

Такая идея стимулирования страхового рынка содержится в концепции, разработанной на деньги Сбербанка, «ВТБ Страхования», «Ингосстраха» и СОГАЗа и отправленной в Минфин.

Россияне должны получить возможность вносить в залог по кредитам текущие и лишь планирующиеся накопления по долгосрочным полисам страхования жизни. Такое предложение содержится в Стратегии развития страхового рынка до 2020 года (есть у «Известий»), которая на прошедшей неделе была отправлена участниками рынка в Министерство финансов.

Страховщики, которые, напомним, засуетились на фоне обсуждения пенсионной реформы и желающие подключиться к пенсионной системе, обещают покупателям полисов не только возможность копить средства и страховать жизнь и здоровье одновременно, но и получать дополнительные доходы от своих накоплений. Такие заявления содержатся в стратегии: участники хотят расширить свой рынок и ускорить его рост.

План развития отрасли для страховщиков разрабатывала международная консалтинговая компания, входящая в группу Marsh & McLennan, – Oliver Wyman. Стоимость составила \$1 млн; заплатили четыре компании – «Сбербанк», «ВТБ Страхование», «Ингосстрах» и «СОГАЗ». Стратегия может стать базовым документом, который возьмет за основу Минфин. Уже к концу года ведомство Антона Силуанова должно подготовить и представить официальный документ, указывающий путь развития страхования до 2020 года.

По сути, в Стратегии предлагается дать возможность гражданину использовать потенциальные сбережения в качестве платежного средства, на которое можно будет купить квартиру или под залог которого можно будет взять крупный кредит. При этом выплаты по дожитию (то есть то, что человек станет получать после того, как сделает все взносы по полису страхования жизни) могут быть использованы для погашения основного долга.

– В течение срока кредита заемщики платят только проценты банку и премии страховщику по накопительному полису, – говорится в материалах стратегии.

Как отметил в разговоре с «Известиями» президент Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) Александр Зарецкий, в дополнение к этой инициативе в Стратегии есть предложения о предоставлении гражданам, участвующим в накопительных программах страхования жизни, налоговых вычетов, которые уплачиваются в размере 13% от взносов. По его словам, такие комплексные программы давно работают на Западе, пользуясь большой популярностью у населения. Кроме того, если гражданин использует накопительный полис как залог по кредиту, тогда у него отпадает необходимость покупать дополнительную страховку от несчастных случаев при оформлении кредита, говорит Зарецкий.

– Несмотря на высокие темпы строительства, квартирный вопрос по-прежнему стоит очень остро: в среднем на одного жителя крупного города России приходится порядка 20 квадратных метров, тогда как в Европе этот показатель превышает порог в 30 кв. метров, а в США – 60, – описывает потенциал ипотечного рынка гендиректор российского подразделения Generali PPF Сергей Перелыгин. – В такой ситуации поддержка семей для приобретения, например, первой квартиры нужна. Вместе с тем, решение вопроса – за государством.

Страховщики жизни считают идею использования накоплений по полису в качестве залога по ипотеке или кредиту очень перспективной (это дополнительный стимул для потребителя покупать полисы), но весьма сложной в реализации.

– Если человек, который возьмет кредит, будет иметь полис личного страхования жизни, то накопленная страховая сумма в конечном счете может быть ниже предполагаемой задолженности по кредиту. В этом случае можно ввести механизм «дострахования» до необходимой суммы, – описывает сложности директор департамента страхования имущества физических лиц «АльфаСтрахования» Ирина Карнаева. – Риск банкротства физического лица также должен быть прописан в договоре личного страхования.

В банках пока не совсем понимают, как инициатива может быть реализована на деле. В

ВТБ24 сказали, что хотели бы подождать реального внедрения в жизнь проекта. Руководитель блока продаж и развития бизнеса сети Юниаструм Банка Егор Шкерин сказал, что, по его мнению, частное лицо может распоряжаться своими активами как ему угодно, в том числе предоставлять свои накопления по страхованию жизни в качестве залога.

Специфика российского рынка страхования жизни (страхование жизни – это различные системы накопления на образование детей, на старость и т.п.) в том, что доходность по полису, как правило, ниже, чем доходность по банковским депозитам, к тому же доверие граждан к таким продуктам невелико – поэтому сектор пока имеет не те масштабы, на которые претендуют его участники, говорит замглавы агентства «Эксперт РА» Павел Самиев. Пока доля страхования жизни в России невелика – пара процентов от рынка страхования в целом. По данным ФСФР, за I полугодие 2012 года объем заплаченных клиентами взносов (премий) по страхованию жизни вырос на 50%, до 22 млрд руб.

Источник: [Известия](#) , 29.10.12

Автор: Шарпаева Е.