

Высокие темпы прироста рынка страхования жизни (65,5% в первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года) на 80% обеспечивают взносы по страхованию жизни заемщиков потребительских кредитов.

Даже в условиях прогнозируемого снижения темпов роста кредитования в ближайшие 5–7 лет банковский канал продаж останется основным источником поступления взносов страховщикам жизни. К такому мнению пришли участники конференции, посвященной страхованию жизни в России.

По прогнозам «Эксперта РА», в 2013 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 60%. Банковский канал продаж по-прежнему будет расти быстрее других, и опять наибольшее увеличение взносов произойдет в сегменте страхования жизни заемщиков потребительских кредитов.

В 2014 году в связи с замедлением роста потребкредитования темпы прироста взносов по страхованию жизни сократятся и составят 52–58% в год. Большого замедления темпов не произойдет в связи с началом реализации части мер по развитию рынка, заложенных в Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года. С началом реализации этих мер высокие темпы роста будут наблюдаться в сегменте пенсионного страхования жизни. Темпы роста взносов, собираемых через корпоративный и агентский каналы продаж, через которые традиционно реализуются продукты по пенсионному страхованию жизни, ускорятся.

Гендиректор СК «Сбербанк страхование» Максим Чернин уверен, что в ближайшие несколько лет банковский канал будет доминировать. Потом начнет реабилитироваться агентский канал. Благодаря законодательным изменениям большую значимость может приобрести и корпоративный канал, особенно долгосрочные накопительные корпоративные программы, если страховщики получают налоговые преференции для клиентов – юридических лиц. Кроме того, недавние изменения в законодательстве об электронном страховании скажутся на росте прямых и телемаркетинговых продаж (Интернет, колл-центр). Но это коснется коробочных продуктов, прежде всего рискованного страхования жизни.

«На мой взгляд, перспективными являются те продукты, которые продаются через

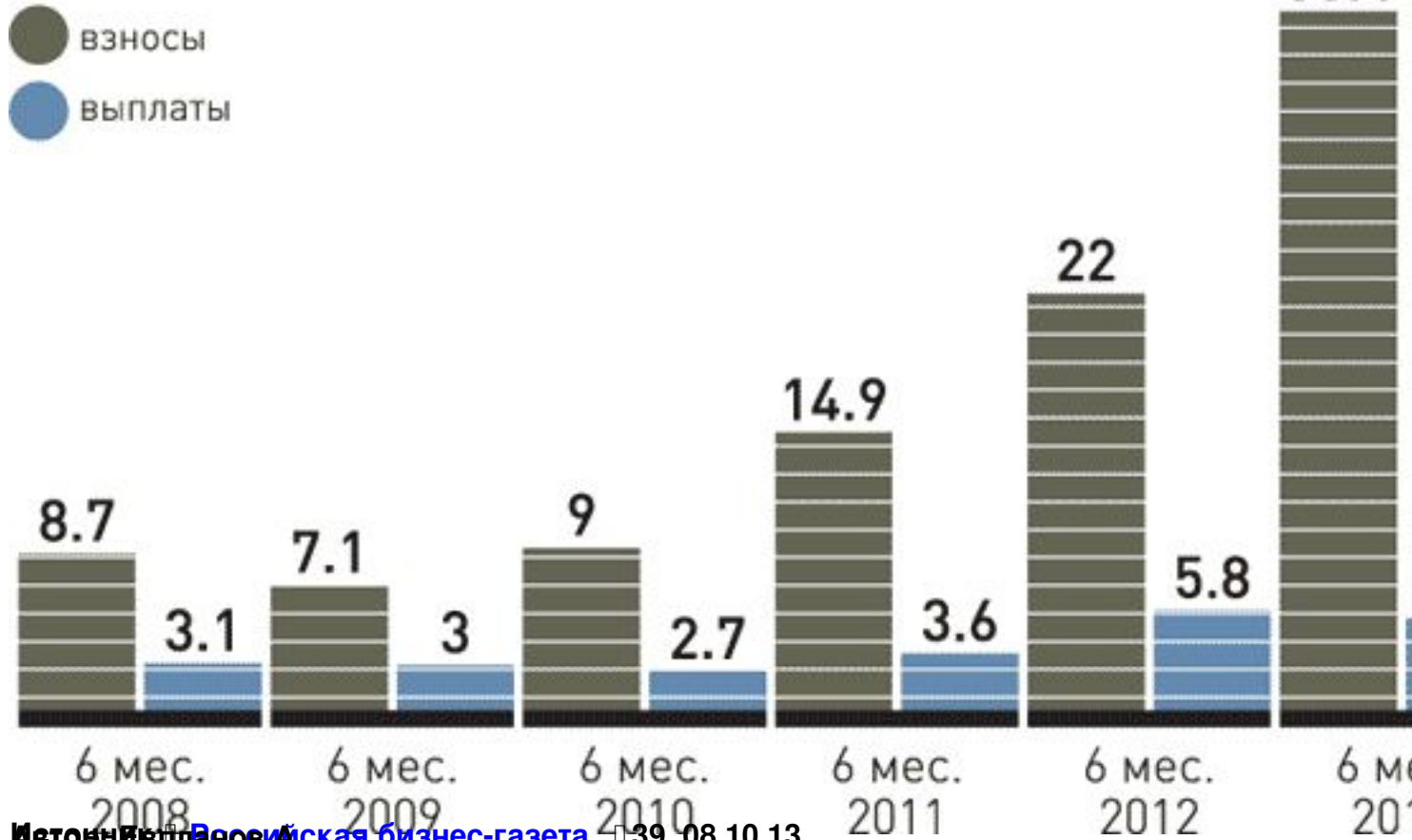
агентскую сеть, – говорит президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. – Это детское и пенсионное страхование, страхование на случай возникновения заболеваний. Почему это перспективно? У людей есть потребность в таких продуктах. А банк – большая дистрибуция. Но пока банки не заинтересованы в продаже этих продуктов по одной причине – их продавать сложнее. И пока есть «кредитка», которую продавать гораздо легче и которая дает банкам огромный доход, у них интереса нет. Но как только «кредитка» начнет падать, банки проснутся. Рынок страхования жизни больше зависит от дистрибуции, чем от клиента».

