



*Компания «Allianz Жизнь» на минувшей неделе отметила свое 10-летие. Юбилей прошел на фоне реорганизации бизнеса группы Allianz в России. Сокращая свое присутствие на рынке автострахования и в некоторых других видах розничного страхования, Allianz, тем не менее, планирует направить усилия на развитие медицинского страхования и страхования жизни. Сегодня «Allianz Жизнь» представлена в 26 городах России, обслуживает более 305000 частных клиентов и более 800 компаний – юридических лиц.*

•

«Открытие Страхование жизни» совместно с ОТП Банком начали продажи программ страхования жизни и здоровья для заемщиков потребительских и POS-кредитов. Программа предоставляет клиенту гарантию погашения кредитных обязательств перед банком в случае непредвиденных обстоятельств, связанных с невозможностью оплачивать кредит из-за состояния здоровья. Клиент может подключиться к программе как по новому, так и по уже действующему кредитному договору в любом офисе банка. Территория действия страхования составляет весь мир, страховая защита действует в течение 24 часов в сутки.

•

Также стартовал совместный проект СК «Открытие Страхование жизни» и банка «Петрокоммерц», в рамках которого держателям кредитных карт банка предлагается программа страхования жизни и страхования на случай потери работы. Клиенты банка теперь смогут получить страховую защиту на случай непредвиденных обстоятельств, связанных с невозможностью погасить задолженность по кредитной карте из-за состояния здоровья или потери работы по инициативе работодателя. Оформление полисов возможно в любом офисе банка «Петрокоммерц».

•

О сути и прогнозах развития накопительного страхования жизни (НСЖ) рассказал в рамках организованной агентством «Эксперт РА» конференции генеральный директор СК «Сбербанк страхование жизни» Максим Чернин. Продукт НСЖ, по словам г-на Чернина, можно разделить на три большие категории. Первая – продукт с единовременным взносом. Это способ долгосрочной передачи капитала кому-то из близких или родственников, потому что страхование жизни – защищенное вложение. Если с человеком что-то случится, эти деньги моментально перейдут к выгодоприобретателю, которого он указал.

Вторая категория – взрослый эндаумент. Если что-то случится в семье, близкие застрахованного сразу получают большую сумму денег. А если ничего не случится, то в конце периода страхования можно получить назад взнос и небольшой инвестдоход.

Третья категория – детское НСЖ. Это продукт, который продавался в советское время и был у 70% трудоспособного населения страны. Сейчас он еще более актуален, потому что образование становится все более платным, неважно, зарубежное оно или российское. Именно за этим продуктом, по мнению г-на Чернина, будущее НСЖ. «Это продукт, который при налоговых льготах мы будем очень активно продвигать и развивать. Сегодня без налоговых льгот делать это несколько проблематично», – пояснил эксперт.

•

О ситуации на корпоративном рынке страхования жизни рассказала начальник управления по страхованию юридических лиц ООО «СК «СОГАЗ-Жизнь» Яна Асадчая. По словам г-жи Асадчей, в течение последних лет на рынке корпоративного страхования жизни наблюдается снижение на фоне существенного роста розничного страхования. Причем по разным видам это снижение неравномерно. Так, наибольшее падение доли премии приходится на страхование с условием периодических выплат. Это договоры с юридическими лицами ренты, аннуитетов, либо договоры с участием страхователя в инвестиционном доходе. В меньшей степени снижение заметно в страховании на случай смерти, дожития до определенного возраста либо наступления иного события. Главной

причиной данной тенденции является переход от договоров коллективного страхования к индивидуальному, что происходит в том числе из-за внесения изменений в закон об организации страхового дела, согласно которым страховым агентам и банкам, когда они выступают страхователями, нельзя указывать себя в качестве выгодоприобретателей. Основными векторами, обуславливающими успешное развитие рынка корпоративного страхования, являются: выравнивание условий работы страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов, популяризация корпоративного страхования жизни и вовлечение сотрудников в софинансирование.

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».*

Источник: [Википедия страхования](#) , 20.10.14