

11 октября в Москве состоялась пресс-конференция «Будущее рынка страхования жизни в России», организованная рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА). Участники мероприятия обсудили итоги развития отрасли, агрессивный рост ИСЖ и связанные с этим риски, развитие накопительного страхования жизни и другие темы. «Рынок страхования жизни – лидер по объему и абсолютному приросту, – отметила Ольга Скуратова, директор по страховым и инвестиционным рейтингам RAEX (Эксперт РА), представляя результаты исследования рынка. – При этом доля ИСЖ в структуре рынка страхования жизни достигла очередного максимума, но ни для кого не секрет, что драйвером его делают агрессивные продажи через банки. Нарождающиеся риски ставят под угрозу репутацию рынка страхования жизни и страхового рынка в целом. Рост рынка страхования жизни замедлился, темпы прироста по итогам 1 полугодия опустились чуть ниже 60%. Агентство ожидает, что по итогам 2017 года они составят 50–55%. В 2018 году затухание темпов прироста взносов продолжится, рынок вырастет на 30%».

«Я вряд ли буду ярым оптимистом, но считаю, что 2018 год может пройти в позитивной динамике, – прокомментировал Игорь Жук, директор департамента страхового рынка Центрального банка России. – Каких-то пиков мы пока не видим, но сохранение темпов будет зависеть в первую очередь от того, насколько профсообщество вместе с Банком России смогут разработать стандарты и сделать их реальным фактом нашей жизни». Он также рассказал о разработке комплекса мер по развитию страхования жизни, которые отражены в докладе, опубликованном на сайте Банка России.

Александр Зарецкий, президент Ассоциации страховщиков жизни, президент АО «МетЛайф», вице-президент Всероссийского союза страховщиков, поблагодарил Банк России за открытость и опубликованный доклад, но подчеркнул, что в нем слишком много говорится об ИСЖ: «Нам нужно думать о том, как должны расти традиционные виды страхования жизни. Сегодня полностью выпало пенсионное страхование, и мы надеемся вернуться к этой теме в начале следующего года. Мы не просим преференций от государства, но хотели бы быть в равных условиях по налоговым льготам с пенсионными фондами и работать в нише добровольного пенсионного страхования как с физлицами, так и с корпоративными клиентами».

«Стандарты сделают рынок более прозрачным, а в этом заинтересованы все его игроки», – добавил Евгений Гуревич, генеральный директор ООО «СК «РГС-Жизнь». Он выразил мнение, что рынок переживает период становления: «Несмотря на рост рынка ИСЖ, растут и другие направления. Мы активно развиваем классическое накопительное страхование жизни, оно растет более медленными темпами, чем инвестиционное, но в целом по нашей компании темпы значительны – более 25%. ИСЖ – это только первый шаг, через который наши клиенты знакомятся со страхованием жизни, а дальше мы хотим видеть их в накопительном страховании жизни, пенсионном страховании, unit-linked».

Источник: Википедия страхования, 12.10.2017