

Банки, принимая решение по заявке на кредит, в том числе потребительский, предпочитают выбирать тех клиентов, чья жизнь застрахована. Заемщики идут на это неохотно, многим удается, получив кредит, расторгать договоры страхования. Тем не менее этот бизнес набирает обороты, поскольку активно развивается потребительское кредитование.

Предлагая заемщику застраховать свою жизнь, банки стараются таким образом обезопасить себя на случай потери трудоспособности в результате несчастного случая, инвалидности и смерти клиента. Если такое событие произойдет, с банком расплатится страховщик. Как правило, на страховании жизни кредитор настаивает, если речь идет о крупном займе. Страхование жизни – дело добровольное, но банк может отказать в кредите, не объясняя причин, если клиент не хочет страховаться, или использовать другие аргументы. «Иногда в случае отказа приобрести полис страхования жизни банк может повысить ставку по кредиту, то есть фактически «застраховаться» другим способом», – говорит заместитель председателя правления по личным видам страхования компании «ЭРГО Руть» Михаил Чехонин.

Заемщики нашли выход из положения. Часть из них, получив кредит, расторгают договор со страховщиком, и таких попыток становится все больше. «После получения кредита некоторые заемщики пишут заявление в страховую компанию о расторжении договора страхования и возврате страховой премии», – рассказывает директор по развитию центра страхования ипотечных и розничных банковских рисков компании «Альянс» Виталий Ус. Они мотивируют это тем, что были введены в заблуждение, поскольку не знали, что страхование жизни – необязательный вид страхования.

Клиенты не воспринимают страховой полис как защиту собственных интересов, бюджета и в конечном счете интересов его семьи и не хотят за него платить дополнительные деньги. Стоимость полиса зависит от ряда параметров, в частности от возраста заемщика, срока кредитования, суммы кредита. Например, в компании «ЭРГО Руть» для 30-летнего мужчины, который берет в кредит 300 тыс. руб. на год, стоимость полиса составит 4 тыс. руб. А в «Ренессанс Страховании» для мужчины 35 лет, который берет потребительский кредит 150 тыс. руб., скажем, на покупку кухни, стоимость полиса составит 375 руб. за год.

Если с кредитором что-то случится, убеждают страховщики, обязанность выплачивать долг банку ложится на его родственников. «Однако многие воспринимают страховку как

ненужное приложение к кредиту, удорожающее его стоимость. Не хотелось бы, чтобы люди осознавали необходимость в страховании на собственном горьком опыте, лишившись трудоспособности или потеряв члена семьи, из заработков которого оплачивался кредит», – говорит Михаил Чехонин.

Динамика этой части бизнеса страхования жизни напрямую зависит от того, как развивается само потребительское кредитование. «Если для 2009 года была характерна стагнация, премии снизились в целом по рынку на 40,6%, то в 2010-м мы наблюдали впечатляющий рост на 61%, что было обусловлено существенным увеличением объемов потребительского кредитования. Этот рост продолжился и в 2011 году», – говорит управляющий директор департамента массовых видов страхования группы «Ренессанс Страхование» Елена Скуратова. Сейчас ситуация в мировой экономике не отличается стабильностью, но «несмотря ни на что, рынок кредитования продолжает расти, и в этом году крупные банки прогнозируют его дальнейший рост на 20–30%, причем именно за счет потребительского кредитования; если реализуется такой сценарий, то примерно с такой же динамикой будет развиваться и страхование жизни при потребкредитовании», считает Михаил Чехонин.

Непопулярная классика

Доля классического страхования жизни (не привязанного к кредитованию) в общем объеме страхового рынка России в 2011 году оказалась одной из самых низких в мире – всего 2,7%. В то время как для стран с развитой экономикой этот показатель составляет порядка 50%, что сравнимо по оборотам с рынком страхования имущества и ответственности. Традиционно программы по страхованию жизни делятся на две основные категории – рисковые и смешанные. В первом случае страховщик выплатит возмещение, если его клиент получит, например, травму или будет признан нетрудоспособным. То есть договор покрывает конкретный набор рисков в течение определенного срока. Вторая категория страховых продуктов также включает защиту от различных рисков, но подразумевает еще и возможность получить вложенную сумму к оговоренному сроку. Иначе говоря, при наступлении страхового случая компания выплачивает возмещение, при этом договор продолжает действовать, если страхователь платит взносы. Конечная сумма, которую клиент должен получить к оговоренному в договоре сроку, остается без изменений. Если клиент уходит из жизни, как в первом, так и во втором случае деньги получает выгодоприобретатель, указанный в полисе, или наследники.

Полис по страхованию жизни не спасет от экономических кризисов или трагичных

обстоятельств. Но, как стараются убедить страховщики, программы по страхованию жизни формируют привычку к регулярному пополнению своего счета на запланированные дорогостоящие проекты, такие как обучение ребенка, приобретение квартиры, или на черный день.

Источник: [Московские новости](#) , 16.05.12