

*Замедление темпов роста потребительского кредитования повлечет за собой изменения на рынке страхования жизни. По оценкам экспертов, почти 70% продаж страхования жизни приходится на банковский сектор. Страхование жизни банки используют как приложение к кредитным договорам, компенсирующее риск невозврата средств при смерти заемщика. Страховщики уверены, что для дальнейшего развития рынка необходимы дополнительные стимулирующие меры.*

### **Смена приоритетов**

Несмотря на замедление поступательного развития экономики России, рынок страхования жизни в 2013 году показал высокие темпы роста, отмечают эксперты Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ). На юге России за год этот сегмент прибавил 42%. В целом по стране рост был еще выше – на 57,7%. То, что Юг рос медленнее рынка, эксперты объясняют неравномерностью развития страхования в территориях региона. Южный рынок страхования жизни почти на 80% формируется за счет продаж в Краснодарском крае и Ростовской области.

Основным стимулом роста эксперты называют развитие потребительского кредитования.

«Одним из драйверов роста премий страховщиков жизни являлось кредитное страхование, – сообщает Антон Кушнер, генеральный директор ЗАО «Русский Стандарт страхование». – Три четверти рынка страхования жизни в 2013 году были сформированы через банковский канал продаж». Для минимизации рисков беззалогового потребительского кредитования банки предлагали заемщику оформить страховой договор.

Участники рынка отмечают, что такой не совсем добровольный вид страхования, как и спровоцированный им рост, очень нестабилен, поскольку напрямую зависит от объема выдаваемых кредитов. «Значительная часть страховых полисов приобретается заемщиками по требованию кредитных организаций, – отмечает директор Нижневолжского филиала СОГАЗа Александр Аникин. – Поэтому замедление объемов кредитования отражается и на динамике страхования».

Сегодня действия Центробанка направлены на замедление роста потребительского кредитования и снижение в банковской системе рисков невозврата. Соответственно, доля страховых договоров, сопровождающих потребительские кредиты, в 2014 году должна сократиться. Дальнейшее развитие рынка, по мнению экспертов, можно обеспечить за счет долгосрочных накопительных систем. «Рынок страхования жизни состоит из разнородных продуктов: первый вид продуктов – это кредитное – рисковое страхование, то есть страхование, продаваемое вместе с банковскими кредитами, второй – накопительные и инвестиционные программы – клиент покупает полис с целью накопить определенную сумму и одновременно получить защиту, если произойдет непредвиденное событие с его здоровьем», – поясняет Виктория Казьменкова, директор Ростовского филиала «АльфаСтрахования». Именно на инвестиционное и накопительное страхование жизни будет постепенно смещаться акцент в 2014 году.

### ***Кандидат в драйверы***

Инвестиционное страхование жизни, по данным АСЖ, стоит на втором месте по динамике роста после страхования кредитного. Unit-linked Insurance – это своеобразный микс накопительного страхования жизни и классической формой инвестирования.

В инвестиционном банке «БКС-Премьер» и дочерней компании «Росгосстраха» «РГС-Жизнь» подтверждают перспективность сегмента. В 2013 году партнеры запустили в Ростовской области совместный продукт по инвестиционному страхованию жизни. Заместитель начальника управления страховых продуктов финансовой группы БКС Николай Щепин отмечает, что с момента запуска данного продукта в марте 2013 года он успел стать третьим по популярности среди клиентов банка. К началу 2014 года партнерам удалось продать в Ростовской области 30 инвестиционных полисов. Средняя сумма вложений клиента в приобретение полиса ИСЖ составляет около 1 млн руб., сообщает Николай Щепин.

Таким образом, даже при сокращении темпов роста потребительского кредитования, по мнению страховщиков, банковский канал продаж останется основным источником поступления премий по страхованию жизни на ближайшие пять-семь лет. Изменится характер сотрудничества: сегодня в подавляющем большинстве страхованием охвачены заемщики, вынужденные приобретать страховые продукты для получения кредитов, а в перспективе банковский сектор будет продвигать продажи более сложных накопительных и инвестиционных страховых продуктов – уже не заемщикам, а

вкладчикам банков.

### ***Преимущества и проблемы накопительного страхования***

Президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс отмечает, что накопительное страхование жизни (НСЖ) подразумевает, что страхователь или его семья получают деньги не только в том случае, если произойдет что-то негативное, но и в том случае, когда клиент доживет до окончания срока действия полиса. В этом отношении оно привлекательнее страхования от несчастного случая.

