



В прошлом году мы прогнозировали, что в скором времени кредитные организации столкнутся со снижением чистой процентной маржи и темпов роста активов, с чем будут вынуждены бороться за счет наращивания непроцентных доходов, в том числе от продажи страховок. Предполагалось, что наиболее эффективной эта мера окажется для розничных банков. Как следует из приведенной ниже информации, прогноз оказался верным.

Традиционно в конце лета – начале осени российские кредитные организации публикуют отчетность за I полугодие по международным стандартам. Это позволяет в ряде случаев приподнять завесу над ситуацией с банкострахованием в разрезе отдельных банков.

Надо сказать, что далеко не все банки раскрывают в своей отчетности объем премий, получаемых за продажу страховых продуктов. В большинстве случаев этот показатель «спрятан» в строке «прочие комиссионные доходы». Однако некоторые данные найти все же можно (см. табл. 1).

Таблица 1. Доход банков от реализации страховых продуктов

I пг. 2013 г., млн руб.

I пг. 2012 г., млн руб.

Прирост, %

ХКФ-Банк

12490

7145

74,81

Сбербанк России

10300

8800

17,05

Русский Стандарт

5727

3503

63,49

Московский кредитный банк

996,099

241,003

313,31

Азиатско-Тихоокеанский банк

633,482

506,644

25,03

Номос-Банк

568

220

158,18

Промсвязьбанк

495,372

—

—

Бинбанк

186,046

0,789

23479,97

Локо-Банк

179,507

87,984

104,02

Россельхозбанк

100

346

-71,10

Источник: отчетность банков по МСФО

Как следует из таблицы, большинство банков из обнародовавших объем полученных страховых премий за год увеличили поступления по данной строке дохода. Исключение составляет лишь Россельхозбанк, сокративший страховые операции в 3,5 раза. Отдельно следует отметить рывок ХКФ-Банка, позволивший ему сместить на второе место лидировавший прежде «Сбер».

Огромный прирост у Бинбанка хотя отчасти и объясняется техническим провалом в аналогичном периоде прошлого года, тем не менее впечатляет. За последнее время динамика объема страховых премий у него выглядела следующим образом: 2012 г. – 83,877 млн рублей, I полугодие 2012 г. – 0,789 млн рублей, 2011 г. – 22,137 млн рублей, I полугодие 2011 г. – 4,434 млн рублей, 2010 г. – 44,172 млн рублей.

Сумма «страховых комиссионных» по приведенным 10 кредитным организациям составляет 31 675,506 млн рублей, или 49,29% от всех премий страховщиков за рассматриваемый период, собранных через банки (64 257,538 млн рублей, по данным ФСФР).

В I полугодии 2013 года через банковский канал было собрано 13,74% от общего объема премии и 21,62% от премии, собранной через посредников. Год назад эти показатели составляли 10,86% и 17,52% соответственно. Посмотрим, какие же виды страховок продают банки.

Таблица 2. Структура банковского канала по видам страхования

Всего

Страхование жизни

Страхование от НС

Автострахование

Страхование финансовых рисков

Страхование имущества физлиц

Страхование имущества юрлиц

Остальное

Премии, собранные через банки, млн руб.

64257,538

24635,243

20940,919

7032,121

5499,778

2567,585

2158,876

1423,016

Доля вида в банковском канале, %

100

38,34

32,59

10,94

8,56

4,00

3,36

2,21

Вознаграждение банков, млн руб.

