



О колоссальном потенциале российского рынка страхования жизни эксперты говорят давно, в последнее время – более активно в связи с благоприятным пересмотром позиций госведомств относительно продуктов unit-linked, планами по допуску страховщиков к пенсионным деньгам, а также активностью банков в этом сегменте. А недавние высказывания руководства страны о возможном возврате к советской системе обязательного страхования жилья граждан, похоже, сделали и этот вид страхования объектом пристального внимания рынка.

Согласно данным журнала « [Новые продукты в страховании](#) », наибольшая маркетинговая активность в прошлом месяце наблюдалась именно по этим двум направлениям – страхованию жизни и страхованию имущества физлиц, что является новым трендом на рынке. Так, в июле компания

«ВТБ Страхование»

совместно с TravelRent запустили программу по страхованию краткосрочно арендуемого имущества, предназначенную для владельцев частного жилья. Сдаваемые апартаменты страхуются на сумму от 300000 до 1500000 рублей. Страхованию подлежат квартиры и загородная недвижимость, а также движимое имущество. Клиент сам определяет период действия полиса.

СК «**Северная казна**» предложила своим клиентам новые виды пакетного страхования квартир и жилых домов. Новые страховые продукты предназначены для защиты конструктива, внутренней отделки и домашнего имущества жилого дома, а также внутренней отделки и домашнего имущества квартиры. Страхование по этим видам

может осуществляться без осмотра, но только по полному пакету рисков: «пожар», «залив», «повреждение», «противоправные действия третьих лиц». Застрахованы могут быть как все группы имущества, так и каждая группа в отдельности – по выбору страхователя.

Страховая компания «**МАКС**» обновила программу страхования загородных строений «Рында». Страховщик существенно расширил и улучшил условия страхования в рамках коробочного продукта, предлагаемого с июня 2011 года. Обновленная «Рында» включает в число страхуемых рисков не только повреждение имущества в результате пожара и стихийного бедствия, но также в результате взрыва, залива, противоправных действий третьих лиц и механического воздействия. Программа будет продаваться теперь на всей территории Российской Федерации. Ранее продукт предлагался только на территории Москвы и Московской области, а также в Краснодаре, Красноярске, Кемерове, Оренбурге, Белгороде и Смоленске.

ВСК запустила новый коробочный продукт страхования имущества физических лиц «Удачный Плюс», рассчитанный на владельцев загородной недвижимости. Данная программа позволяет защитить по полному пакету рисков сразу несколько строений (дачу, дом, коттедж или баню) и находящееся в них имущество (мебель, теле-, аудио-, видеоаппаратуру, бытовую технику, осветительные приборы, ковры, посуду). Риски, входящие в пакет, – пожар, аварии систем водоснабжения, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц, падение летательных аппаратов, наезд транспортных средств, взрыв, в том числе вне застрахованного помещения. Преимуществом нового продукта является большой выбор страховых сумм – от 50 тыс. рублей до 3 млн рублей. Оплата страховой премии может быть произведена в рассрочку.

Страховая группа «**УралСиб**» предложила жителям Курска простую и доступную модель страхования квартир. Программа удобна тем, что потенциальному клиенту для заключения договора не нужно идти в страховую компанию. Договор с индивидуальным регистрационным номером (Свидетельство о страховании жилого помещения), который горожане получают из почтового ящика, уже подписан и заверен печатью страховой группы. Клиенту страховщика, если он принял решение застраховать свою квартиру, необходимо только заполнить свидетельство с указанием адреса и номера квартиры и квитанцию на оплату ежемесячного страхового взноса, которую можно получить в Едином коммунальном расчетном центре (ЕКРЦ) и оплатить там же. Плата за страхование одного квадратного метра составляет всего 80 копеек в месяц.

Что касается страхования жизни, что здесь следует отметить новый продукт «Управление капиталом» от СК «Росгосстрах-Жизнь». Данный инвестиционный продукт имеет потенциально высокую доходность, сопоставимую с акциями, и при этом дает 100-процентную гарантию возврата вложенных средств. Продукт предусматривает три инвестиционные стратегии с различным соотношением между высоконадежными и рисковыми активами. При выборе клиентом любой стратегии его вложенные средства будут разделены на две части. Одна будет инвестироваться в инструменты с фиксированной доходностью, подбираемые таким образом, что к моменту окончания срока полиса инвестиционного страхования жизни они обеспечат возврат полной страховой суммы. Со второй, торговой частью будут осуществляться рыночные операции, позволяющие получить дополнительный доход. Причем пропорция между двумя этими портфелями – не фиксированная. Когда рынок растет, страховая компания увеличивает торговую часть, что и позволяет клиентам получить дополнительную прибыль. В случае падения рынка большая часть инвестиций клиента переходит в консервативные инструменты и обеспечивает возврат денежных средств. Помимо этого, клиент может сам выбрать направление инвестирования или полностью доверить управление компании.

Номос-Банк и «Allianz РОСНО Жизнь» выпустили обновленную версию инвестиционного продукта «Allianz Вектор», который предполагает возможность смены стратегии и фиксации доходности. В настоящее время клиентам доступны две инвестиционные стратегии, базирующиеся на активах «Золото» и «Индекс РТС». Помимо этого, по желанию клиента возможен переход между активами в зависимости от актуальных рыночных условий и индивидуальных предпочтений. Совершить переход между активами можно неограниченное число раз в течение срока действия договора. Кроме того, теперь клиенты в течение действия договора могут регулярно фиксировать заработанный инвестиционный доход, таким образом увеличивая сумму выплаты по окончании действия программы.

Также **Номос-Банк** совместно со страховой компанией «Дженерали ППФ Страхование жизни» запустили программу пенсионного страхования «Гранде» для клиентов премиального банкинга. Преимуществом программы является возможность заключения договора без проведения длительной процедуры оценки страхового риска, в день обращения клиента в банк. Партнеры предлагают схему последовательного использования программ страхования «Премиум» и «Гранде», позволяющую сначала накопить капитал, а потом перейти на регулярные выплаты. Такой вариант позволит получить ощутимую прибавку к пенсии и постоянно увеличивать получаемый доход, так как деньги продолжат работать через программу «Гранде». Кроме того, клиенты, заключившие договор, получают право на налоговый вычет в размере 13% от сумм, направленных на формирование пенсии.

Подробнее об этих и других новых предложениях читайте в свежем выпуске журнала «
[Новые продукты в страховании](#)
» за июль.

Источник: www.wiki-ins.ru, 10.08.12