«Кредит банка – это деньги, полученные «сейчас», и регулярные длительные платежи по возврату кредита. А накопительное страхование жизни – это регулярные длительные платежи «сейчас» и отложенная выгода в виде страховой суммы в будущем. Своего рода «кредит наоборот», – рассказывает президент страховой компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

«Продукты накопительного страхования жизни имеют ряд преимуществ, – поясняет Виктория Казьменкова. – Во-первых, становясь приобретателем программы накопительного страхования жизни, клиент получает страховую защиту, которая действует с первого дня действия договора, и ее размер во много раз превышает взнос клиента. Во-вторых, страховые выплаты, выплачиваемые по договору, не конфискуются и не делятся супругами при разводе, не подлежат разглашению, не облагаются налогами на прибыль, подоходным налогом и налогом на наследство. Для ряда клиентов это крайне значимые опции. Третье, но не менее важное преимущество – это возможность самостоятельного выбора размера взносов и валюты. Программы накопительного страхования в этом плане намного гибче банковских депозитов».

Тем не менее, ряд экспертов считают, что в существующих экономических условиях депозиты для многих будут предпочтительнее. «Гарантированная доходность по страхованию жизни – 2,5–4% годовых, а по депозиту в государственном банке можно получить 8% годовых и жить спокойно. О каком страховании жизни можно тогда говорить? Когда идет такой дисбаланс, страхования жизни не будет. Вот когда банковский процент будет 1,5%, а по страхованию жизни – 2,5%, люди пойдут в этот сегмент», – считает первый заместитель председателя правления ОАО «СОГАЗ» Николай Галушин.

### ***Взаимный интерес***

По мнению экспертов АСЖ, чтобы активизировать реальный рост рынка страхования жизни на данном этапе развития экономики, необходимы меры, обозначенные в Стратегии развития до 2020 года. В числе важнейших для рынка страхования шагов государства страховщики называют введение стимулирующего режима налогообложения для клиентов, заключивших договор накопительного страхования (физических и юридических лиц), а также допуск страховщиков к участию в пенсионной системе.

Представители страхового бизнеса уверены, что развитие рынка страхования жизни позволит снизить социальную нагрузку на бюджет. Долгосрочные сбережения граждан в форме накопительной и инвестиционной страховки – это те самые «длинные деньги», которых не хватает экономике страны.

«Необходимо жесткое регулирование рынка и гарантирование равных правил игры для страховщиков и НПФ. Деньги, которые будут собирать страховщики жизни, должны быть востребованы на рынке длинных государственных инвестиций», – комментирует Николай Галушин.

По словам Игоря Юргенса, российский рынок страхования жизни уникален в том плане, что на нем отсутствуют налоговые механизмы стимулирования. Тогда как на Западе именно налоговые льготы и вычеты способствовали ускоренному развитию накопительного страхования. Страховщики подчеркивают, что АСЖ выступает с инициативой о поправках в закон 212-ФЗ и Налоговый кодекс, поскольку создание стимулирующего режима для страхования жизни нужно самому государству.

### ***Большие возможности***

Несмотря на то что страхование жизни растет быстрее рынка, доля его в общем объеме всех видов страхования не составляет и 10%. В этом, по оценкам страховщиков, Россия серьезно отстает от Европы. Игорь Юргенс приводит следующие данные: страхование

жизни в ВВП нашей страны – всего 0,1%, а, к примеру, в странах Западной Европы – 5–10%, Восточной – 1,5–2,5%. «То есть отстаем мы пока не в разы, а в десятки и сотни раз», – уверен эксперт. Эти цифры говорят о том, что у сегмента страхования жизни в России огромный потенциал роста.

«Думаю, что в ближайшее время он продолжит опережающий рост на фоне расширения проникновения этого вида услуг среди населения РФ, – комментирует аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Антон Сороко. – Рост данного сегмента также обусловлен его высокой доходностью, к примеру, по сравнению с обязательным страхованием автогражданской ответственности (15% рынка) или каско (24% рынка). Суммарная доля рынка по выплатам по итогам 2013 года составила только 2,9% (3,6% годом ранее), что говорит о потенциальной выгоде, которую получают страховщики, начавшие работу в данном сегменте». Надежду на динамичное развитие страхования жизни дает и повышение страховой культуры населения. «Раньше россияне были менее склонны покупать долгосрочные полисы: по нашим исследованиям, люди, с одной стороны, не хотели думать о будущем, а с другой стороны – не верили, что есть финансовые инструменты, которые будут надежны на протяжении пяти, 10 или даже 15 лет. Теперь мы видим, как ситуация меняется: у нас, например, продавались полисы не только на 10–15 лет, но и на 20 и более лет. С другой стороны, россияне стали расценивать страхование жизни и страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, как достаточно надежные институты, которым можно доверить деньги на 15, 20 и даже 25 лет», – резюмирует Виктория Казьменкова.

## **Объемы страховых премий по направлению «Страхование жизни»**

Виды программ по страхованию жизни

2012 г. (тыс. руб.)

2013 г. (тыс. руб.)

Изменение (%)

на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события

44384409

64655121

46

с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционной деятельности

7422500

18650113

151

пенсионное страхование

1078269

1585111

47

Всего

52885178

84890345

61

*Данные Банка России, собственные расчеты ИХ «ФИНАМ».*

Источник: [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#), № 51, 27.03.14

Автор: [Никитина Л.](#)