29847,965

13504,564

10837,009

1353,545

2926,767

733,780

331,661

160,639

Доля вида в вознаграждении по каналу, %

100

45,24

36,31

4,53

9,81

2,46

1,11

0,54

KB, %

46,45

54,82

51,75

19,25

53,22

28,58

15,36

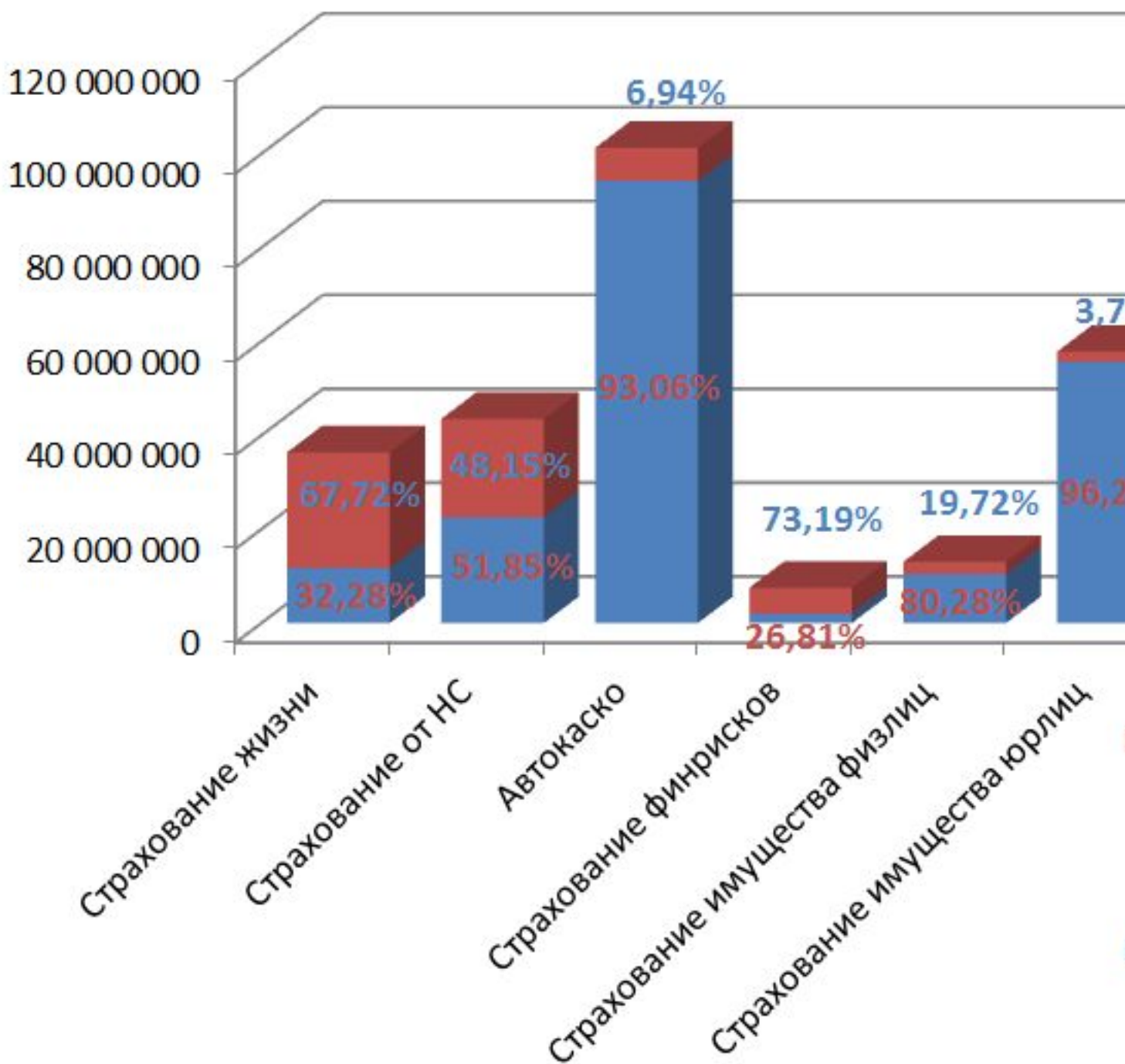
11,29

Источник: данные ФСФР России, расчеты «Википедии страхования»

Любопытно посмотреть, как изменилась структура канала за прошедший год. В I полугодии доля страхования жизни в банковском канале составляла 23,22%, страхования от НС – 34,11%, автокаско – 15,60%, страхования финрисков – 9,00%, страхование имущества физлиц – 3,33%, страхование имущества юрлиц – 9,81%. Таким образом, кредитные организации активизировали продажи «жизни» и, напротив, сбавили обороты в автокаско и особенно в имуществе юрлиц.

В разрезе видов страхования наибольшая доля банковских продаж – в страховании финансовых рисков, страховании жизни и от несчастного случая (см. диаграмму). Отдельные виды страхования (в основном обязательные) вовсе не продаются через кредитные организации.

Диаграмма. Доля банковских продаж по видам страхования



Источник: [Валентин С.С.Ф. Показатели развития в журнале «Бизнес-страховые компании»](#)