



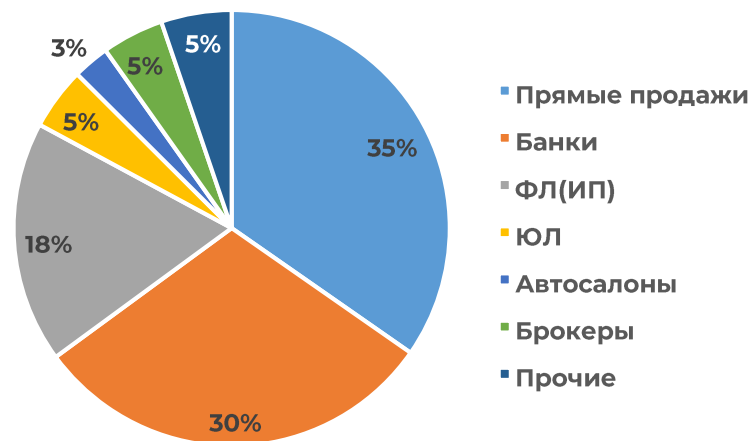
Всероссийский союз страховщиков

Тенденции развития банковского страхования

22.03.23г.

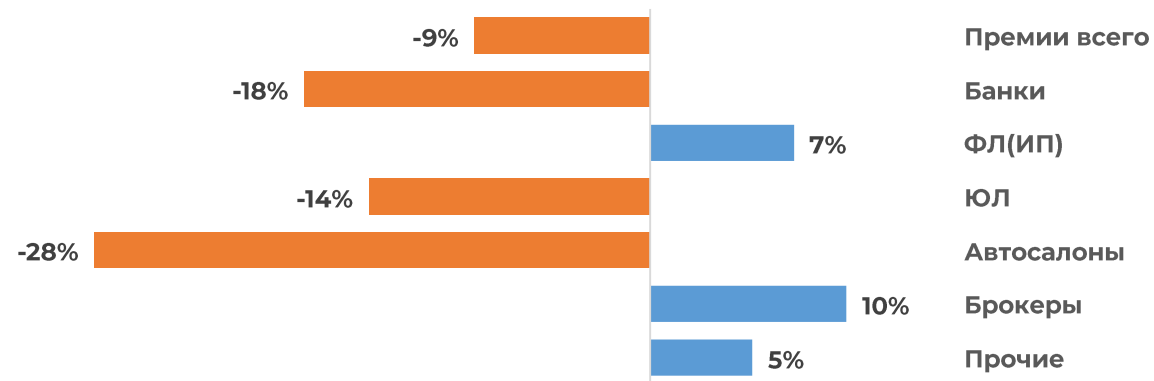
Структура посреднических продаж на страховом рынке

Структура каналов продаж в 2022 году

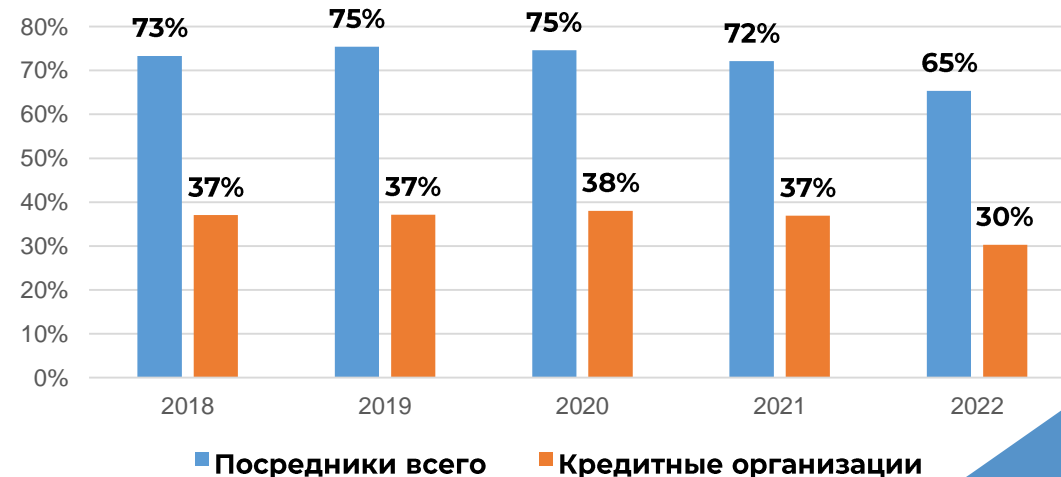


- 65% страховых премий через посредников
- Банковский канал снизился до 30% сборов

