

Сбербанк может в ближайшее время лоббировать налоговые льготы в страховании жизни, что приведет к взрывному росту этого сегмента рынка. Об этом 11 июля в ходе пресс-конференции «Рынок розничного страхования в 2011–2012 годах: цена доверия», организованной рейтинговым агентством «Эксперт РА», заявил управляющий директор по розничному страхованию страховой группы «СОГАЗ» Алексей Кутумов. С места события передает корреспондент Клерк.Ру Сергей Васильев.

По данным Swiss Re, на взносы по страхованию жизни приходится около половины мирового страхового рынка. В России доля этого вида страхования крайне незначительна, и ее рост аналитики прогнозируют только в связи с тем, что на страхование жизни заемщиков все большее внимание обращают кредитные учреждения. В частности, главные ожидания связаны со Сбербанком, который, как известно, в 2011 году приобрел у группы Allianz страховщика жизни «Альянс Лайф».

«Я думаю, если Сбербанку дать год-полтора, он сможет достигнуть значительных показателей по страхованию жизни за счет перевода накоплений с депозитов, – уверен Алексей Кутумов. – Помимо этого, лоббистский ресурс Сбербанка может повлиять на введение налоговых льгот в страховании жизни, а это станет еще более значимым фактором роста».

Кутумов напомнил о том, что Сбербанк уже запустил свою программу страхования при выдаче кредитов малому и среднему бизнесу. «Она показала свою эффективность и наращивает обороты с каждым днем, – отметил представитель СОГАЗа. – Если они сделают то же самое в рознице, то станут самой быстрорастущей компанией в сегменте».

В свою очередь, заместитель генерального директора «Эксперта РА» Павел Самиев полагает, что Россия, очевидно, пойдет по пути южноевропейских стран (Испании, Италии), где банковский канал продаж страхования жизни очень значим. «Собственно, в странах Европы само понятие bancassurance и употребляется преимущественно для обозначения страхования жизни, – заметил аналитик. – Это у нас банкострахованием принято называть все продажи через банковский канал».

В июне стало известно, что Минэкономразвития поддержало идею развития в России так называемых unit-linked продуктов. Англоязычный термин unit-linked insurance plan обозначает страхование жизни с инвестиционной составляющей и представляет собой гибрид классического накопительного страхования жизни с инвестиционной составляющей в виде активов инвестиционных инструментов. То есть часть портфеля по желанию клиента размещается в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты (например, ПИФ), состав которых в программе можно периодически менять.

Источник: [Клерк.ру](http://clerk.ru) , 11.07.12