СТРАХОВАЯ Динамика

20-21 февраля состоялся 3-й ежегодный Российский страховой форум, организованный Институтом Адама Смита. В рамках форума российские страховщики обсудили наиболее актуальные вопросы в сфере страхования: предложенную Минфином новую стратегию развития российского страхового рынка, изменения в законе об ОСАГО, перспективы развития страхования жизни и других сегментов рынка, а также активный рост продаж через канал банкострахования.

Ключевой темой мероприятия в этом году стали наиболее перспективные сегменты страхового рынка, стратегии и методы их развития. Особое внимание эксперты страховой отрасли уделили развитию банкострахования. Так, в рамках сессии «Банкострахование: Роль банков в страховании – опыт, планы и стратегии» Александр Горин, заместитель генерального директора по розничному страхованию компании «Аль-

фаСтрахование», представил коллегам свой доклад «Проблемы рентабельности в российском розничном страховании». В нем эксперт отметил, что на долю розничных видов страхования сегодня приходится 50% российского страхового рынка, и этот сегмент продолжает расти. Среди основных причин роста Александр Горин назвал увеличение продаж новых автомобилей, рост объемов автокредитования, расширение автопарка в целом (КАСКО, ДАГО, ОСАГО). Также на положительную динамику розничного страхования, с его точки зрения, повлияли активный рост потребительского кредитования и развитие муниципальных программ (страхование имущества физических лиц).



«Российский страховой рынок является рекордсменом по доле расходов на ведение дел и комиссионных вознаграждений. В 2011 году этот показатель достиг исторического максимума в 44%, что превышает уровень европейских рынков в 1,5-2,5 раза. В 2012 году, по предварительной оценке, показатель продемонстрировал дальнейший рост. Под давлением этого фактора страховым компаниям, ориентированным на конкуренцию в розничном секторе, нужно делать ставку на борьбу за повышение рентабельности», - отметил Александр Горин. По его мнению, этого можно добиться уменьшением объема комиссионных вознаграждений в банковском канале, расширением продуктовой линейки, снижением издержек за счет повышения автоматизации продаж.

Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни, генеральный директор СК «Сбербанк страхование» Максим Чернин, отметил, в свою очередь, стремительные темпы развития продаж через канал банкострахования в сегменте страхования жизни. По его словам, в первом полугодии 2012 года прирост поступлений через банки составил 113% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, а объемы достигли 66% от всего рынка страхования жизни. «Еще вчера банкострахование у нас было представле-



но лишь кредитным страхованием жизни, а проекты по продажам накопительных продуктов носили единичный характер. А сегодня уже около десятка крупных банков активно развивают дистрибуцию продуктов накопительного и инвестиционного страхования жизни через свои подразделения, работающие с высокодоходным сегментом. Осуществляются также первые попытки проектов телемаркетинга клиентской базы с коробочными решениями, а продажи обязательного пенсионного страхования прочно вошли в линейку продуктов розничных банков для массового клиента», – подчеркнул Максим Чернин.



