

Сбербанк выходит на рынок классического страхования жизни, для начала предложив эту услугу среднему классу. В банке уверены, что через пять лет ему вполне по силам занять четверть российского рынка накопительного инвестиционного страхования. Участники рынка рады выходу на него Сбербанка, потому что он, используя свои лоббистские возможности по изменению законодательства, поможет всем.

Как рассказал источник РБК daily в Сбербанке, в этом году гражданам будет предложено накопительное инвестиционное страхование жизни. Эта услуга, рассчитанная на людей с ежемесячным достатком выше среднего (от 60–90 тыс. руб. в регионах и от 100 тыс. руб. в Москве), будет предлагаться через сеть отделений «Премьер» – таких отделений у Сбербанка 870 по России. «Однако речь идет не столько о месячном доходе человека, сколько о тех средствах, которые гражданин готов держать в банке», – пояснил источник. В Сбербанке рассчитывают, что этой услугой заинтересуется порядка 10% населения России. «Мы будем существенно отличаться от большинства участников этого рынка за счет модели продаж и клиентского обслуживания, мы хотим построить этот бизнес на базе комплексного финансового консультирования граждан, которое будет происходить в наших отделениях», – рассказал собеседник РБК daily из Сбербанка.

Для развития накопительного и инвестиционного страхования жизни Сбербанк купил страховую компанию «Альянс Лайф» у международной группы Allianz. Интерес банка к этому виду страхования понятен, ведь в странах БРИКС (за исключением России) он составляет от 30% до 40% от всего страхового рынка, в США, Европе и Японии – 50–70%, а в нашей стране – 1%. По оценкам специалистов Сбербанка, рынок страхования жизни имеет огромный потенциал в 0,5–1 трлн руб.

Развитие накопительного и инвестиционного страхования жизни – это второй этап развития страхового бизнеса Сбербанка, который еще несколько лет назад начал продажи продуктов по рисковому страхованию жизни через свою сеть с помощью партнеров-страховщиков. Как рассказал РБК daily старший вице-президент Сбербанка Денис Бугров, в 2011 году более 150 тыс. клиентов купили классические полисы рискового страхования жизни, более 2 млн приобрели страхование жизни в качестве инструмента защиты своих финансовых рисков. Исходя из того что средняя доходность по договору составляет 5–7 тыс. руб., объемы привлечения Сбербанка за прошлый год

могут составить 12–15 млрд руб.

За счет бизнеса по накопительному инвестиционному страхованию Сбербанк намерен удвоить свой страховой бизнес. В среднесрочной перспективе банк планирует занять четверть рынка накопительного инвестиционного страхования. «Мы полагаем, что за пять лет это достижимый результат», – отмечает источник в Сбербанке.

Сбербанк намерен решать вопросы и законодательных пробелов, которые мешают сегодня развитию рынка страхования жизни. Возглавляемый новым гендиректором страховой компании Сбербанка Максимом Черниным комитет по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков уже предложил Минфину пакет соответствующих поправок в законодательство. В частности, речь идет о том, чтобы привязать страхование жизни к знаковым событиям для людей, исключив двойное налогообложение по выплатам. Кроме того, было предложено ввести в законодательство такое понятие, как «инвестиционное страхование», что позволит инвестировать деньги граждан в различные инвестиционные инструменты.

Комментируя перспективы Сбербанка на рынке страхования жизни, генеральный директор страховой компании «МСК» Сергей Савосин отмечает, что выход на рынок страхования жизни таких гигантов, как Сбербанк и ВТБ, может принципиально изменить ситуацию в лучшую сторону. Г-н Савосин подчеркивает, что финансовое консультирование – это лучший способ для продвижения накопительных продуктов. «Я очень оптимистично смотрю на перспективы Сбербанка», – говорит Сергей Савосин. Главное – это преодолеть недоверие граждан к долгосрочным инвестициям и к страховому сектору в целом, считает директор «Фитч Рейтингз СНГ» Анастасия Литвинова. По ее мнению, Сбербанк, обладающий достаточно сильным брендом, сможет «хотя бы отчасти преодолеть влияние этих негативных факторов».

С ними не согласен генеральный директор «Ингосстраха» Александр Григорьев, по мнению которого разогреть рынок накопительного страхования жизни не получится, поскольку в России отсутствуют стимулы для того, чтобы граждане вкладывали в долгосрочные программы. «Это вопрос доверия к государству», – считает г-н Григорьев.

Источник: [РБК daily](#) , 23.03.12

Авторы: Старостина Н., Шарпаева Е.