



19 октября Ассоциация страховщиков жизни провела семинар для средств массовой информации «Страхование в зеркале СМИ. Больше жизни – 2015», в рамках которого эксперты дали характеристику текущему положению дел и описали главные тенденции в сегменте life-страхования. По словам руководителя компании «Росгосстрах-Жизнь» Александра Бондаренко, некоторые из этих трендов появились не вчера, но остаются актуальными сейчас.

### **Тренд 1. Банкам не нужны депозиты**

Сегодня все виды кредитования – предприятий, потребительское, автокредитование – испытывают глубокий кризис. В целом объем выданных кредитов сократился за год более чем на 50%. При этом многим банкам не хватает капитала, они испытывают избыток ликвидности и привлеченной депозитной базы. И банки охотно конвертируют свою депозитную базу в страхование жизни, то есть сами помогают страховщикам убеждать своих клиентов переводить часть депозитов в полисы, говорит г-н Бондаренко. «Для банков это очень понятный аргумент, потому что из-за отсутствия кредитования им некуда деть эти избыточные депозиты, в то время как продажи инвестиционного и накопительного страхования жизни приносят понятный, стабильный, гарантированный инвестиционный доход, который гораздо выше того, что они зарабатывают на привлечении депозитов. Этот тренд – один из определяющих сегодня на рынке страхования жизни, и он продлится до тех пор, пока не начнет ощутимыми темпами восстанавливаться кредитование», – считает эксперт. Пока, однако, признаков восстановления нет, и, вероятно, еще долгое время банковский сектор будет серьезным союзником страховщиков по развитию страхования жизни.

### **Тренд 2. Приток средств на рынок инвестиций смещается в компании по страхованию жизни**

Рынок коллективных инвестиций фактически «умер» 2–3 года назад. Последнее время основной приток денег давали негосударственные пенсионные фонды, работающие на рынке обязательного пенсионного страхования. Туда поступали деньги на накопительную часть пенсии, в частные пенсионные фонды переходила часть денег из ВЭБа. «И сейчас и, наверное, в следующем году это будет основной источник денег, поступающих на инвестиционный рынок России, – прогнозирует А.Бондаренко. – Эти средства могут инвестироваться в акции, облигации, инфраструктурные проекты. Но и этот рынок потихоньку «умирает», потому что уже третий год подряд пенсионные накопления граждан «замораживаются». Получается уже не рост рынка, а перераспределение имеющейся суммы на счетах фондов. Новые деньги на этот рынок не приходят. Таким образом, сектор страхования жизни на сегодня остался, по сути дела, единственным поставщиком инвестиционных денег в стране». Сегодня банки через страховые компании инвестируют собираемые деньги в фондовый рынок, большей частью – в государственные и корпоративные облигации, определенная часть денег поступает на рынок акций. Никакого другого источника «длинных» инвестиционных денег в нашей экономике в ближайшее время не предвидится.

### ***Тренд 3. Падение платежеспособного спроса населения при повышении готовности страховать***

По словам Бондаренко, третий тренд вытекает из двух разнонаправленных тенденций. С одной стороны, у населения сейчас в связи с кризисом явно меньше денег, которые оно готово направлять, в том числе, на страхование и накопление. Но с другой стороны, растущая неопределенность в здравоохранении, социальной сфере и проч. подталкивает граждан к страхованию. Эти два фактора нивелируют друг друга и обеспечивают ровный платежеспособный спрос на розничном рынке страхования. Люди сейчас готовы тратить на страхование большую часть денег, остающихся после необходимых расходов, однако сам этот остаток сократился.

### ***Тренд 4. Сдвиг платежеспособного спроса***

Также в связи с непростой экономической ситуацией из страхования жизни выпадают целые клиентские сегменты. Это всевозможные малые предприятия, индивидуальные предприниматели, владельцы торговых точек, парикмахерских, салонов красоты и т.д. Те, кто раньше мог позволить себе покупку полисов, теперь их не покупают. С другой стороны, растет платежеспособный спрос среди работников реанимируемого военно-промышленного комплекса. Известно, что в последнее время некоторые предприятия ВПК работают в три смены в связи с курсом на укрепление

обороноспособности страны. Это отражается на платежеспособном спросе в тех регионах, где «оборонка» представлена градообразующими предприятиями, где люди сейчас регулярно получают достаточно высокую зарплату. Там и у страховщиков жизни дела идут неплохо. «Если раньше «любимыми» клиентами страховщиков жизни были представители нефтедобывающей и металлургической отраслей, то теперь их сменили работники предприятий оборонной промышленности. Соответственно, страховщикам приходится оперативно ориентироваться в связи со сдвигами в экономике страны», – говорит эксперт.

### ***Тренд 5. Состоятельные люди вкладываются в страхование жизни***

Изменилось инвестиционное поведение клиентов, располагающих состоянием от 1 до 10 млн долларов. Раньше эти люди либо пользовались услугами серьезных зарубежных управляющих компаний (таких как Credit Suisse или Deutsche Bank), либо инвестировали в недвижимость в России. Сейчас оба эти направления – под большим вопросом. В недвижимости рублевые цены идут вниз, не говоря уже о долларовых. Вывод денег на Запад тоже рискован – с точки зрения санкций и позиции российских властей. Соответственно, для этих средств ищется применение внутри страны, и часть из них через инвестиционное страхование жизни вкладывается в экономику России.

По мнению Александра Бондаренко, пять вышеперечисленных трендов являются основными факторами, за счет которых сегодня в России растет страхование жизни.

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».*

Источник: [Википедия страхования](#) , 23.11.15