

Динамика и текущая статистика комиссионного бизнеса и продаж страховых продуктов через банки



Национальное Рейтинговое Агентство



www.ra-national.ru

Москва / 2023

1

Быстро меняющиеся условия внешней среды

2

Уход иностранных собственников

3

Сокращение объемов кредитного страхования

4

Акцент на клиентскую ценность продукта и искоренение мисселинга

5

Ужесточение требований к продажам страховых продуктов

6

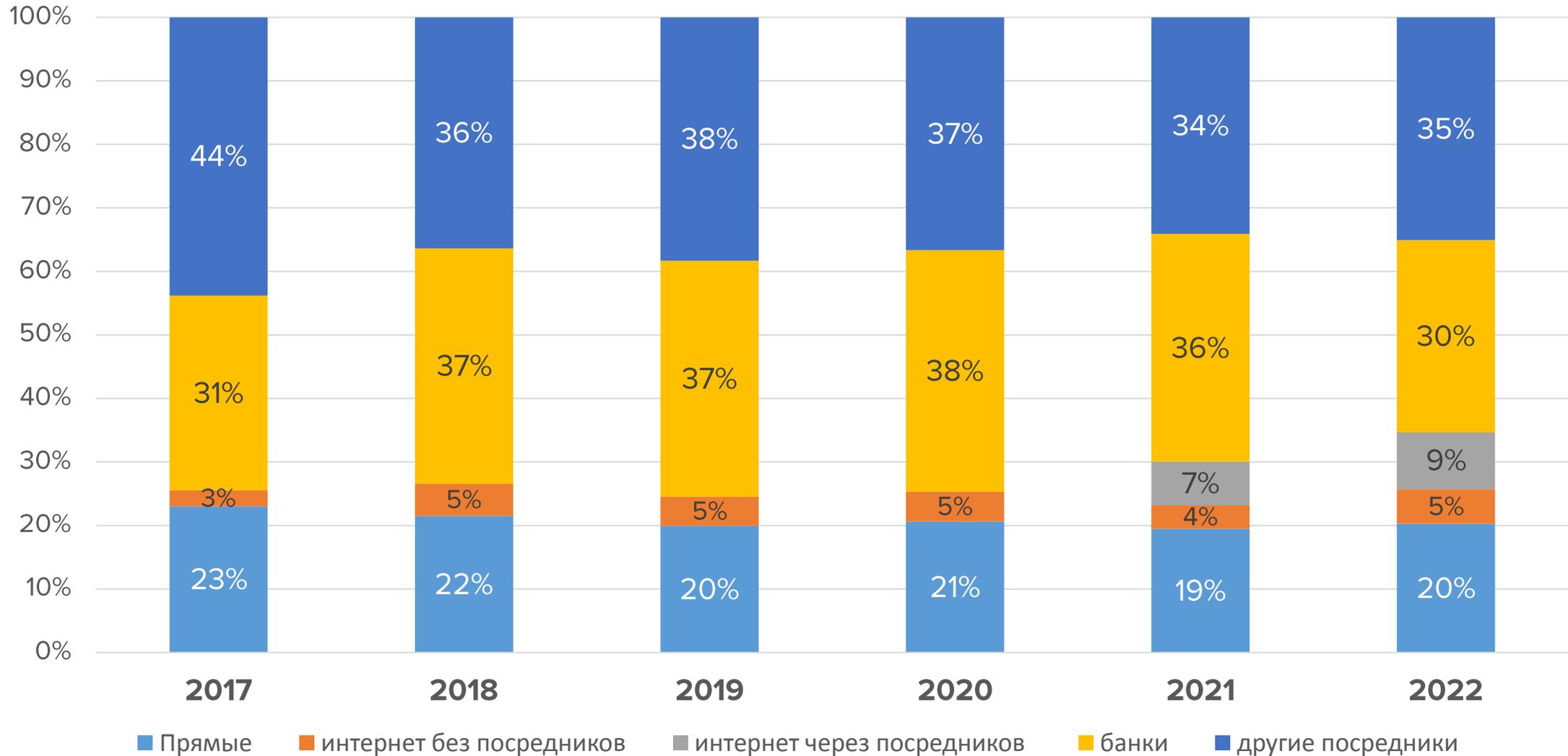
Снижение уровня раскрытия информации компаниями и регулятором

