Сотрудничество банков и страховых компаний: итоги года

Как известно, вместе с фактическим сворачиванием кредитования клиентский поток через банки у многих страховщиков существенно уменьшился. А как обстоят дела сегодня? Мы обратились к представителям нескольких банков со следующими вопросами о тенденциях сотрудничества со страховыми компаниями:

1. Как повлияло на сотрудничество банков и страховых компаний сворачивание кредитования?

2. Какие изменения и тенденции можно ожидать в банковском бизнесе в начале следующего года? Как это может повлиять на сотрудничество банков со страховыми компаниями?

3. Как, по Вашему мнению, должна быть построена политика банка в отношении страховых компаний? (Компанию должен выбирать клиент по своему усмотрению или компанию определяет банк?)

4. Какие основные сложности банка в работе со страховыми компаниями Вы видите? Перечислите возможные пути преодоления.

Наталья КАРАСЕВА,
директор Управления розничного кредитования ОАО «Сбербанк»

1. Кризис повлиял, прежде всего, на саму банковскую систему. Известно, насколько серьезным было падение рынка розничного кредитования – в российских банках объемы выдачи новых кредитов упали в несколько раз. Конечно, это не

могло не отразиться на динамике продаж страховых услуг. Вместе с тем, именно последствия экономического кризиса диктуют необходимость более внимательного отношения банков к страхованию своих рисков при выдаче кредитов, а значит, сотрудничество банков и страховых компаний в ближайшей перспективе получит новую динамику.

2. Сегодня мы достаточно уверенно можем говорить о положительной динамике розничного кредитования в 2010 году. Уже сейчас «Сбербанк» выдает в 3 раза больше кредитов, чем в начале 2009 года. Более того, сегодня «Сбербанк» отменяет значительную часть введенных в конце 2008 года ограничений на условия кредитования.

Если говорить о тенденциях рынка, наверняка получат дальнейшее развитие целевые программы кредитования с государственным субсидированием, в которых «Сбербанк» принимает активное участие. Можно ожидать серьезного роста в сегменте кредитных карт.

Очевидно, что вместе с ростом объемов кредитования возрастет интерес частных лиц и к страховым услугам. Полагаю, что наряду с традиционными видами страхования востребованными могут стать программы страхования от потери дохода, что, конечно, напрямую связано с кризисными явлениями в экономике, и, прежде всего, с безработицей. Возможно появление на рынке программ ипотечного кредитования с пониженным первоначальным взносом собственных средств заемщика и страхованием рисков банка от возможных потерь.

3. Полагаю, что сотрудничество банка и страховой компании следует рассматривать как инструмент защиты интересов клиентов и сохранения качества кредитного портфеля. В условиях кризиса любой банк заинтересован прежде всего в стабильном финансовом положении страховщиков: ведь в случае, если страховая компания не сможет отвечать по своим обязательствам по договорам страхования, банк и его клиент окажутся в непростой ситуации. «Сбербанк» рекомендует своим клиентам очень ответственно подходить к выбору страховой компании.

Вместе с тем, банк не может ограничивать своих клиентов в выборе страховых компаний. В этом отношении мы действуем строго в соответствии с требованиями российского законодательства.

Анжелика ТУТАЕВА,
начальник отдела партнерских программ и коммуникационных кампаний, ОАО АКБ «Росбанк»

1. Наверно это можно представить как сообщающиеся сосуды. Если объемы кредитования упали, то у страховых компаний сократится бизнес по выпуску полисов к кредитным программам, и бизнес банка по размещению депозитов страховщиков тоже сократится. Страховщики сокращают объемы размещенных в банках средств.

Хочу отметить, что сокращение кредитования коснулось всех его видов: и автокредитования, и ипотеки, и потребительского кредитования. На мой взгляд, выдача кредитов уменьшилась не менее, чем в три раза.

Однако страховые компании под влиянием кризиса стали более эффективно работать: на рынке появились новые предложения, новые продукты. Новшества касаются страхования жизни, страхование имущества, страхование выезжающих за рубеж. Практически каждая страховая компания предлагает расширить линии сотрудничества, но к сожалению, цены на страховые услуги не изменились.

