XII Ежегодная конференция «Банкострахование в России» собрала около 30 ведущих экспертов финансового сектора.

РЕСО-Гарантия на форуме представили директор Департамента развития цифровых каналов продаж Виктория Маланина и заместитель начальника Управления продуктов медицинского страхования Борис Болдырев. Коллеги выступили в рамках секции, посвященной доходам от сотрудничества банков и страховых компаний.

«Чтобы эффективно работать с банками, модель взаимодействия с ними должна строиться на трех принципах: прозрачной экономике, контроле клиентского пути (CJM) и понятном распределении ответственности. Банк привлекает клиентов, обеспечивает широкий охват, доверие аудитории и доступ к клиенту в момент принятия решения о покупке полиса. Страховщик, в свою очередь, предоставляет готовый страховой продукт, обеспечивает андеррайтинг и урегулирование убытков, несет финансовую ответственность и предлагает сильный бренд. Также важно договориться о том, кто контролирует взаимодействие с клиентом. Это зависит от условий сотрудничества с конкретным партнером, от того, кто изначально сформировал отношения с клиентом и кто связывается с человеком, когда приходит время продлевать полис», – рассказала на конференции Виктория Маланина.

На встрече представители банков, страховщиков, негосударственных пенсионных фондов и агрегаторов обсуждали доходы от кросс-продаж, проблему высоких комиссий и последствия практики навязывания услуг клиентам.

«Клиентская ценность – это соотношение цены и полезности страхового покрытия, которое может быть широким, но при этом совершенно бесполезным клиенту, например, из-за включенных в него ненужных сервисов. Если комиссия банка слишком высока, страховой продукт становится менее выгодным для покупателя. Возникает дилемма: сохранить хорошую страховую защиту, но повысить общую стоимость или сократить покрытие, чтобы снизить цену полиса. Продавая продукты с высокой премией, но низкой клиентской ценностью, банк рискует ухудшить не только собственную репутацию, но и репутацию страховой организации», – объяснил Борис Болдырев.

Ключевой вывод, сделанный экспертами: классическая модель банкострахования, основанная на агрессивных кросс-продажах в нагрузку к кредитам, практически исчерпала себя. Теперь акцент необходимо сместить на пользу страхового продукта для

каждого конкретного клиента.

Википедия страхования, 23.10.2026 г.