно по цене по сравнению с рынком».

Другие эмитенты кредиток продают страховки клиентам по схожим тарифам, уверяет один из страховщиков.

Сколько полисов и на какую сумму продано с начала июня, ни банк, ни страховщики тоже не говорят, ссылаясь на коммерческую тайну. Полисы «АльфаСтрахования» Сбербанк предлагает во всех отделениях, их более 19000, говорит исполнительный директор департамента по работе с финансовыми институтами «Альфы» Станислав Чернятович. Договор со страховщиком «Сбер» заключил на год с возможностью автопролонгации. Чернятович называет условия «среднерыночными и клиентоориентированными».

Продажи страховок в отделениях Сбербанка приносят ему хороший доход. В прошлом году более половины из 9,6 млрд руб. доходов «Сбера» от оказания консультационных и информационных услуг были получены от продажи страховых полисов компаний-партнеров, рассказывал «Ведомостям» директор департамента финансов Сбербанка Александр Морозов.

Сбербанк – один из пионеров банкострахования в России, госбанк активно развивает это направление, хочет на нем зарабатывать и неплохо делает это, комментирует заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. А для страховщиков, продолжает он, совместная программа со Сбербанком – существенный канал продаж, к тому же проект с крупнейшим банком в стране позитивно влияет на имидж компании. Важно и то, что подобные программы в отличие от автострахования вряд ли убыточны для страховщиков. По мнению Самиева, тремя страховщиками «Сбер» не ограничится, этот список, как и в других программах, будет расширен.

Потенциальные клиенты

60 млн – общее число зарплатных, кредитных и других карт, выпущенных Сбербанком (данные банка на 1 июля 2011 г.). 142905 тысяч человек – население России (данные переписи населения 2010 г.).

Источник: Ведомости, 126, 12.07.11

Автор: Рожков А.