2. В «Росбанке» в следующем году планируется рост кредитования. Соответственно, мы ждем увеличения роста продаж страховых продуктов.
Что касается выбора страховщиков-партнеров, то в банке регулярно, раз в квартал, проводится мониторинг финансового состояния всех страховых компаний, с которыми мы работаем. Предъявлять более жесткие требования к предоставляемой отчетности в следующем году не планируются – пока достаточно мониторинга.
Если финансовое состояние страховщика изменяется в худшую сторону, то и объем бизнеса будет сокращаться. Требования к страховщику о размещении депозита как гарантии выплат в банке не практикуется – так диктовать условия мы не будем. Размещение депозитов – это желание страховой компании. А в числе своих партнеров страховщики тоже хотят видеть только надежные банки.

3. Мы даем заемщикам право страховаться в любой страховой компании, не только в аккредитованной. Но если человек хочет быть застрахованным неизвестной компанией, просим его предоставить полный комплект документов, подтверждающих ее платежеспособность, и проверяем ее финансовое состояние. Не запрещая заемщикам страховаться там, где они хотят, мы, тем не менее, настоятельно рекомендуем выбирать проверенные страховые компании. Сейчас в банке аккредитовано около 20 страховщиков.
Конечно, наилучший вариант построения партнерских отношений со страховыми компаниями – это модель стратегического сотрудничества. Она необходима, чтобы банк мог регулировать объемы продаж. Стратегическое партнерство и понятный объем бизнеса позволяет страховщикам уменьшать рисковые надбавки к тарифам и таким образом предлагать клиентам лучшие условия страхования.

4. Основные сложности в работе со страховщиками – это информационные системы. Точнее, совмещение информационных систем банка и страховой компании, возможность использования банком информационной системы страховой компании (например, через web-узлы). Успех в решении пере-

численных проблем напрямую влияет на сервис для клиента, скорость и удобство оформления полисов и т.д.

Андрей ЧУРАКОВ,
первый вице-президент «Первого Республиканского Банка»

1. На мой взгляд, снижение объемов кредитования для бизнеса большинства страховых компаний критичным не стало, поскольку для большинства из них банки не являются основным поставщиком клиентов. Тем не менее, объемы страхования клиентов-заемщиков банков сократились.

2. На сегодняшний день в экономике страны наблюдается некое расслоение: кто-то оттолкнулся от «дна» и пошел вверх, кто-то завис посередине, а кто-то еще даже не ударился о «дно». Есть отрасли, на которых кризис существенно не отразился, например, энергетика. Сокращение объемов на предприятиях этой отрасли не было. Оживление происходит, в том числе, из-за роста цен на сырьевую продукцию. Цены на нефть и газ за последние 9 месяцев снова выросли, цены на металлы тоже пошли вверх, что отражается на загрузке предприятий и является катализатором оживления в этих отраслях. Мы надеемся, что позитивные тенденции превратятся в общий рост экономики страны в конце I квартала 2010 года.
В начале следующего года программы кредитования физических лиц (в первую очередь автокредитование и ипотека) вернуться к докризисному периоду. Люди снова начнут задумываться о покупке недвижимости и новых автомобилей. У страховщиков появятся клиенты, связанные кредитными обязательствами.

3. По моему мнению, право выбора страховой компании должно быть только у клиента. Более того, ФАС неоднократно обращала на это внимание: в 2007 году было возбуждено первое дело о нарушении закона «О защите конкуренции» из-за излишне избирательного подхода к отбору страховщиков.

С того времени ФАС возбудила дела против примерно 60 банков и 80 страховых компаний. Банки имеют право только лишь устанавливать определенные требования к страховщикам и условиям страхования и принимать (либо не принимать) риски в зависимости от финансового состояния той или иной страховой компании.

4. Основные сложности банка в работе со страховой компании – осуществление выплат при наступлении страхового случая. Любая страховая компания хочет собрать побольше страховых премий и поменьше заплатить по убыткам.
В качестве путей преодоления проблем мне видится, в первую очередь, определение со стороны банка рисков контрагентов: анализ финансового состояния любой страховой компании может дать наглядное представление о ее надежности и возможных рисках, связанных с выплатами, которые возникают при наступлении страховых случаев. Кроме того, полезен активный мониторинг рынка СК.