

Страхование жизни неожиданно заинтересовало высокопоставленных чиновников. В конце апреля Игорь Шувалов провел заседание совета при президенте по развитию финансового рынка. Было решено развивать накопительное страхование жизни. Страховщики тут же подтянули стратегию развития до 2022 года, которая, по их расчетам, обеспечит сбор премии до 1 трлн руб. против нынешних 34,7 млрд руб.

Благодатная почва

В апреле на заседании у Игоря Шувалова собравшиеся согласились с уже известным во всех мировых экономиках определением: страхование жизни – источник длинных денег. «Приходит понимание у представителей государства: страхование жизни является важной чертой цивилизованного общества, – говорит гендиректор страховой компании Сбербанка Максим Чернин. – Развитие этого рынка позволит снизить социальную нагрузку на федеральный бюджет за счет формирования дополнительных негосударственных источников социальных выплат, аккумулирует средства граждан в форме долгосрочных сбережений и инвестиций их в экономику России».

Неожиданный интерес к рынку страхования жизни на высоком уровне не случаен. «Фактический провал пенсионной реформы и необходимость решать вопрос пенсионного обеспечения нынешних и будущих пенсионеров также способствуют росту интереса к институтам добровольного долгосрочного сбережения», – отмечает начальник управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь» Юлия Алехина.

Кроме того, ньюсмейкером на рынке страхования жизни в 2011 году стал Сбербанк, объявивший о выходе на него путем покупки компании «Альянс Лайф» и о готовности лоббировать интересы отрасли. «Выход на рынок накопительного страхования жизни Сбербанка создаст импульс к значительному увеличению как данного сегмента, так и рынка страхования жизни в целом, – полагает гендиректор компании «АльфаСтрахование-Жизнь» Алексей Слюсарь. – Можно сказать, что банки являются локомотивом индустрии страхования жизни, они обладают мощным ресурсом – доверием клиентов и качественной дистрибуцией. Клиенты Сбербанка в момент запуска его собственного продукта могут даже не выстроить ассоциаций со страховой компанией, а

вложить деньги в инвестиционную программу самого банка».

Последние несколько лет страхование жизни является самым быстрорастущим сегментом рынка. Если в 2010 году страховщики жизни получили 22,7 млрд руб. – на 38,1% больше, чем в 2009-м, то в прошлом году по сравнению с 2010-м они нарастили сборы до 34,7 млрд руб., или уже на 53,6%. Во многих других областях возможен лишь консервативный органический рост, а развитие страхования жизни сулит многократное увеличение сборов.

Более того, структура премии на этом рынке меняется в сторону уменьшения сборов по вмененному страхованию. «Еще два года назад на рынке преобладало кредитное страхование – оно давало до 90% объема сборов, а сегодня все большую популярность набирают продукты накопительного и инвестиционного страхования жизни», – рассказывает Алексей Слюсарь. По итогам 2011 года, сообщает аналитик Илья Богданов, на страхование заемщиков и банковские каналы продаж пришлось 47% премии по страхованию жизни, или 16,1 млрд руб.

Наполеоновские планы

Согласно Стратегии развития страхования жизни на 2012–2022 годы, разработанной Ассоциацией страховщиков жизни (АСЖ) и Всероссийским союзом страховщиков (ВСС), Россия находится на 48-м месте в мире по доле премии по страхованию жизни в ВВП. В документе говорится, что в 2011 году страховщики жизни собрали 2,7% всех поступлений за этот период, доля премии страхования жизни в ВВП – 0,07%. Великобритания опережает здесь нашу страну более чем в 400 раз. В Индии премия по страхованию жизни на душу населения составляет порядка \$56 – это в девять раз больше, чем в нашей стране. Сегодня на душу населения в России приходится €6 премии по страхованию жизни, тогда как в странах Восточной Европы – €139, Западной – €4700.

В стратегии страховщики просят у государства налоговых льгот, развития инвестиционного страхования, где риски колебаний по доходности страховщик делит с клиентом, и доступа на рынок инфраструктурных облигаций. Компании хотят равенства с НПФ – к примеру, чтобы премии, в том числе по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее пяти лет, были отнесены к суммам, с которых не уплачиваются страховые взносы. Также они просят «расширить применение

социального налогового вычета», включив в него договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более пяти лет.

«В целом программа довольно реалистичная, считаю, что большинство ее пунктов будет выполнено, – говорит управляющий директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев. – В частности, уверен, что будет отменено существующее в нашей стране двойное налогообложение доходов со страховой выплаты в случаях, когда страхователем и выгодоприобретателем являются разные лица, в том числе состоящие в прямом родстве – родители и дети, супруги (ст. 213 НК РФ. – Деньги)».

