

30 сентября 2013 г.

**«ЭКСПЕРТ РА»: ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ С ЗАЕМЩИКОВ НА ВКЛАДЧИКОВ
БАНКОВ - ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

26 сентября 2013 года состоялась пресс-конференция «Страхование жизни», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения стали перспективы развития рынка страхования жизни, расширение альтернативных каналов продаж и продвижение страховых продуктов, не связанных с кредитованием.

Перспективы развития рынка страхования жизни обозначил Павел Самиев, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА»: «Снижение темпов роста на рынке потребительского кредитования в ближайшее время не сможет существенно снизить долю банковского канала продаж в страховании жизни и несильно повлияет на темпы прироста взносов по страхованию жизни. По нашим прогнозам, темпы прироста взносов на конец 2013 года составят 58-62%, а объем рынка - 85-87 млрд рублей. Тем не менее, мы надеемся, что это послужит поводом для переориентации компаний с заемщиков, на вкладчиков и других клиентов банков. Именно продвижение более сложных страховых продуктов, например, инвестиционного или накопительного страхования жизни, может стать основным драйвером развития для всего рынка».

Александр Зарецкий, президент компании МетЛайф Алико, президент Ассоциации страховщиков жизни, согласился с выводами «Эксперт РА», и подтвердил, что доля кредитного страхования жизни в новых продажах начала снижаться. При этом он отметил значительный рост доли инвестиционного и накопительного страхования жизни в структуре страховой премии по новому бизнесу за последнее полугодие. «Это продукты, за которыми мы видим будущее рынка, а кредитное страхование жизни, наверное, уже выполнило свою функцию и в долгосрочной перспективе мы не можем себе позволить зависеть от него», - добавил он.

Растущую популярность некредитных страховых продуктов подтвердил Сергей Перельгин, генеральный директор РРФ Страхование жизни: «В России с учетом невысокого уровня проникновения страхования, перспективны практически все продукты. Если говорить об агентской и брокерской сети, то можно отметить наличие спроса на программы страхования жизни, которые включают риск «диагностирование смертельно-опасных заболеваний» (онкология, инфаркт, инсульт и другое). Страхование детей, которое предполагает страхование родителей и ребенка в рамках одного полиса, и включает функцию накопления и защиты по широкому спектру рисков. По нашим оценкам, темп роста этого сегмента может быть на уровне 15-20% в год. В банковском канале, в части некредитного страхования, наиболее востребованы инвестиционно-страховые продукты, накопительные программы по страхованию жизни, кобрендинговые продукты банков и страховщиков, например – «страховой депозит». Отдельно можно отметить инвестиционно-страховые программы, где нам только еще предстоит нарастить объем премий. Для сравнения: доля unit-linked в Венгрии по итогам 2012 г. составляла 64%, в Польше – 38%, в России – около 8% (речь идет о модификации классического unit-linked, разрешенной в России)».

Тему продвижения продуктов страхования жизни, не связанных с кредитами, продолжил Максим Чернин, генеральный директор ООО СК «Сбербанк страхование»: «По итогам 1-го полугодия 2013 года примерно 38% в совокупных сборах приходится на накопительное и



ПРЕСС-РЕЛИЗ

инвестиционное страхование. Активнее других развивается инвестиционное страхование жизни. Это направление дает новый спектр возможностей для рынка. Для клиента это именно инвестиционное решение, которое занимает нишу между депозитами и ПИФами. И этот продукт нашел своих клиентов в сегменте mass affluent». Он также добавил, что освобождение от уплаты налога на этапе выплаты премии может привести к резкому росту интереса к этому продукту именно в массовом сегменте.

В ходе пресс-конференции также обсуждался вопрос корпоративного страхования, в том числе корпоративные пенсионные системы. По мнению Александра Федонкина, начальника управления андеррайтинга и перестрахования СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ, «эффект от выравнивания налогообложения пенсионных фондов и страховых компаний будет не слишком очевиден в связи с тем, что в настоящий момент самые крупные игроки, юридические лица, имеют корпоративные пенсионные системы, связанные с собственными НПФ. Поэтому рынок корпоративного пенсионного страхования останется достаточно ограниченным».