

*В 2011 году рынок инвестиционного страхования жизни в России поделили два страховщика – «Альянс РОСНО Жизнь» и «АльфаСтрахование-Жизнь». Прирост премий компаний-лидеров соответственно составил 470% и 400%. Такие показатели приводятся в новом маркетинговом исследовании проекта «Страховой маркетинг» «Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации: показатели, полисные условия, каналы продаж и прогноз развития».*

В текущем году деятельность в сегменте инвестиционного страхования жизни в России осуществляют компании «Альянс РОСНО Жизнь» (программы «Актив+» и другие продукты), «АльфаСтрахование-Жизнь» (программа «Альфа Финанс»), «Ренессанс Жизнь» (программа «Инвестор») и «Авива» (программа «Пилот»).

В соответствии с международной классификацией программы «Альфа Финанс», «Актив+» и «Инвестор» могут быть классифицированы как «индексированные программы unit-linked с дополнительными гарантиями». В качестве дополнительных гарантий выступает сохранность уплаченных взносов, то есть указанная в договоре страховая сумма, которая может увеличиться за счет дополнительного инвестиционного дохода, но не может уменьшиться. Программа «Пилот» относится по потребительским свойствам к классическим unit-linked, то есть к программам, в которых страховая сумма полностью зависит от инвестиционного дохода. В России пока отсутствуют гарантированные и гибридные программы инвестиционного страхования жизни.

По оценке «Страхового маркетинга», инвестиционное страхование жизни имеет высокий потенциал развития даже при сохранении законодательных ограничений, которые достаточно успешно нивелируются страховщиками в части потребительских свойств продуктов.

Прогнозируемое увеличение клиентов подтверждается ростом числа россиян с накопительной стратегией поведения, совпадением целей накопления с функциями программ инвестиционного страхования жизни, возможностью безболезненной смены накопительных инструментов в рамках реализации накопительных стратегий.

Новое маркетинговое исследование « [Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации: показатели, полисные условия, каналы продаж и прогноз развития](#)

» позволяет получить максимально широкую информацию по следующим вопросам:

– какие программы на российском рынке следует относить к инвестиционному страхованию жизни и какие компании предлагают инвестиционные продукты?

– каковы общий объем рынка инвестиционного страхования жизни и его динамика в России?

– кто из страховщиков поделил рынок инвестиционного страхования жизни и почему?

– какие продукты в сегменте страхования жизни являются экономически удачными, а какие нет? Каков размер премий по каждому инвестиционному продукту?

– через какие каналы следует продавать полисы инвестиционного страхования жизни в России? Какова структура и динамика каналов продаж в сегменте?

– каковы полисные условия по инвестиционному страхованию жизни компаний-конкурентов?

– в чем особенности потребительского поведения на рынке инвестиционного страхования жизни в России?

– каковы перспективы и прогноз развития инвестиционного страхования жизни в России?

**См. также:**

[Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации в 2012 году: показатели, полисные условия, каналы продаж и прогноз развития](#)

[Инвестиционное страхование жизни](#)

[Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации](#)

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 06.02.12**

**Автор: Брызгалов Д.**