Динамика премий через посредников 2022/2021

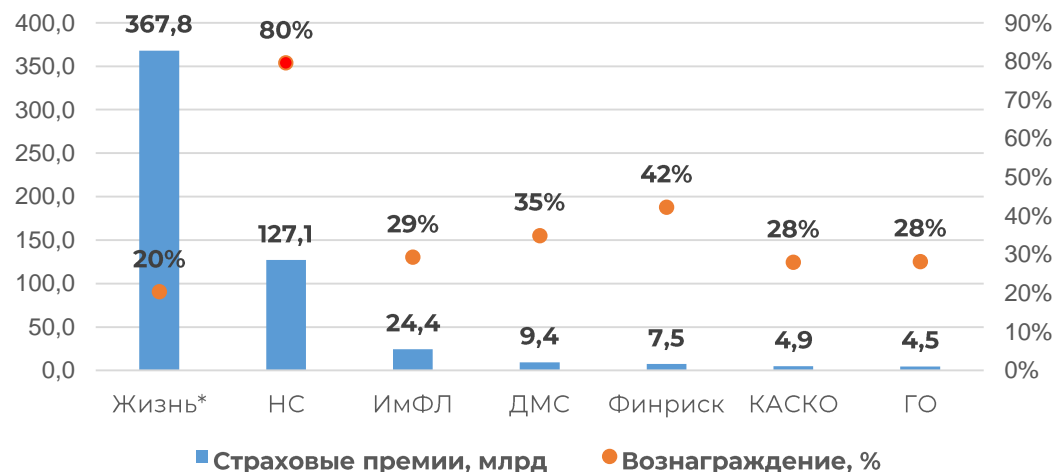


Доля премий через посредников и банки



Структура премий в банковском канале

Структура премий через банки



*- в т.ч. 135 млрд Р - кредитное страхование жизни

Ключевые продукты в банковском страховании:

- НСЖ и ИСЖ
- Кредитное страхование жизни заемщика
- Страхование заемщика от НС
- Страхование залогового имущества ФЛ

Размер вознаграждения посредников



Преимущества для клиента:

Получение комплекса финансовых услуг в одной компании (1 моб.приложение)

Недостатки:

Высокий размер агентского вознаграждения
Низкая ценность отдельных продуктов

Требования к ДСЖ и раскрытию информации

- Указанием Банка России №5968-У с 25.03.22 г. введено нормативное регулирование к порядку осуществления накопительного и инвестиционного страхования жизни
- Установлен порядок раскрытия информации (КИД) и досрочного расторжения договора, которые обеспечивают защиту прав страхователей и направлены на снижение возможных злоупотреблений при заключении договоров страхования
- В ходе практики применения требований указанного НПА будут выработаны предложения по возможному совершенствованию указанного регулирования

Адаптация к регуляторным изменениям

- Введение нормативных требований к страховым продуктам и раскрытию информации является чувствительной мерой, влияющей на перестройку бизнес-процессов страховщиков и их посредников
- В условиях внешних шоков и макроэкономической нестабильности участникам рынка требуется время для адаптации к новым требованиям
- Последующие регуляторные инициативы должны быть точечными, рациональными и предварительно проработанными с участниками рынка

Конкуренция на рынке кредитного страхования

- ~25 компаний в сегменте аккумулируют основной объем премий
- Концентрация бизнеса в банковских группах >75%
- Существенная доля продаж страховых продуктов привязана к кредитной услуге
- Динамика премий в сегменте зависит от объемов кредитования

Регулирование допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями

01.09.23 вступит в силу ПП №39 от 18.01.23 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями»

- Упрощение процедуры проверки соответствия требований кредитной организации к страховым компаниям при страховании рисков заемщиков ФЛ (безусловное соответствие при Рейтинге А-)
- Обязанность принимать полис любой СК, отвечающей требованиям к СК и страховой услуге без изменения условий кредитного договора
- Включение в периметр «общих исключений» в отношении соглашений между КО и СК коллективных договоров страхования
- Введение единых требований к страховщику для персональной аккредитации (в случае отсутствия рейтинга А- или для других страховых продуктов)

Срок действия 2 года, далее предполагается проработать вопрос о закреплении соответствующих норм на законодательном уровне

Перспективы развития банковского страхования

- Банковский канал продолжит оставаться крупнейшим сегментом страхового рынка
- Развитие ИТ позволит нарастить продажи продуктов non-life и некредитного страхования
- Маркетплейсы и агрегаторы будут создавать конкуренцию банковскому каналу продаж страховых продуктов
- **Обеспечение равного доступа страховщиков к страхованию заемщиков повысит ценовую доступность и потребительскую ценность страховых услуг**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Вице-президент ВСС
Платонова Э.Л.**