



*1 октября 2014 года состоялась пресс-конференция «Страхование жизни», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Основными темами для обсуждения стало инвестиционное страхование жизни, а также перспективы развития рынка.*

«Мы прогнозируем, что рынок инвестиционного страхования жизни по итогам 2014 года вырастет на 75%, но в 2015 году этот вид перейдет в стадию насыщения и его рост составит не более 29%, – отметил генеральный директор «Эксперта РА» (RAEX) Павел Самиев. – Рынок страхования жизни в 2014 году преодолеет планку в 100 млрд рублей, но существенное ускорение роста рынка может произойти лишь в случае введения налоговых льгот и законодательного закрепления продуктов unit-linked. При этом быстрый рост накопительного страхования жизни немного снизит зависимость страховщиков от банковского канала продаж».

«Мы уже долгое время ведем диалог с государством на тему отмены двойного налогообложения для страховщиков, а также по вопросу внедрения и закрепления продуктов unit-linked, – поделился президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс. – Однако Министерство финансов РФ и другие ведомства сейчас находятся под давлением «объективных обстоятельств», а именно рецессии российской экономики, санкционного режима и нехватки бюджетных средств. Поэтому утверждение данных изменений сталкивается с определенным противодействием».

Об особенностях инвестиционного страхования жизни рассказал Максим Чернин, генеральный директор СК «Сбербанк страхование жизни»: «По нашему прогнозу, в 2014 году инвестиционное страхование жизни вырастет до 28 млрд рублей. Этот вид стал таким быстрорастущим, потому что страховщики привлекли новых клиентов. В основе инвестиционного страхования жизни лежит защита капитала, ведь даже в случае самого негативного сценария на фондовом рынке страховщик обязуется вернуть клиенту сумму вложений. При этом если инвестиционная стратегия, которую выбрал страхователь, хорошо работает на рынке, то клиент получит неплохой доход».

«На мой взгляд, сумасшедшие темпы роста, которые наблюдались в сегменте инвестиционного страхования жизни в 2013–2014 годах, достаточно быстро сойдут на

нет. Этот вид предлагается банками сегменту обеспеченных клиентов, список которых ограничен, и реальной страховой потребности за этим видом бизнеса нет, – отметил Александр Зарецкий, президент СК «МетЛайф». – Увеличить темпы роста можно за счет развития дистрибуции. Мы продолжаем инвестировать в агентские сети, несмотря на определенные сложности. Очень серьезный, значительный рывок можно получить, если банки все-таки сместят фокус с продаж кредитных и инвестиционных продуктов на продажи накопительных продуктов».

В ходе пресс-конференции также обсуждался вопрос корпоративного страхования, в том числе ключевые меры для его развития. Яна Асадчая, начальник управления по страхованию юридических лиц СК «СОГАЗ-Жизнь», отметила, что «в течение последних лет на рынке страхования жизни наблюдается общее снижение доли корпоративного страхования на фоне существенного роста розничного страхования». По ее словам для успешного развития рынка корпоративного страхования «необходимы законодательные изменения в части взносов во внебюджетные фонды, популяризация корпоративного страхования жизни, изменение кадровой политики предприятий с целью внедрения более долгосрочной мотивации персонала, а также вовлечение сотрудников в софинансирование страховых программ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 03.10.14