2022: рост премий-нетто на фоне стабильных премий-брутто

Динамика объемов премий

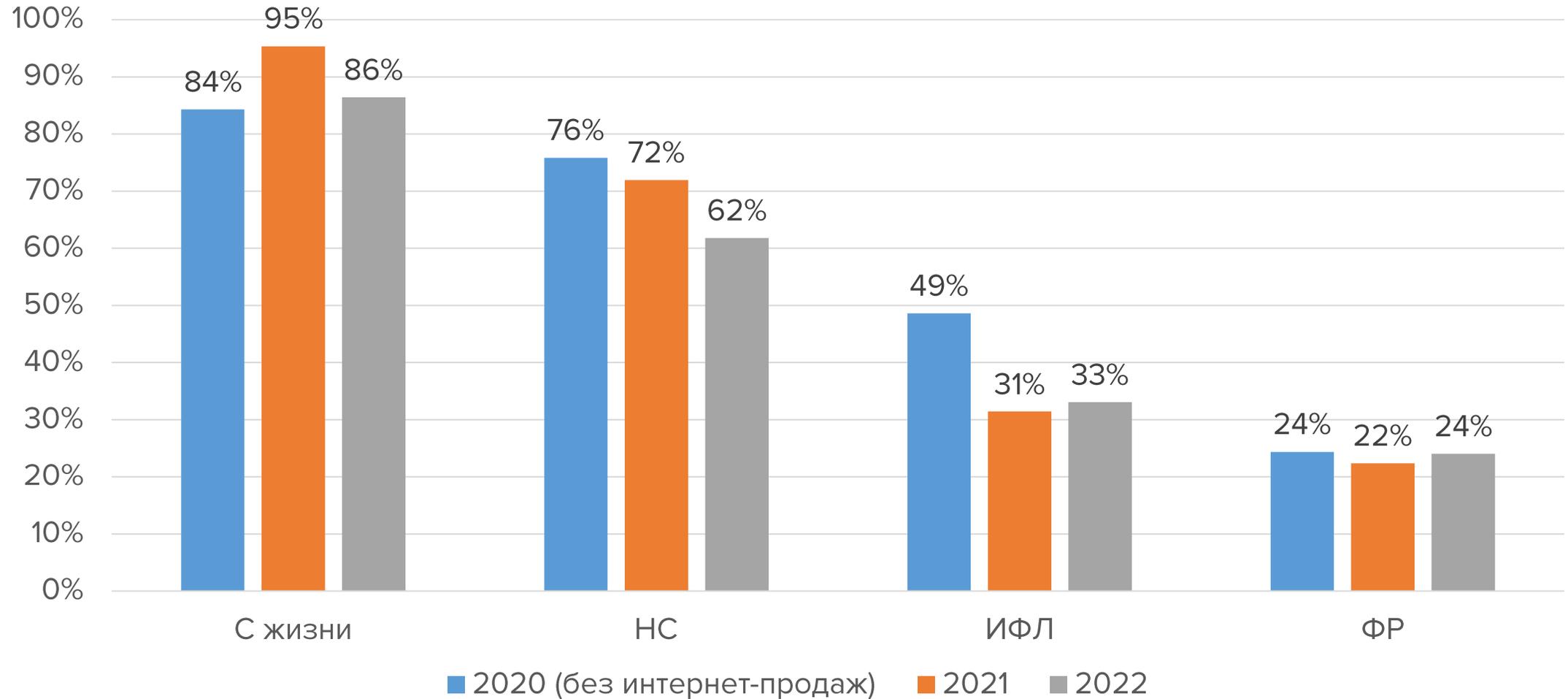


Доля банковских продаж снизилась, но это временно

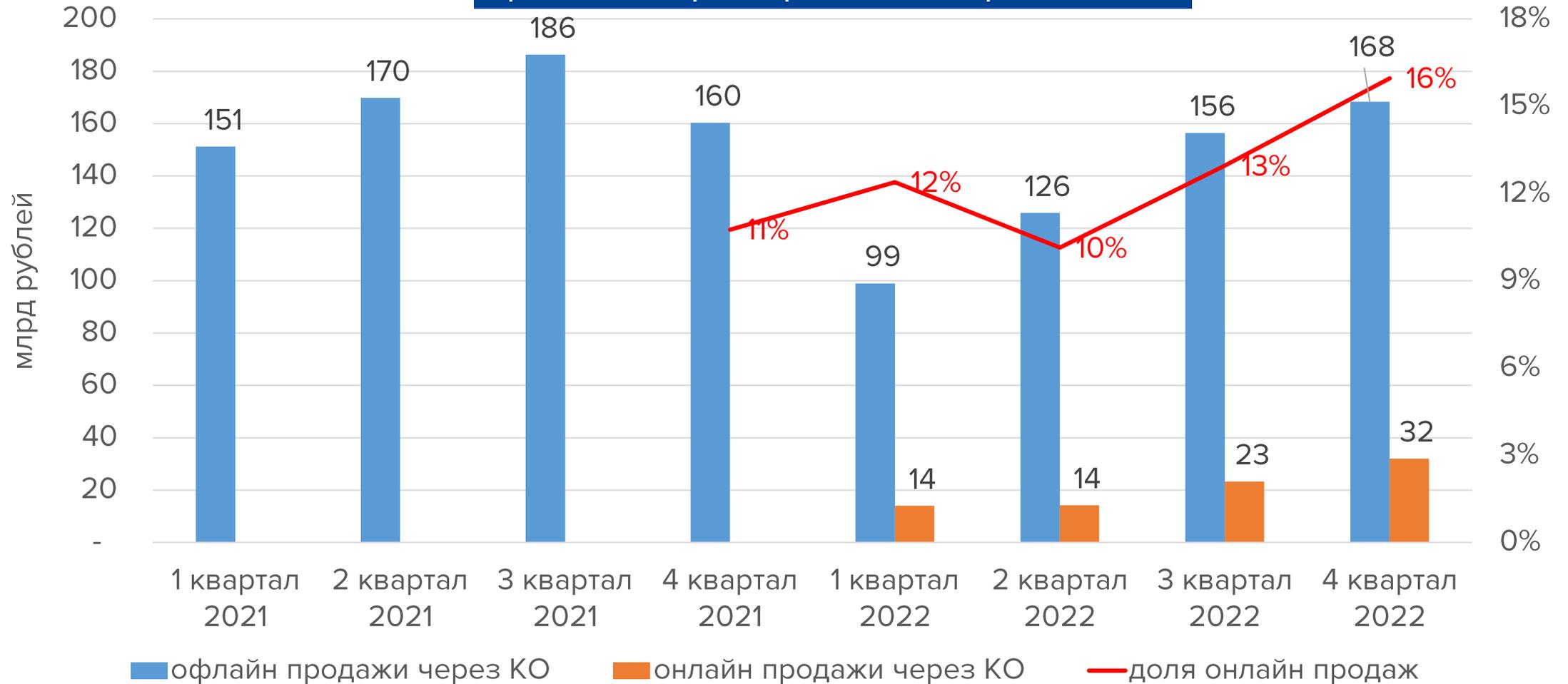


Доля банковских продаж по видам страхования

Доля банков в общем объеме премий по видам

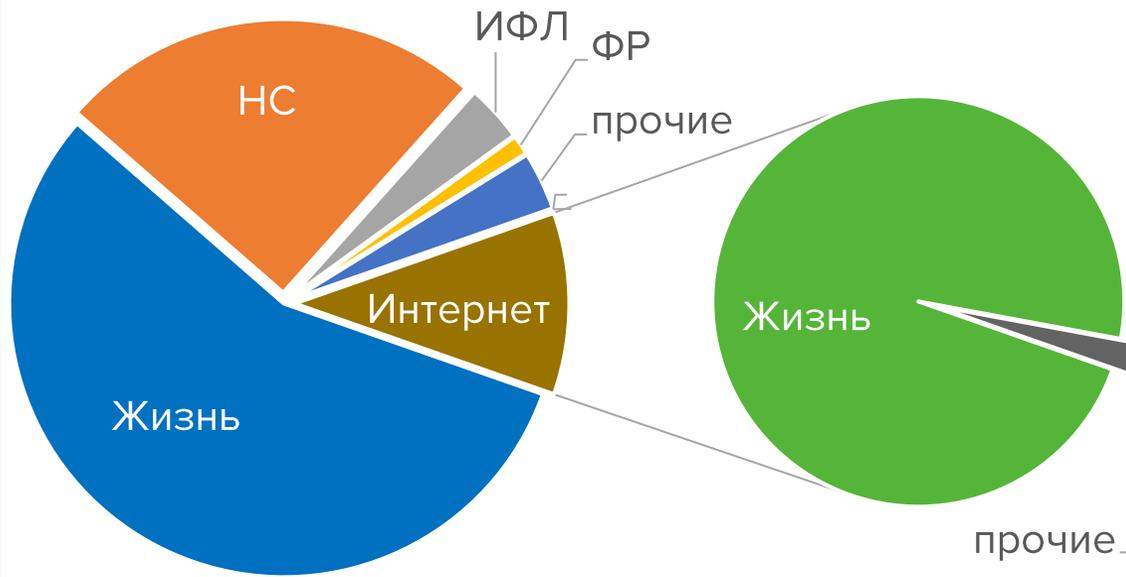


Продажи через кредитные организации

