

*Страхование жизни демонстрирует самый стремительный рост, но по объему остается аутсайдером. Возможно, в ближайшее время ситуация изменится, тем более что руководство страны обратило внимание на этот сегмент страхового рынка. Каких перемен ждать и что происходит сегодня, «ДП» рассказал председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни, генеральный директор СК «Allianz РОСНО Жизнь» Максим Чернин.*

– В 2011 г. Дмитрий Медведев заявил о необходимости развития в стране страхования жизни. ВСС участвует в разработке мер для этого. Что вы предлагаете и каковы, по-вашему, перспективы принятия ваших предложений?

– Мы с коллегами из Ассоциации страховщиков жизни хотим в первую очередь повысить привлекательность услуг для клиента. Это предполагает введение налоговых льгот для клиентов, развитие инвестиционного страхования (законодательное утверждение продуктов unit-linked), включение страховщиков в пенсионную систему, расширение способов использования материнского капитала. При этом профессиональное сообщество осознанно готовится к ужесточению контроля за своей деятельностью, в том числе к возможному использованию такого ежедневного инструмента надзора за размещением резервов, как спецдепозитарий, повышению персональной ответственности менеджеров страховых компаний, сертификации агентов.

Если наши инициативы будут реализованы, то по консервативному сценарию объем рынка уже в 2020 г. достигнет 276 млрд рублей, а по оптимистичному – 1 трлн 153 млрд рублей. Напомню, объем рынка по итогам 2011 г. составил всего 34,7 млрд рублей.

– А что это даст государству?

– Рынок страхования жизни – потенциально мощный ресурс государства для повышения качества социальных условий жизни и поддержания экономического суверенитета России. Возможности life-страхования многократно доказаны другими странами. Самый

амбициозный проект строительства высокоскоростной магистрали Пекин–Шанхай привлек в 2008–2010 гг. более 40 млрд юаней девяти китайских страховщиков, что составило 1/3 от планируемого бюджета проекта! Но возможности российских страховщиков жизни ограничены до тех пор, пока объем рынка в ВВП страны будет на уровне 0,05% в сравнении с 3–7% в странах с развитой экономикой. Даже в странах, близких нам по макроэкономическим показателям, – Словакии и Чехии – уровень проникновения значительно выше российского – около 1,7% от ВВП.

– Сегмент страхования жизни показывает стремительный рост, но в абсолютных цифрах остается аутсайдером.

– Да, рынок стремительно набирает обороты. По итогам 2011 г. страхование жизни вновь стало лидером по темпу роста среди других линий страхового бизнеса, мы уверенно держим первое место уже третий год подряд. Но, я согласен, даже рост в 53% нельзя назвать фурором для молодого и перспективного рынка. Ведь доля страхования жизни в совокупном страховом портфеле развитых стран, например, в Восточной Европе – Польше, Словакии, Венгрии, может достигать 55–60%, а у нас – не более 3%.

Сегодня в России на одного человека приходится всего около 180 рублей премии по страхованию жизни, при том что нормальным показателем была бы сумма в районе 10 тыс. рублей. Но о чем говорят эти цифры? Прежде всего об огромном потенциале и неиспользованных возможностях.

– Страны Восточной Европы начинали строить свои страховые рынки в одно время с Россией. Но показатели по страхованию жизни у них лучше. Почему?

– Разница в объемах – это совокупность ментальной модели поведения граждан, существующих традиций и законодательной базы государства. Европа в какой-то мере избежала потрясений, аналогичных эпохе СССР, хотя, конечно, ее история изобилует и яркими событиями. Но за время стабилизации государственной и экономической платформы жители Восточной Европы сформировали у себя четкое понимание, что будущее – это то, над чем нужно работать каждый день, начиная с самого юного возраста. Будь то денежная сфера, профессиональная или личностная. Поэтому на такую благодатную почву и ложится услуга по формированию своего будущего. Тогда как у нас для того, чтобы заключить договор, финансовому консультанту необходимо вначале провести огромную обучающую работу в целом по идеологии планирования

семейного бюджета, по инструментам управления доходами.

– Может, в России эти страховые услуги не востребованы, потому что доходы многих россиян меньше?

– Посмотрите на Индию и Китай – показатели рынка просто ошеломляющие, хотя в этих странах есть группы населения с не самым высоким уровнем достатка. Страхование жизни – это ровно та сумма денег, которую вы хотели бы получить в виде накоплений или в качестве выплаты, если что-то случится. Страхование жизни – это прежде всего вопрос приоритетов.

– Не выгоднее ли копить деньги в банке?

– Все зависит от цели. Если стоит задача скопить нужную сумму за 5–10 лет, то, безусловно, лучший помощник – программы страхования жизни. Во-первых, клиенту невыгодно снимать средства раньше срока окончания действия полиса, во-вторых, по договору клиент должен пополнять счет каждый год. Это дисциплинирует, и человек действительно будет копить.

Кроме того, в случае трагического происшествия семья получит страховую выплату – весомую материальную поддержку. А банк, конечно, не может этого обеспечить.

– Может ли повлиять финансовый кризис в Европе (и как именно) на рынок страхования жизни в России?

– В кризис 2008 г. снижались только объемы кредитного страхования за счет сокращения объемов выдаваемых банками кредитов. Компании, которые развивали агентские сети, корпоративное страхование и продажи накопительных продуктов через банки, продолжали демонстрировать устойчивый рост.

Источник: [dp.ru](http://dp.ru) , 28.03.12

Автор: Тихонова А.□