

Банк «Тинькофф кредитные системы» (ТКС Банк), специализирующийся на розничном кредитовании, планирует заняться продажей страховок для физлиц. Поскольку банк будет предлагать добровольные виды страхования, объем продаж страховок пока может быть небольшим.

ТКС Банк Олега Тинькова, специализирующийся на розничных онлайн-продажах кредитных карт, в июле текущего года начнет продажу страховок компании «Ренессанс Страхование» Бориса Йордана. Банк будет продавать страхование от несчастных случаев, страхование имущества физлиц, а также страхование туристов. Речи о продаже каско и ОСАГО пока не идет, пояснили РБК daily в кредитной организации.

Реализовывать страховые продукты «Ренессанс Страхования» ТКС Банк намерен с помощью онлайн-продаж. «На сайте банка клиент сможет заполнить заявку и купить страховку. Мы реализуем реальную возможность онлайн-покупок страховых продуктов: это направление пока не очень развито в России», – говорят в ТКС Банке.

В «Ренессанс Страховании» подтвердили, что будут сотрудничать с Олегом Тиньковым, интегрировав IT-сервисы компании с сайтом банка. Благодаря этому клиенты банка получат возможность через личный кабинет на сайте банка покупать страховые продукты именно «Ренессанс Страхования». Сколько страховщик намерен собрать с помощью сотрудничества с ТКС Банком, в «Ренессанс Страховании» не говорят. Однако у банка сейчас большое количество клиентов. Ежемесячно банк выпускает от 120 тыс. до 150 тыс. новых карт и в этом отношении уступает только Сбербанку, выпускающему 200 тыс. пластиковых карт в месяц, рассказывал ранее агентству Bloomberg Олег Тиньков. На начало 2012 года клиентами кредитной организации были более 2 млн граждан.

В «Ренессанс Страховании» не исключают того, что если проект с ТКС Банком окажется успешным, то сотрудничество будет также предложено турфирмам и агентствам недвижимости, у которых есть система онлайн-продаж, а также другим кредитным организациям с развитой системой интернет-банкинга.

По словам заместителя гендиректора «Эксперта РА» Павла Самиева, экономическую выгоду от сотрудничества со страховщиком банк может получать исключительно за счет комиссии: например, для страхования от несчастных случаев она составляет 40–45%. Даже если объем продаж не будет большим, то проект может оказаться успешным, поскольку он не требует больших затрат, считает г-н Самиев.

Источник: [РБК daily](#) , 03.07.12

Автор: Шарпаева Е.