

*23 ноября в Москве состоялся IX ежегодный форум «Будущее страхового рынка», организованный рейтинговым агентством «Эксперт РА». В работе форума приняли участие главы ведущих страховых компаний, представители Центробанка, федеральных органов власти и отраслевых объединений, эксперты страхового рынка, журналисты деловых СМИ.*

В своем выступлении президент СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев рассказал о развитии рынка страхования жизни через банковский канал. Если еще 3-4 года назад львиную долю в сборах страховщиков жизни через банки составляло кредитное страхование, то сейчас более половины премий обеспечивает инвестиционное страхование. Это один из признаков качественного развития отрасли страхования жизни: клиенты делают осознанный выбор в пользу инвестиционных программ, в то время как приобретение кредитных продуктов зачастую обусловлено самим кредитом. Также продолжают расти, хотя и не столь высокими темпами как инвестиционное страхование, продажи программ накопительного страхования жизни, что дает новые выгоды для всех сторон сотрудничества: клиента, банка и страховой компании. Клиент получает большой объем страхового покрытия и гарантированную доходность с дополнительным инвестиционным доходом. Банк обеспечивает для себя высокий комиссионный доход. У страховщика увеличивается прибыль и стоимость самой компании. А благодаря долгосрочным отношениям повышается лояльность клиентов как к банку, так и к страховщику.

Можно рассчитывать, что в среднесрочной перспективе, при продолжении качественного развития отрасли, будет достигнут определенный баланс предложения продуктов страхования жизни через банки. Каждая программа должна занять свою нишу на рынке банкострахования, исходя из целей клиентов. Кредитное страхование обеспечивает защиту заемщика от рисков, а значит и гарантии возврата долга. Инвестиционное страхование нацелено на преумножение капитала при защите номинала вложений. Накопительное страхование дает как защиту дохода от рисков, так и преумножение накоплений. Любой клиент банка должен иметь возможность подобрать страховой продукт, полностью соответствующий его финансовым задачам.

Источник: Википедия страхования, 24.11.2016