

Банки начали запускать программы накопительного страхования жизни. Можно оформить страховые полисы на 5–30 лет и по истечении срока получить дополнительный доход.

Сразу несколько банков объявили о начале продаж полисов накопительного страхования жизни. Такие полисы, имеющие инвестиционную доходность, банки продвигают совместно со своими партнерами – страховыми компаниями. Подобное сотрудничество позволяет банкам привлекать новых клиентов и получать дополнительный комиссионный доход. Комиссия может достигать 40% страховой премии в первый год действия договора страховой компании с клиентом.

Пока инвестиционно-страховые продукты банки намерены предлагать состоятельным клиентам и продвигают услуги в своих VIP-офисах.

Инвестиционные страховки

Появление в своих офисах полисов накопительного страхования жизни вчера анонсировали Номос-банк совместно с ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни», а также Нордеа банк вместе со страховой компанией «Allianz РОСНО Жизнь».

Сумма ежегодного взноса – от 50 тыс. рублей, он может быть уплачен единовременно или в рассрочку, уточняет директор департамента премиального банкинга Номос-банка Дмитрий Домарев. При этом гарантированная ставка доходности составляет 3% годовых плюс инвестиционный доход, добавляет он. Но ожидаемая доходность зависит от работы инвестиционного подразделения страховой компании.

К оплачиваемым рискам полиса относятся дожитие до конца срока программы и смерть в течение этого срока.

Вроде пенсии

Росэнергобанк также планирует предложить подобную услугу до конца года. Как объясняет заместитель председателя правления банка Марк Шрайбер, классический банковский вклад открывается на определенный ограниченный во времени срок, а программу накопительного страхования можно сравнить с формированием пенсионных накоплений – формат и цель очень похожи.

При этом клиент периодически отчисляет определенную сумму по договору страхования, эта сумма размещается страховщиком с использованием различных инвестиционных инструментов, и в результате этих операций формируется доход.

Как пояснил Роман Лобусев, начальник отдела комиссионных продуктов ОТП банка, его банк не предлагает клиентам полисы накопительного страхования жизни, а также иные инвестиционно-страховые решения.

Не так успешны

«На сегодняшний день рынку известно не так много успешных кейсов продвижения инвестиционно-страховых решений через банки, – скептичен Роман Лобусев. – Но банк внимательно следит за развитием рынка и оценивает возможность запуска таких продуктов».

Накопительные программы с 2005 года предлагает Ситибанк совместно со страховой компанией CiV Life.

Как отмечают в кредитном учреждении, страхование – лишь один из дополнительных непрофильных продуктов, которые банк предлагает своим клиентам, и доходы от продажи страховых продуктов несравнимы с доходами от профильных продуктов: банковских карт, кредитов, вкладов.

Большие перспективы

Количество клиентов, желающих узнать о данном продукте, растет с каждым днем, говорит Денис Клюковский, начальник управления координации продаж инвестиционных продуктов Нордеа банка. Рынок накопительного страхования очень перспективный, об этом свидетельствует то, какие шаги делает локомотив банковского рынка – Сбербанк, замечает Денис Клюковский.

До недавнего времени Сбербанк продавал накопительные программы партнеров, а в конце прошлого года приобрел страховую компанию «Альянс Лайф» и заявил о том, что планирует развивать накопительное и инвестиционное страхование самостоятельно. За 3–4 года Сбербанк планирует занять четверть рынка накопительного страхования за счет привлечения клиентов с ежемесячным доходом \$3–5 тыс. Продавать полисы Сбербанк начнет в IV квартале.

Рынок только начал набирать обороты

Евгений Дубенский, директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс»:

– Накопительное и инвестиционное страхование жизни очень развито в США и Европе, где на его долю приходится до 60% сборов. В России рынок почти не развит, на такой вид страхования приходится не больше 1% сборов страховщиков. Опыт по продаже подобных полисов был в СССР. Например, к началу 1990-х гг. в Петербурге насчитывалось до 900 тыс. держателей таких полисов, но страховки тогда продавались через агентскую сеть Госстраха. Об участии банков тогда, конечно, речи не шло. Перед кризисом 2008 г. были неудачные попытки создания так называемых финансовых супермаркетов. Интерес к страхованию жизни банки проявляют последние 2 года. Рынок очень перспективен: в прошлом году сборы по страхованию жизни показали рост на 70%.

Статистика

Из работающих в Петербурге 153 страховых компаний только 23 продают полисы страхования жизни. Страховые сборы по страхованию жизни в Петербурге по итогам 2011 г. к 2010 г. выросли на 70,4%, до 993,6 млн рублей. Основную часть сборов обеспечило в том числе страхование на случай смерти и дожития – около 92%, на страхование жизни с условием периодических выплат и участие страхователя в инвестиционном доходе страховщика пришлось 7% от сборов, на пенсионное страхование – менее 1%. Страховые выплаты за это же время снизились на 5,3%, составив 112,7 млн рублей.

Источник: [Деловой Петербург](#) , № 77, 04.05.12

Автор: Зборовская Е.