

Бум банковского кредитования привел к бурному росту рынка страхования заемщиков: премии выросли почти на 70% – почти вдвое быстрее, чем само кредитование.

Премии по личному страхованию (кроме ДМС) выросли в прошлом году на 68,3%, до 68,9 млрд руб., а по страхованию жизни – на 65,1%, до 46,4 млрд руб., подсчитали Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) и комитет Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни (ВСС) на основе данных о работе 17 крупнейших игроков, собравших более 80% совокупной премии в этом сегменте.

Основным драйвером роста рынка остается кредитное страхование (страхование жизни заемщиков), говорят президент АСЖ Александр Зарецкий и председатель комитета ВСС Максим Чернин. Страхование жизни – самый динамичный сегмент отрасли, отмечают они.

В 2012 г. розничные портфели банков выросли почти на 40%. Еще более быстрый рост кредитного страхования Зарецкий связывает с тем, что банки, которые раньше не продавали страховку, начали это делать. Кроме того, продолжает страховщик, банки-агенты, требуя увеличить комиссию за свои услуги, побуждают страховщиков повышать тарифы. Сейчас, по оценке заместителя гендиректора «Эксперта РА» Павла Самиева, доля банковского канала продаж во взносах страховщиков составляет 50–60%.

Лидером в сегменте личного страхования в России (см. таблицу) остается «Дженерали ППФ Страхование жизни», продавшая полисов на 15,4 млрд руб. Львиную долю премии ей приносят сборы по страхованию заемщиков (в основном банка «Хоум кредит») от несчастного случая, а по страхованию жизни она собрала 1,7 млрд руб.

Лидером в этом сегменте – и тоже благодаря прорыву в банковском страховании – стала «Ренессанс Жизнь», входящая в инвестгруппу «Спутник» Бориса Йордана (см. таблицу). На протяжении пяти лет «Ренессанс Жизнь» строила отношения с банками-партнерами

и эта работа наконец дала плоды, комментирует результаты компании ее гендиректор Олег Киселев. По его словам, сейчас «Ренессанс Жизнь» продает свои продукты через 20 банков и в прошлом году хороший вклад внес тот же «Хоум кредит», с которым исторически работала «Дженерали ППФ Страхование жизни». Перевыполнили план и другие каналы продаж, например агентская сеть, радуется Киселев.

На 2-м месте – «Росгосстрах-Жизнь», у которой традиционно сильны агентские продажи; на 3-м – компания «Алико» (продает продукты через банковский, агентский и корпоративный каналы).

Дальнейшее развитие отрасли и Зарецкий, и Чернин связывают с ростом продаж долгосрочных накопительных, инвестиционных и пенсионных программ. Однако для этого необходимо реализовать комплекс стимулирующих мер, предлагаемых АСЖ и ВСС в стратегических документах, разработанных и опубликованных в 2012 г., приводится их мнение в сообщении АСЖ и ВСС.

Крупнейшие страховщики жизни в России, 2012 г.

№

Компания

Премии по страхованию жизни, млрд руб.
--

Всего

1

Ренессанс Жизнь

7,2

8,6

2

Росгосстрах-Жизнь

6,7

8,3

3

Алико

6,3

7,8

4

АльфаСтрахование-Жизнь

6

6,1

5

Русский Стандарт страхование

5,9

8,1

6

СОГАЗ-Жизнь

3,5

3,6

7

Альянс РОСНО Жизнь

3,4

3,6

8

СиВ Лайф

2,3

2,9

9

Райффайзен Лайф

1,8

1,8

10

Дженерали ППФ Страхование жизни

1,7

15,4

Источники: АСЖ, ВСС

Источник: [Ведомости](#), № 41, 12.03.13

Автор: Рожков А.