



*По целому ряду причин кредитным организациям выгоднее сотрудничать со специализированными страховщиками жизни, чем с универсальными компаниями. Такое мнение на пресс-конференции «Страхование жизни в России» высказал начальник управления андеррайтинга и перестрахования СК «СОГАЗ-Жизнь» Александр Федонкин*

Напомним, что в этом году одним из основных тезисов пресс-конференции стала необходимость перехода страховщиков жизни от кредитного страхования к предложению накопительных и инвестиционных продуктов другим клиентам банков, в том числе вкладчикам. По прогнозу «Эксперта РА», в ближайшие 5–7 лет банковский канал останется основным источником поступления премий по страхованию жизни. При этом пока потенциал банковского канала продаж для продуктов по страхованию жизни реализуется не полностью: страхованием охвачены только заемщики банков, вынужденные приобретать страховые продукты для получения кредитов, между тем как продажи более сложных продуктов практически не развиты. В условиях прогнозируемого сокращения темпов прироста объемов потребительского кредитования (по прогнозу «Эксперта РА», темпы прироста объемов потребкредитования в 2013 году сократятся на 10 п.п. по сравнению с аналогичным показателем за 2012 год и составят 30%), потенциальный драйвер роста рынка страхования жизни заключается в наращивании продаж некредитных продуктов по страхованию жизни через банки.

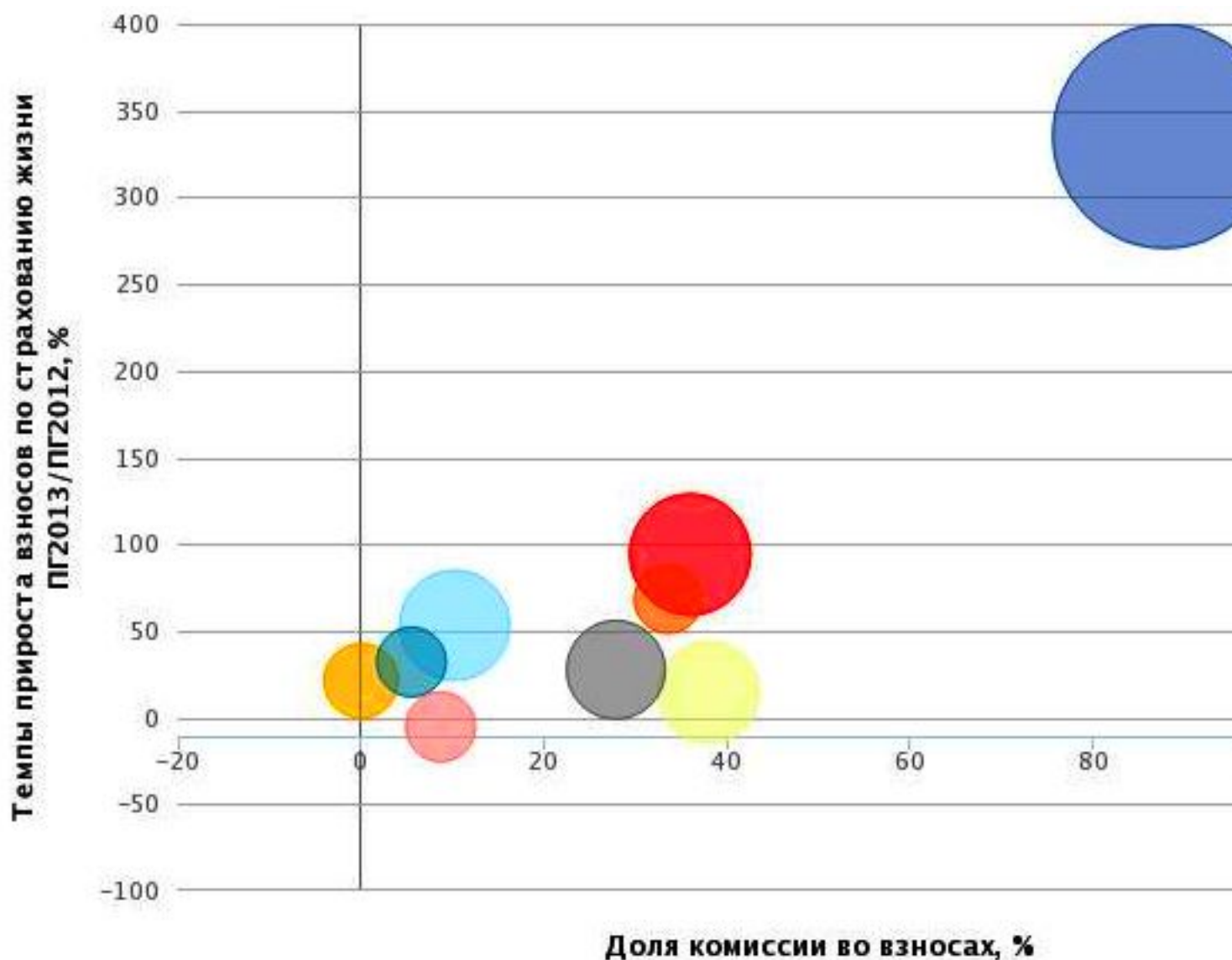
Однако Александр Федонкин не ожидает, что процесс сокращения кредитного страхования жизни пойдет быстро. «Компания «СОГАЗ-Жизнь» входит в страховую группу, и у нас процесс ухода от кредитного страхования жизни идет несколько быстрее, чем в других компаниях. Дело в том, что там, где есть универсальная материнская компания, обычно идет разграничение бизнеса, и компании по страхованию жизни кредитное страхование приходится переводить в материнскую структуру. Тем не менее, наверное, сокращение доли кредитного страхования жизни будет идти не так

