

Страховщик жизни для группы «ВТБ» начнет работать летом. В отличие от модели Сбербанка на эксклюзивные отношения с банками группы он претендовать не будет.

Весной «ВТБ Страхование» превратилось из компании в группу, приобретя контроль над тремя экс-«дочками» Столичной страховой группы Банка Москвы, рассказал 28 мая гендиректор компании Геннадий Гальперин. По его словам, перестраховщик «Москва Ре» к осени скорее всего сольется с «ВТБ Страхованием». А бывшая «МСК Лайф» уже летом под брендом «ВТБ Страхование жизни» начнет предлагать клиентам продукты «классического накопительного и инвестиционного страхования», не привязанные к кредитным программам, сообщил Гальперин. Компания будет работать через сеть группы «ВТБ24».

У «ВТБ Страхования жизни» будет три года до выхода на безубыточный уровень (это следует из недавно принятой стратегии до 2016 г.). «В этом году мы рассчитываем на 270 млн руб. сборов и плановый убыток в 92–135 млн руб. В 2016 г. «ВТБ Страхование жизни» должно собрать 12–13 млрд руб. премии, а первую прибыль показать в 2017 г.», – рассказывает Гальперин.

По словам Гальперина, компания не будет эксклюзивным продавцом полисов для сети банков группы «ВТБ24». В отличие, например, от модели отношений Сбербанка с его дочерней СК «Сбербанк страхование». По словам начальника отдела страховых продуктов «ВТБ24» Дмитрия Ремнева, банк начал пробовать продавать полисы накопительного страхования 2–3 года назад, сейчас сотрудничает по агентской схеме с «Альянс Жизнью», «Ренессанс Жизнью», «РГС-Жизнью».

«Вначале не будет, потом будет, когда поймет, как сложно продавать продукты сразу нескольких компаний, – скептичен коллега Гальперина из компании – страховщика жизни. – Персонал отделений просто путает условия от разных страховщиков, это серьезная проблема». Сбербанк более пяти лет сотрудничал с большим кругом партнеров, нарабатывая опыт и изучая рынок, прежде чем оставил продажи одного лишь «Сбербанк страхования», говорит президент «Ренессанс Жизнью» Олег Киселев. Работать с материнским банком лучше без эксклюзивности в отношениях, считает Киселев: «Эксклюзив мешает конкуренции, а без конкуренции у компании теряется тяга к внедрению новых продуктов, технологий, стремление к снижению издержек и повышению эффективности».

У «ВТБ Страхования жизни» амбициозные цели на два года, «Сбербанк страхование» в 2013 г. от продажи долгосрочного накопительного и инвестиционного страхования получило 7,5 млрд руб., говорит гендиректор «Сбербанк страхования» Максим Чернин: «Добиться заявленных целей непросто, но можно».

Весь рынок классического накопительного и инвестиционного страхования Гальперин оценивает к 2016 г. в 100 млрд руб. Сегмент долгосрочного страхования имеет большой потенциал, уверен Гальперин: если он вырастет до этих размеров, то станет соразмерен одному из самых массовых рынков – ОСАГО. Гальперин рассчитывает занять на этом рынке 2-е место. Рынок классического страхования жизни сможет достигнуть целевых ориентиров, только если государство даст налоговые льготы и вычеты для граждан по подобным продуктам, замечает Киселев. Маловероятно, что рынок достигнет 100 млрд руб. в 2016 г., скептичен Чернин. Согласно его расчетам, по итогам 2013 г. продажи достигли 30 млрд руб., а в 2016 г. составят до 80 млрд руб. Даже если будут введены налоговые льготы и вычеты для частных лиц, то произойдет это не ранее 1 января 2016 г., так что «рынок не успеет разогнаться», констатирует он.

Источник: [Ведомости](#), № 95, 29.05.14

Автор: Нехайчук Ю.