

*Страховщики жизни не находят понимания в диалоге с коммерческими банками, которым страховщики предлагают возместить потери от комиссий по кредитному страхованию комиссиями от продажи долгосрочных накопительных полисов страхования жизни. Об этом сообщил глава Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) Александр Зарецкий на конференции по страхованию, организованной газетой «Ведомости».*

А.Зарецкий сказал, что «в последнее время с учетом прогнозов снижения объемов потребительского кредитования страховщики жизни осознают перспективу уменьшения доли продаж по банковским каналам. Одновременно банки-партнеры осознают перспективу недополучения комиссионных доходов от продажи полисов страхования жизни заемщиков».

В этой связи, по словам главы АСЖ, страховщики предлагают банкам начать активные продажи полисов классического долгосрочного накопительного страхования жизни, в том числе пенсионного.

«Мы столкнулись с ситуацией, когда коммерческие банки, привыкшие рассчитывать на получение комиссионных вознаграждений от продажи полисов до 80% от полученной суммы и более, не готовы соглашаться на снижение таких комиссий по иным продуктам, которые устроены принципиально иначе. Они хотят получать такие же выплаты от страховщиков по долгосрочным накопительным, в том числе пенсионным, программам страхования жизни, не беря в расчет, что в отличие от рискового страхования жизни уровень выплат клиентам здесь совершенно иной. Кроме того, объем нагрузки, который ложится на страховщика, также существенно отличается от той, которая сопровождает договоры страхования жизни по кредитным продуктам», – сообщил А.Зарецкий.

Тревогу главы Ассоциации страховщиков жизни вызывают появившиеся на рынке факты поведения страховщиков, которые соглашаются на такие кабальные условия коммерческих банков по пенсионным выплатам.

«Подобная тенденция несет опасность для держателей подобных полисов страхования жизни и грозит неприятностями рынку в целом, если получит развитие», – считает А.Зарецкий.

Источник: [Финмаркет](#) , 03.04.14