быстро, как ожидается. И вот в связи с чем: во-первых, банки, безусловно, интересуют компании по страхованию жизни, поскольку объем обязательств, которые покрывает такая компания, выше, чем у универсальной компании, хотя разница не всегда бывает очевидной. Речь идет, например, о выплатах по случаям исчезновения без вести, когда смерть человека признается по суду. Универсальные компании этот риск страховать не могут, а у компаний по страхованию жизни он входит в объем страхового покрытия», – сказал эксперт.

Еще один фактор, оказывающий влияние на выбор партнера банком, – это стоимость привлечения ресурсов. А она по корпоративным клиентам существенно ниже, чем по частным. «Даже если рассмотреть условия банка, который предлагает депозиты, то для физлиц ставка по ним будет выше – например, 10%, тогда как для корпоративных клиентов эта планка окажется на уровне 8%. Естественно, банкам выгоднее привлечь резервы от страховщиков жизни, это будет дешевле. Я уже не говорю о том, что административные расходы у банков на привлечение средств от корпоративных клиентов, в том числе от страховщиков жизни, на порядки ниже, чем стоимость привлечения средств от физических лиц», – напомнил Федонкин.

По оценкам «Эксперта РА», при росте объемов взносов по страхованию жизни заемщиков потребительских кредитов растет и доля комиссий во взносах. Так, в I полугодии 2013 года она составила 40,6% в совокупных взносах по страхованию жизни, что на 17,1 п.п. выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. «Я подозреваю, что доля комиссии даже несколько выше этих оценок, – прокомментировал г-н Федонкин. – И вот с чем это связано. Компании, которые аффилированы с банками, сейчас платят комиссию через дивиденды, и это оказывается выгоднее, чем обычные комиссии, которые облагаются налогом. Кроме того, у банков есть такие инструменты, как размещение резервов под пониженную ставку и плата за банковское обслуживание. Поэтому если реально проанализировать, во сколько обходятся комиссии, они, скорее всего, окажутся выше, чем 40%».

**Рис. Соотношение доли комиссии во взносах и темпов прироста взносов по страхованию жизни топ-10 страховщиков по страхованию жизни в I полугодии 2013 года (размер круга – совокупные взносы по страхованию жизни, млн рублей)**



- РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ
- АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ
- РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ
- АЛИКО
- РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ
- СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
- СИВ ЛАЙФ
- АЛЬЯНС ЖИЗНЬ
- РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ

Источник: Валерий Райффайзенский, ВФУ, в журнале «Страхование жизни».