

## Депозиты плюс страховка: альянс развивается?

Автор: Administrator  
21.12.2012 10:23 -

---

С помощью самого понятного для массового клиента банковского продукта - вклада - банки привлекают все больше клиентов в страховые компании-партнеры.



Банк может предложить заключить договор страхования жизни и здоровья не только своему заемщику, но и вкладчику. Причем, предложив для компенсации части его затрат на страхование более высокий процент по вкладу.

Речь идет о так называемых страховых вкладах - комбинированном банковском продукте, сочетающем предоставление клиенту - частному лицу сразу двух услуг. Одна из них - банковская, это обычный банковский вклад. Другая предоставляется страховой компанией - партнером банка, это страхование жизни и здоровья вкладчика.

Самый массовый банковский продукт - вклады - в данном случае выступает локомотивом, который позволяет привлечь дополнительных клиентов в страховые компании - партнеры. На Западе подобные предложения банки делают своим клиентам уже очень давно. Но в России активное внедрение таких продуктов банками началось лишь 2-3 года назад.

Даже в крупнейших российских банках процентная ставка по таким вкладам достигает максимальных значений на рынке. Например, из числа банков, условия которых входят в расчет Центральным банком России максимальных процентных ставок по вкладам, подобные продукты предлагают Сбербанк и Райффайзенбанк, при этом максимальные ставки по обычным вкладам в этих банках примерно на 3-4% годовых ниже.

Не секрет, что добровольное страхование жизни, здоровья и имущества по ряду причин получило в России куда менее широкое распространение, чем финансовые услуги банков. И продать страховой компании клиенту этот продукт бывает непросто.

В данном случае за определенное вознаграждение банки активно используют свою сеть отделений и уже существующую клиентскую базу для продаж страховых продуктов компании-партнера. При этом, например, накопительное страхование жизни, конечно, уступает банковскому депозиту по доходности, но зато предоставляет клиенту страховую защиту и материальную поддержку его и близких в сложной жизненной

ситуации.

Чаще всего страховые компании, услуги которых продвигает банк, входят с ним в одну группу компаний. Однако это вовсе необязательно - например, Сбербанк имеет подобные комбинированные банковские продукты сразу с несколькими несвязанными с ним компаниями. Естественно, сотрудничество банка и страховой компании обычно не ограничивается оформлением страховых депозитов. Банки занимают второе место после страховых агентов по объемам выручки от продажи страховых полисов. Это именно те так нелюбимые большинством клиентов услуги страхования залогов, жизни и здоровья заемщиков и прочие страховые услуги, без которых банк выдает розничные и корпоративные кредиты по повышенным ставкам, а иногда - не выдает вообще.

### Тонкости продукта

Несмотря на большое разнообразие страховых депозитов, предлагаемых различными банками, есть несколько общих черт этого продукта. Так, сроки страховых вкладов обычно достаточно короткие - до 1 года. Сумма вклада ограничена как «снизу», так и «сверху» - обычно минимальная сумма вклада 30-50 тыс. рублей, а максимальная - от 1 до 5 размеров годовых взносов по полису страхования.

Процентные ставки по страховым вкладам на несколько процентов выше среднерыночных по сравнимым услугам. Но при досрочном изъятии вклада проценты выплачиваются в большинстве банков по ставке вкладов «до востребования» или даже еще ниже. В большинстве случаев пополнение вклада, частичное снятие средств и пролонгация вклада по окончании срока договора не предусмотрены. Дополнительные условия страховых вкладов сильно разнятся и в страховой части продукта - тут все зависит от страховой компании - партнера.

В Банке проектного финансирования оформление идет несколько иначе, чем в остальных банках. Клиент получает при оформлении вклада сертификат на сумму, необходимую для оформления страхового полиса в страховых компаниях - партнерах банка. Возможны два вида страхования - ОСАГО и страхование жизни и имущества от несчастных случаев.

## Депозиты плюс страховка: альянс развивается?

Автор: Administrator  
21.12.2012 10:23 -

Особенно активно продвигают страховые вклады крупные розничные банки с большой сетью отделений. В таблице 1 показаны основные условия некоторых страховых вкладов самых заметных на этом рынке банков.

