



*17 июня в Москве состоялась пресс-конференция «Банкострахование в России», организованная рейтинговым агентством «Эксперт РА». Участники обозначили новый драйвер роста рынка банкострахования, обсудили необходимость усиления регулирования деятельности банковских страховщиков и рассказали о перспективах развития рынка.*

Дискуссия началась с анализа ситуации на рынке. О существенных структурных изменениях в банкостраховании за прошедший год рассказал Павел Самиев, заместитель генерального директора «Эксперта РА»: «В 2013 году на рынке банковского страхования произошли заметные изменения: существенно вырос сегмент некредитного страхования. Его прирост за 2013 год составил 257%, или 19 млрд рублей. При этом лидером по росту в сегменте некредитного страхования стало инвестиционное страхование жизни, доля которого достигла 34%. Это, безусловно, оказывает позитивное влияние на рынок в целом, и мы оцениваем сегмент некредитного страхования как основной драйвер роста банкострахования в среднесрочной перспективе».

Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков, поддержал позитивные настроения в банкостраховании, но при этом отметил, что «для повышения привлекательности этого сегмента всему страховому сообществу необходимо проделать большую работу». Прежде всего, по его словам, необходимы изменения в регулировании: «Без неких законодательных новелл большого роста рынка не будет, он будет ситуативным, а не стратегическим».

Президент ЗАО «МетЛайф» Александр Зарецкий согласился с идеей усиления регулирования рынка, отметив при этом, что за последние 5 лет в России произошел значительный прогресс в этой области. Однако, по его мнению, на рынке присутствует заметный дисбаланс интересов между клиентом, страховой компанией и банком: «Пока в этом треугольнике клиент проигрывает больше всех. Основная причина этого – финансовая грамотность населения, она достаточно низкая, и люди не знают, какие у них есть права при, например, получении кредита». С точки зрения профессионального сообщества, по словам Александра Зарецкого, необходимо продвигать возможность продаж классических инвестиционных программ страхования жизни, которые позволят привлечь массового клиента, а также повышать финансовую грамотность населения.

Проблему финансовой неграмотности в своем выступлении продолжила Ирина Смирнова, заместитель начальника управления контроля финансовых рынков ФАС России. По результатам опроса, проведенного ФАС России, «около 40% страховщиков имеют информацию о случаях отказов банков в принятии страхового полиса клиента, даже при его полном соответствии требованиям банка». Таким образом, клиенты заключают кредитные договоры на невыгодных условиях, включающие выплаты по навязанному полису страхования. «Решением этого может стать введение в законодательство так называемого «периода охлаждения», – добавила Ирина Смирнова. – Это период, например, 5 рабочих дней, в течение которого страхователь может отказаться от договора страхования без угрозы финансовых потерь». Такая мера, по словам эксперта, может повлиять на банковскую политику навязывания страховых услуг.

Возвращаясь к драйверам роста рынка банкострахования, Екатерина Литвинова, начальник управления по работе с банками СК «МАКС», отметила, что стоит делать ставку на некредитное страхование. Среди основных драйверов на текущий год были выделены «простые в реализации коробочные продукты по страхованию выезжающих за рубеж, страхованию имущества физических лиц и ответственности перед третьими лицами», онлайн-продажи, а также «продукты по добровольному страхованию жизни и здоровья вкладчиков, где, по аналогии с кредитным страхованием, клиенту предлагается повышение процентной ставки по вкладу при приобретении или подключении дополнительных услуг».

Источник: [Википедия страхования](#) , 20.06.14