При наличии налоговых стимулов уровень развития страхования жизни в России догонит показатели Восточной Европы с ее премией до \$300 на одного жителя. Кроме того, база по налогу на прибыль страховщиков увеличится с 4,8–5 млрд руб. в 2010 году до 50 млрд руб. в 2022-м. «Доля страхования жизни в общем объеме страхования достигнет 50% и выйдет на уровень ведущих стран Восточной Европы – Польши, Чехии, Словакии, – говорит Олег Киселев. – Развитие страхования жизни позволит страховщикам нарастить общий сбор премии по страхованию жизни до 1 трлн руб., или 1,5% ВВП, а также увеличить совокупные активы до 2,5–3 трлн руб.».

Позади планеты всей

Эксперты называют несколько факторов, тормозящих развитие страхования жизни в России. Экономическая неопределенность, высокий уровень инфляции, сравнительно низкий уровень финансовой грамотности потенциальных клиентов и низкая доля сбережений у населения. Россия не так давно стала относительно стабильной экономически, поэтому население больше ориентировано на текущее потребление, нежели на накопление. В обществе сильно развиты патерналистские настроения, подавляющее большинство граждан не задумываются, на какие средства они будут жить в старости, рассчитывая на помощь государства.

Высокий уровень развития страхования жизни в странах Европы исторически обусловлен разнообразием линейки страховых продуктов, доступных населению и прежде всего среднему классу. Точкой роста на рынках страхования жизни во многих странах стал unit-linked – гибрид классического накопительного страхования жизни и инвестиционных инструментов. Часть портфеля по желанию клиента размещается в относительно рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты

(например, ПИФы или фонды фондов ETF), состав которых в программе можно менять. Российское же законодательство во многом мешает запуску подобных продуктов на нашем рынке.

«Фактически страховщикам нечего предложить клиентам в качестве механизма поддержания уровня жизни после завершения периода накопления средств по договору, – говорит директор центра стратегического анализа СК «Согласие» Андрей Бондаренко. – Теоретически только продукты unit-linked могли бы обеспечить массовый интерес клиентов к страхованию жизни. Но в докризисную пору инвестиционные программы не получили законодательной поддержки, а после начала кризиса эти программы в большинстве случаев гарантировали бы не прибыль, а убыток страхователю».

Сами страховщики считают, что готовы к изменениям. Страхование жизни очистилось от «серых» схем, отмечают они. В «Стратегии» сообщается, что раньше львиную долю премии по страхованию жизни страховщики получали за счет схем, однако «к 2007 году схемы сошли на нет». Помогло пристальное внимание прежнего регулятора – Федеральной службы страхового надзора, а также разделение страховщиков на универсальные компании и профессиональных страховщиков жизни, что разрушило большинство зарплатных и других «серых» схем.

К тому же, по данным гендиректора СК «УралСиб Жизнь» Наталии Зозули, количество платежеспособных клиентов растет. «Увеличение численности среднего класса повысило интерес населения к долгосрочному страхованию жизни – устойчивому накоплению без давления на семейный бюджет», – отмечает она.

«Сегмент добровольного долгосрочного накопительного страхования последние годы демонстрирует поступательный рост, обусловленный самой природой накопительного страхования, – не меньше 15% в год», – полагает Юлия Алехина. По ее подсчетам, в 2016 году объем рынка страхования жизни в России при благоприятных макроэкономических условиях может превысить 100 млрд руб. и даже достичь уровня 150 млрд руб. за счет развития сегмента накопительного страхования, поступательного роста кредитного и корпоративного сегментов. Реализация пессимистичного сценария (отсутствие реформ на фоне общего экономического кризиса, сокращение рынка кредитования) может привести к стагнации рынка на отметке 30–40 млрд руб. в год.

Однако не все страховщики верят в реализацию стратегии и интенсивное развитие рынка. Так, Евгений Потапов, гендиректор группы «Межрегионгарант», закрывшей своего страховщика жизни – «МРГ Лайф», полагает, что «никаких предпосылок для развития страхования жизни в нашей стране нет. Практически все, о чем говорится в стратегии на 2012–2022 годы, уже обсуждается лет двадцать, и никаких реальных изменений на рынке не происходит». По его словам, в России нет надежных и доходных инструментов. «Мы постоянно слышали, что правительство готово утвердить и претворить в жизнь всевозможные инициативы, способствующие развитию сегмента страхования жизни, но дальше разговоров дело не заходило, – продолжает он. – Было обещано: если рынок очистится от «серых» схем, появятся и льготы. Сегодня схем практически нет, но льготы по-прежнему отсутствуют». По мнению Евгения Потапова, «пока в стране налицо полнейший экономический застой, а новый состав правительства не оставляет никаких надежд не то что на прорыв, а хоть на какое-то движение, можно констатировать полное отсутствие предпосылок для развития рынка страхования жизни».

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 22, 04.06.12

Автор: Григорьева Е.