

Вышедшая в прошлом году на рынок накопительного и инвестиционного страхования жизни компания «АльфаСтрахование-Жизнь» собрала 2 млрд руб. премий, в основном через сети Альфа-банка и Сбербанк. В ближайшее время на рынок инвестиционного страхования жизни намерены выйти «РГС-Жизнь», «Алико» и «УралСиб Жизнь».

Как рассказал РБК daily генеральный директор «АльфаСтрахования-Жизнь» Алексей Слюсарь, за 2011 год компания собрала порядка 2 млрд руб. премий от инвестиционного и накопительного страхования, при этом основные продажи проходили через Альфа-банк и Сбербанк. По его словам, эти продукты продавались в 300 отделениях Альфа-банка и отделениях «Сбербанк-Премьер», которых порядка 900 по стране. При этом, как отметил г-н Слюсарь, сборы через Сбербанк и Альфа-банк за последние полгода оказались примерно одинаковыми, где-то по 50–100 млн руб. в месяц. Глава «АльфаСтрахования-Жизнь» говорит, что работа с другими кредитными организациями при продаже продуктов этого сегмента не дает столь значимого сбора премий, поскольку интерес банков к продаже этого продукта только начинает проявляться.

По данным Алексея Слюсаря, половина портфеля «АльфаСтрахования-Жизнь» на 75% состоит из инвестиционного страхования жизни и 25% – из накопительного. «Мы всегда думаем о том, какая инвестиционная идея интересна тем или иным потребителям, исследуем эти предпочтения, встраивая свои предложения в линейку продуктов того или иного банка, – рассказал г-н Слюсарь. – Часть инвестиций для продуктов, продающихся через Сбербанк, мы делали с «Тройкой Диалог», а для Альфа-банка – с компанией «Альфа-Капитал».

Глава «АльфаСтрахования-Жизнь» не стал скрывать того, что, с одной стороны, выход на рынок инвестиционного и накопительного страхования жизни Сбербанка в четвертом квартале этого года может снизить объемы продаж других страховщиков. С другой стороны, по мнению Алексея Слюсаря, появление Сбербанка может разогреть рынок страхования жизни в России. «По нашим наблюдениям, материнский бренд при продвижении продуктов инвестиционного и накопительного страхования имеет огромное значение», – поделился своими наблюдениями г-н Слюсарь.

Конкурент «АльфаСтрахования-Жизнь» – компания «Allianz РОСНО Жизнь», которая начала через банки и агентов продавать инвестиционное страхование жизни в июне 2010 года, за этот период собрала порядка 2 млрд руб. премий. По сведениям РБК daily, в ближайшее время на рынок инвестиционного страхования жизни также намерены выйти «РГС-Жизнь» («Росгосстрах»), «Алико» и «УралСиб Жизнь». По словам заместителя гендиректора «Эксперта РА» Павла Самиева, в гонке за клиента будут выигрывать компании, у которых есть аффилированный банк с хорошей сетью и большая агентская сеть.

Источник: [РБК daily](#) , 25.04.12

Автор: Шарпаева Е.