Как сегодня продаются продукты страхования жизни, не являющиеся кредитными? По словам гендиректора «РРФ Страхования жизни» Сергея Перельгина, наиболее востребованы инвестиционно-страховые продукты, накопительные программы по страхованию жизни, кобрендинговые продукты банков и страховщиков, например, «страховой депозит». «Оценочно доля продуктов этого класса занимает около 10%. С учетом того, что сегмент кредитного страхования практически достиг границ насыщения, мы ожидаем увеличения доли некредитного страхования в структуре банковского канала продаж, – говорит он. – По нашему опыту, продукты подобного класса включаются преимущественно в линейку премиального банкинга. Это позволяет банкам увеличивать портфель клиентов за счет диверсификации продуктовой линейки и гибкого реагирования на изменения экономической ситуации».

По мнению генерального директора СК «СОГАЗ-Жизнь» Ирины Якушевой, развитие рынка немыслимо без эффективного и понимающего регулятора. «Образование в нашей стране мегарегулятора, очевидно, повлечет унификацию режима регулирования для различных финансовых институтов, прежде всего в отношении отчетных периодов и форм отчетности», – считает она. С появлением мегарегулятора и прояснением взаимодействия на стыке отраслей не исключен вариант развития интегрированных финансовых конгломератов, что можно было наблюдать в конце прошлого века за рубежом. Определенная конкуренция за длинные деньги клиента сменится на сотрудничество и выработку совместных комплексных решений и перекрестного взаимодействия. И решение о централизации надзорной ответственности может в итоге поспособствовать либерализации действий участников финансовой отрасли.

ПОЛУГОДОВАЯ ДИНАМИКА ВЗНОСОВ И ВЫПЛАТ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ, МЛРД РУБ.

Источник: «Эксперт РА» по данным ЦБ, ФСФ



История выплат по жизни, [Азбука бизнес-газета](#), № 39, 08.10.13