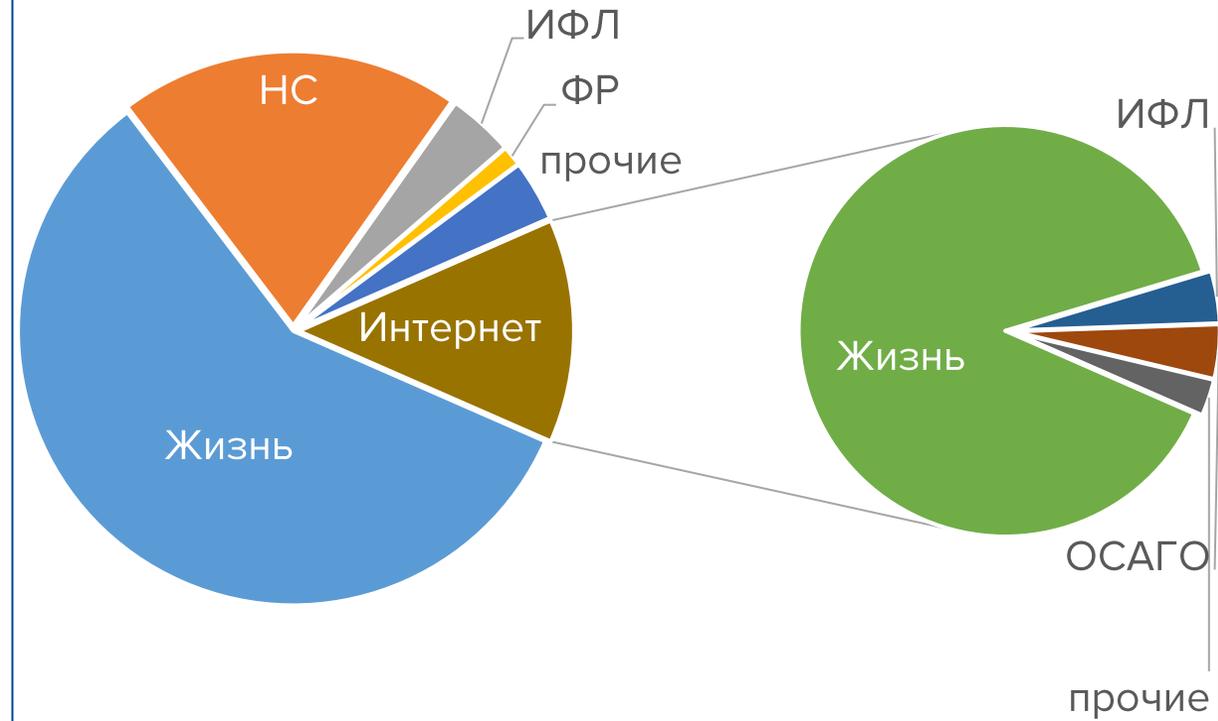


Структура продаж через банковский канал

2021 год

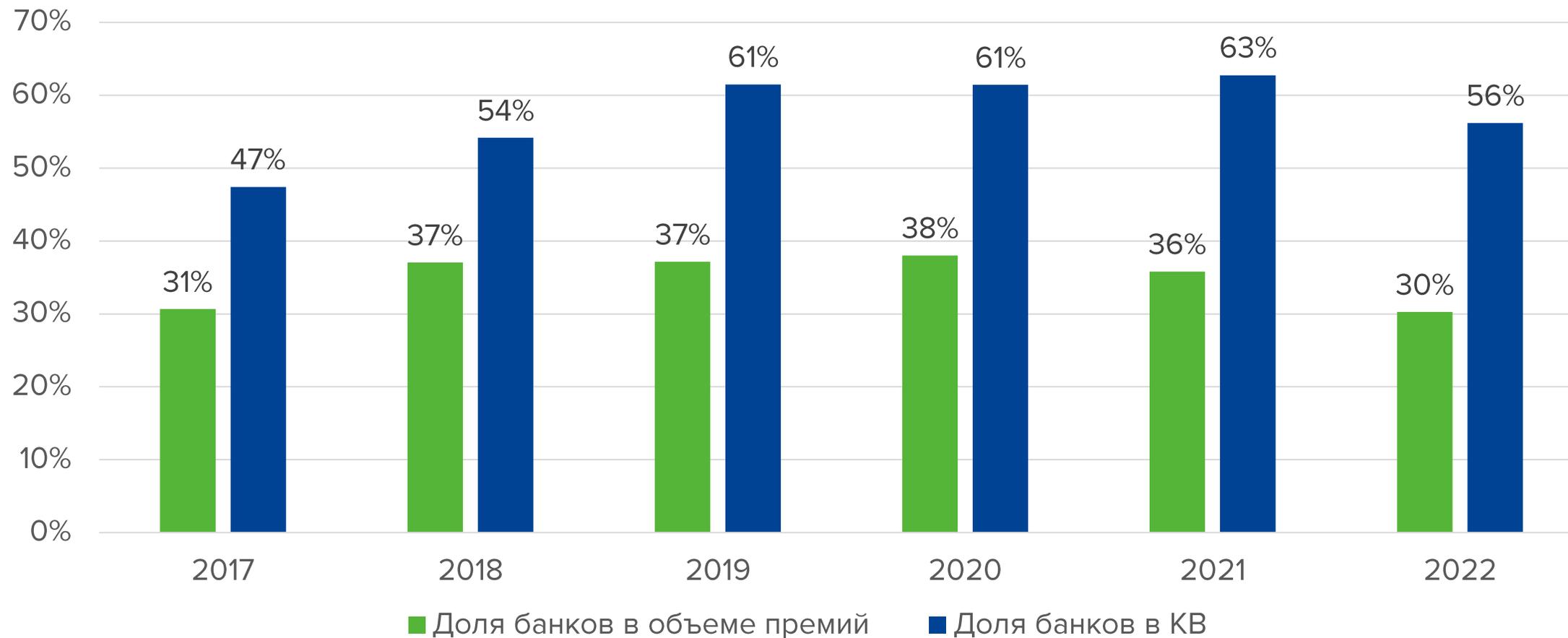


2022 год



Банки – один из самых дорогих каналов продаж

Доля банков в объеме премий и КВ



ФОКУС НА АКТИВНОЕ ДОЛГОЛЕТИЕ

- ✓ Рост доли пожилых граждан среди клиентов банков и страховых организаций

**Специальные
страховые продукты
Требования по
отсутствию
дискриминации**

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

- ✓ Акцент на долгосрочную устойчивость

**Предоставление
продуктов и услуг
высокого качества
Устранение мисселинга**

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

- ✓ Рост доли продаж через цифровые каналы

**Адаптация банкинга и
страхования под
жизненный цикл
человека (имущества,
бизнеса)
Снижение издержек
участников**



Национальное Рейтинговое Агентство

115191, г. Москва,
Гамсоновский пер., д. 2, стр. 7
+7 (495) 122 2255
www.ra-national.ru

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

Татьяна Никитина
Старший директор рейтингов
финансовых компаний
nikitina@ra-national.ru

По вопросам сотрудничества
commercial@ra-national.ru