

*Рынок банкострахования меняет свою структуру: его сегмент, не связанный с кредитованием, за прошлый год вырос на 117% (с 26,8 до 58 млрд руб.), по данным РАЕХ, в то время как кредитный упал на 8%. Доля некредитного банкострахования увеличилась с 13,8% до 27,1%.*

«Банки и страховщики стараются развивать продажи страховых продуктов, не связанные с выдачей кредитов, – подтвердил заместитель гендиректора, главный андеррайтер «Энергогаранта» Антон Легчилин. – Рост таких продаж в процентах достаточно серьезный, но в деньгах пока такие сборы трудно сравнивать со сборами от страхования крупных имущественных и других объектов». Дополнительные страховые продукты, по его словам, сейчас не очень актуальны – покупательская способность населения и большинства юрлиц падает, все экономят, в том числе и на страховании.

Тем не менее в некредитном сегменте большими темпами растут накопительное и инвестиционное страхование жизни (по последнему, по данным РАЕХ, прирост страховых взносов за 2014 год составил 211%). «Страховые компании стремятся расширять продуктовые линейки и предлагать своим клиентам максимально понятные и интересные программы, – рассказал генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. – На сегодня доля проникновения накопительного страхования жизни в клиентский портфель не превышает 1%, что дает огромный потенциал развития этого продукта. Сдерживающим фактором является нестабильность российской экономики и опасения клиентов в сохранении покупательской способности вложенных средств». По его словам, существенно преобразить рынок страхования жизни могло бы несколько изменений.

Это выравнивание налогового режима для НПФ и страховщиков жизни, упрощение процедуры получения налогового вычета по страхованию жизни, запуск электронных договоров накопительного страхования жизни, а также организация совместной с ЦБ кампании по популяризации страхования жизни в РФ.

В ИСЖ среднестатистический пользователь продукта сегодня – это человек с доходом выше среднего с достаточно высоким уровнем финансовой грамотности.

«Государственная пенсия не всегда может удовлетворить минимальные жизненные потребности, поэтому люди, смотрящие вперед, используют такие инструменты для решения пенсионной проблемы», – отметил заместитель генерального директора СК «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Денисов. С начала этого года у граждан есть

возможность получить налоговый вычет по программам страхования жизни. Этого изменения страховой рынок ждал очень долго. «Такое нововведение благоприятно скажется на развитии рынка страхования жизни, будет способствовать его развитию и популяризации среди граждан, – считает Денисов. – Разумеется, рынок также ждет предоставления возможности продавать так называемые продукты unit-linked, которые позволяют получать высокий потенциальный доход по сравнению с обычным накопительным страхованием жизни за счет инвестирования по желанию клиента в более рискованные и потенциально более доходные финансовые инструменты».

По словам директора департамента розничного бизнеса Росгосстрах Банка Андрея Борискина, было бы отлично, если бы налоговый вычет можно было получать на договоры сроком не только от 5 лет, а от трех, например.

Инвестиционное страхование жизни пытаются сравнивать с другими инвестиционными инструментами, но природа этого продукта совершенно иная, уверяют эксперты. Цель инвестиционного и накопительного страхования – накопление большой суммы денег к выбранному клиентом периоду и одновременное получение страховой защиты на большую сумму. Инвестиционный доход, который застрахованные получают в конце действия периода, – это дополнительный бонус, а не цель приобретения программы. Близкими к ИСЖ участники рынка называют ПИФы и рисковое страхование. Но у ИСЖ по сравнению с ними есть ряд конкурентных преимуществ. Это гарантия 100-процентной сохранности вложений, т.к. программа имеет статус страхового полиса.

Портфель ИСЖ состоит из двух частей: консервативной и рискованной, как правило, они распределяются в соотношении 80–95% и 5–20%. Александр Денисов отметил, что распределение консервативной и рискованной частей зависит от ключевой ставки ЦБ и ставок по инструментам с фиксированной доходностью, например, депозитов, которые связаны с ключевой ставкой, облигаций и др. Чем выше значения этих ставок, тем большую часть средств компания может направить на рискованную часть и, соответственно, получить потенциально большую доходность для клиента. В то же время гарантированную доходность обещать невозможно, т.к. в непростых экономических условиях всегда ряд направлений ждет коррекция, а ряд других – хороший рост.

По прогнозам экспертов, в этом году рынок накопительного и инвестиционного страхования жизни продолжит рост и увеличится практически до 70 млрд руб. «Разумеется, дальнейшее развитие этого вида страхования напрямую зависит от общего состояния экономики, – отметил Александр Денисов.— В краткосрочном периоде

основных драйверов у инвестиционного страхования два: первый – самый важный – доверие населения к рублю, инфляционные ожидания, второй – продуктовая политика самих страховщиков жизни».

Какой из полисов страхования жизни Вы оформили, %

Источник: НАФИ, ВСС

НАКОПИТЕЛЬНОЕ  
СТРАХОВАНИЕ  
ЖИЗНИ К  
ОПРЕДЕЛЕННОМУ  
СОБЫТИЮ

4

8  
ДРУГОЕ

6

РИСКОВОЕ  
СТРАХОВАНИЕ  
ЖИЗНИ НА СЛУЧАЙ  
ПОТЕРИ КОРМИЛЬЦА

23

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ  
ЖИЗНИ ПО ДОЖИТИЮ  
ДО ОПРЕДЕЛЕННОГО ВОЗРАСТА

РИСКОВОЕ  
СТРАХОВАНИЕ  
ЖИЗНИ  
НА СЛУЧАЙ УТРАТЫ  
ТРУДОСПОСОБНОСТИ

59

Источник: [Российская газета](#), № 224, 06.10.15

Автор: Носкова Е.