– На Западе страхование жизни – одна из самых востребованных страховых услуг. При каких условиях, на ваш взгляд, программы страхования жизни будут более востребованными среди населения нашей страны?

– За рубежом страхование жизни – это традиционный финансовый инструмент, эффективность которого проверена уже не одним поколением. В России же до 90-х годов прошлого века это направление практически не было развито. С приходом международных страховщиков рынок получил новый импульс для развития, но для того чтобы россияне оценили преимущества этого инструмента накоплений, потребуется продолжительный период времени.

Для того чтобы задумываться о завтрашнем дне, люди должны понимать, что у них все хорошо в дне сегодняшнем. Иначе говоря, текущие проблемы всегда волнуют больше, чем те, которые, возможно, появятся в ближайшем будущем. Потому интерес к программам накопительного страхования обусловлен, в первую очередь, благосостоянием граждан и экономической стабильностью в стране.

– Насколько интересно для СК развивать программы по страхованию жизни?

– Всего в России заключено примерно 1,4 млн договоров страхования жизни (данные ФССН). При этом численность населения страны превышает 141 млн человек, из которых 123,6 млн потенциально могут быть застрахованы. То есть рынок заполнен только на 1%, а значит, перспектива очевидна: 99% рынка страхования жизни страховщикам только предстоит охватить.

– Какие сложности связаны с продвижением программ страхования жизни в нашей стране?

– Ключевая сложность – низкий интерес к продуктам долгосрочного накопления в России. Это отмечают и страховщики, и НПФ, и другие финансовые организации. Рост рынка сдерживают невысокий уровень жизни, низкий уровень финансовой грамотности, недоверие к финансовым институтам, а также отсутствие налоговых льгот. Для преодоления этих барьеров потребуется не один десяток лет и усилия не только со стороны финансовых организаций, но и государственных ведомств.

– Что, наоборот, помогает продвигать эти услуги?

– Страховщикам удалось скоординировать свои усилия в части продвижения самой идеи страхования жизни. Сегодня по инициативе Всероссийского союза страховщиков ведущие игроки российского рынка страхования жизни разработали совместную программу продвижения этого направления. Уверен, что реализация программы должна обеспечить существенный рост интереса к услугам по страхованию жизни.

Источник: **Коммерсантъ (г. Ростов-на-Дону)** , **134, 24.07.12**

Автор: Гордеева Н.