**Таблица 1. Основные условия страховых вкладов.**

Банк	Вклад	Срок вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Условия
Сбербанк	Страховой «Перспектива»	12	400	Открывается при заключении договора накопления. Срок страхования - от 5 лет. Минимальный страховой платеж за первый год - от 80 тыс. руб.
Ситибанк	Срочный	5 мес. 11%	30	Открывается при заключении договора накопления. Срок страхования - от 10 лет. Минимальный страховой платеж - от 30 тыс. руб.
Райффайзенбанк	Страховой	1 год 9,5	50	Открывается при заключении договора накопления. Срок страхования от 6 лет. Минимальный страховой платеж за первый год - от 50 тыс. руб.
Райффайзенбанк	Страховой премиальный		50	То же, плюс заключение договора на комплексное страхование.
Нордеа Банк	Ваше будущее	1 год 10,5	30	Открывается при условии оформления договора страхования. Срок страхования - от 5 лет. Минимальный страховой платеж - от 30 тыс. руб.
Юникредитбанк	Вклад для жизни	1 год 9%	10	Открывается при заключении договора накопления. Срок страхования - от 10 лет.
Банк проектного финансирования	Заблаженный	700 дней 10,5%	10	При открытии вклада клиенту предоставляется сертификат. Сумма сертификата зависит от суммы первоначального взноса вклада. Партнеры банка - страховая компания «Югория» и «Военно-Страховая компания»
Банк проектного финансирования	ОСАГО	1 год 1%	30	При открытии вклада клиенту предоставляется сертификат. Сумма сертификата зависит от суммы первоначального взноса вклада. Партнеры банка - страховая компания «Югория» и «Военно-Страховая компания»

**Данные получены из открытых источников и актуальны на октябрь 2012 года.**

Достоинства страховых депозитов заключаются в том, что клиент получает возможность открыть вклад на более выгодных условиях, чем обычно предлагает банк, и в этом же офисе быстро оформить полезную страховку - часто тоже на весьма привлекательных условиях.

К минусам можно отнести немалую минимальную страховую сумму, которая установлена по таким программам во многих банках. Например, в Райффайзенбанке она составляет 50 тыс. рублей. Также можно считать минусом отсутствие выбора страховых компаний в

## **Депозиты плюс страховка: альянс развивается?**

Автор: Administrator  
21.12.2012 10:23 -

---

большинстве банков, предлагающих страховые депозиты.

Есть и еще одна деталь. Так как договор страхования заключается в этом случае обычно на весьма длительный срок - до 10 лет, то перед его подписанием клиенту неплохо бы было собрать информацию не только о банке, в котором он открывает вклад, но и о страховой компании, с которой будет заключен договор страхования.

Ведь в случае страховых услуг ни о какой системе госстрахования наподобие существующей для банковских вкладов речи идти не будет.

Усложняет ситуацию и то, что финансовое положение ряда страховых компаний в разгар кризиса 2008-2009 годов значительно ухудшилось. Если вспомнить тот период, то на поддержку крупнейших банков были выделены сотни миллиардов рублей. Но государство практически не поддержало сектор страхования, и компании выживали за счет ужесточения подходов к выплате страховых премий и продажи новых страховых продуктов на грани рентабельности.

На кого же в первую очередь рассчитан этот комплексный продукт - страховые вклады?

По статистике страховых компаний, чаще всего задумываются о страховании жизни и здоровья семейные россияне старше 30 лет из «среднего класса», чей ежемесячный доход на члена семьи превышает \$500-700.

Страховые вклады также интересны в первую очередь именно этой социальной группе клиентов банков, представители которой получают возможность застраховать свою жизнь и жизнь своих близких на привлекательных условиях, а в качестве дополнительного бонуса - возможность открыть вклад с повышенной доходностью в надежном банке.

**В чем выгода для банка?**

## Депозиты плюс страховка: альянс развивается?

Автор: Administrator  
21.12.2012 10:23 -

---

Страховые вклады предлагают обычно банки с развитой сетью офисов, которые дополнительно используются в данном случае для увеличения объемов продаж продуктов дружественной компании и получения комиссионного дохода.

Однако при ближайшем рассмотрении все оказывается не так уж просто. Пока доля страховых вкладов в общей массе невелика. Конкретные цифры представителями банков называются очень редко, но по разным оценкам доля страховых вкладов у различных банков от 0,2% до 5% от общего объема вкладов.

Тем не менее банки прилагают немалые усилия по продвижению данного продукта. Дело в том, что банки не только не теряют доходы, выплачивая повышенный процент по страховым вкладам, но даже зарабатывают небольшую прибыль. Ведь повышенная ставка по страховому вкладу обычно компенсируется платежами от страховой компании, которые могут выплачивать банку комиссию за дополнительно привлеченных клиентов в размере нескольких процентов от объема привлеченных средств. Точные условия договоренностей между банками и страховыми компаниями по понятным причинам обычно не разглашаются. Возможны и дополнительные договоренности о сотрудничестве между банками и страховыми компаниями, например, размещение части выручки от страхования страховой компанией на банковский депозит или более тесное сотрудничество в предоставлении страховых услуг при банковском кредитовании.

В целом можно сказать, что для дальнейшего развития как российского страхового рынка, так и рынка комплексных банковских продуктов крайне желательно изменение государственной политики в отношении страхования. При отсутствии серьезных налоговых льгот в отношении сумм, направленных россиянами на страхование, наш страховой рынок еще долго будет сохранять значительное отставание от рынков крупнейших западных стран.