

*По итогам прошлого года на дальневосточном страховом рынке лидирующие позиции по некоторым показателям заняло страхование жизни, причем не только в региональном разрезе, но и в общероссийском. По крайней мере, доля этого вида страхования здесь оказалась выше среднего по стране показателя. Если в России она составляет 8,6%, то в ДФО – 9,6%. В целом на страховой рынок ДФО приходится 2% премии, собираемой по всем видам страхования, и 2,2% премии по страхованию жизни.*

### **В темпе роста**

Рынок страхования жизни в России пока находится лишь на начальных стадиях своего роста. Тем не менее эксперты относят его к наиболее быстрорастущим сегментам: он демонстрирует двухзначные темпы роста на протяжении нескольких лет. За четыре последних года рынок страхования жизни в России вырос практически в шесть раз.

«Самым быстрорастущим в нашей стране всегда считалось «моторное» страхование, особенно после введения ОСАГО, – сказал на семинаре для региональных журналистов, прошедшем в рамках международной конференции «Стратегия развития рынка страхования жизни», Максим Чернин, председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни, генеральный директор СК «Сбербанк страхование», – но оно несопоставимо с темпом роста страхования жизни».

Эта тенденция особенно ярко проявилась на дальневосточном рынке. По данным компании «PPF Страхование жизни», по итогам трех кварталов 2013 года темпы роста страхования жизни на Дальнем Востоке составили около 76%, тогда как весь рынок страхования ДФО вырос на 5%. Более того, эти темпы роста страхования жизни оказались самыми высокими среди федеральных округов России и опередили общероссийский показатель, который находится на уровне 55%.

«Исходя из текущей ситуации, мы ожидаем сохранения темпов роста на уровне прошлого года, – говорит генеральный директор «PPF Страхования жизни» Сергей Перелыгин. – В последующие два года рост рынка будет постепенно снижаться. Но наши ожидания могут быть скорректированы: дальнейшее изменение законодательства, например включение страховщиков жизни в пенсионную систему, введение равного налогового режима для страховых компаний и НПФ, позволит увеличить темп роста и

сохранить высокий уровень на последующие годы».

### ***Вслед за кредитованием***

Тем не менее уровень проникновения страхования жизни остается по-прежнему низким. По статистике в России на страхование жизни сегодня приходится всего \$8 на душу населения, в то время как по другим видам страхования среднестатистический россиянин тратит \$295. Эти показатели существенно отличаются от европейских не только суммами, но и соотношением трат на различные страховки. Например, в Швейцарии на страхование жизни приходится около \$4,5 тыс. на душу населения и чуть больше \$3,5 тыс. на другие виды страхования.

В мире страховой рынок делится примерно пополам на рынок жизни и другие виды, отметил на семинаре Максим Чернин. В России же огромный и пока не реализованный потенциал рынка накопительного страхования жизни. В то же время рынок растет в большей степени количественно, чем качественно. Более 50% всей премии по страхованию жизни приходится на так называемое кредитное страхование. Именно в сегменте страхования жизни заемщиков потребительских кредитов отмечен наибольший рост.

«Основная проблема рынка страхования жизни сейчас – отсутствие диверсификации, – отметил на семинаре президент Ассоциации страховщиков жизни, президент ЗАО «Алико» Александр Зарецкий. – Он зависит фактически от одного канала дистрибуции – банковского – и от одного продукта – кредитного страхования».

По мнению экспертов, даже в условиях прогнозируемого снижения темпов роста кредитования в ближайшие годы банковский канал продаж останется основным источником поступления взносов страховщиков жизни. Остальные каналы продаж, по прогнозам, также покажут неплохие темпы прироста, но их доля все равно останется небольшой.

«К сожалению, осталось очень мало компаний, которые развивают агентские сети, – сказал Максим Чернин. – Это очень дорогое удовольствие. Окупаемость приходит только на 7-й – 10-й год. Другой канал продаж – брокерский – почти не развит в России,

занимаются его развитием всего, наверное, 3–4 компании».

В то же время по нормативам в Европе считается, что на 1 тыс. населения должен быть 1 агент. В России агентов по страхованию жизни на текущий момент, по некоторым оценкам, всего порядка 5 тыс. Но тем не менее страхование жизни активно развивается в регионах. СК «Колымская», региональный страховщик, активно работающий в страховании жизни, говорит о том, что в их компании основной канал продаж – страховые агенты, на них приходится более 90% всех сборов страховой премии.

В структуре продаж в страховании жизни в России Москва занимает не более 30%. А в таких компаниях, как, например, «Сбербанк страхование», представленных широкой филиальной сетью в регионах, столица страны занимает не больше 20%.

«Мы постепенно осваиваем новые города и регионы, динамично развивая собственную агентскую сеть, – сказал Штефан Ванчек, директор департамента продаж страхования жизни «PPF Страхования жизни». – Наш региональный опыт показывает, что жители даже относительно небольших городов заинтересованы в дополнительных финансовых инструментах, которые позволяют обеспечивать материальную стабильность семьи. Благодаря этому мы активно создаем новый рынок труда, поддерживая региональные центры страны. Одна из особенностей нашего бизнеса – это отсутствие возрастных ограничений для кандидатов на позицию «финансовый консультант по страхованию жизни». Мы создали комплексную систему обучения и мотивации агентов и менеджеров. Все сотрудники продающего канала продаж на протяжении всего периода работы в компании проходят специализированные учебные программы с последующей обязательной аттестацией. Подобный подход позволяет компании сохранять высокий уровень пролонгации страхового портфеля и лояльности клиентов».

### ***Региональная экспансия***

При том, что по ряду показателей ДФО вышел в лидеры, на самой территории округа эти результаты распределились неравномерно. Наибольший объем собранной премии по страхованию жизни среди дальневосточных регионов пришелся только на три из них. Лидируют в этих показателях Хабаровский край, собравший 32% от общей суммы, и Приморский край с 30%. На третьем месте оказалась Якутия, где этот показатель составил около 13%. В общем на эти регионы пришлось три четверти от общего объема, собранного в ДФО.

Можно отметить еще результат Амурской и Сахалинской областей, поделивших между собой около 16% собранной в округе премии. При этом Амурская область показала наибольший темп роста – 78%, в то время как в Якутии этот показатель оказался самым низким – 48%.

Эти тенденции дальневосточного рынка, скорее всего, сохранятся и в будущем. В рамках программы региональной экспансии «РРФ Страхование жизни» только осенью прошлого года открыло новые агентства в Якутске и в Благовещенске.

«Во многих городах Дальневосточного федерального округа мы уже перешагнули «юбилейное» число заключенных договоров, – сказал Штефан Ванчек. – Например, в Хабаровском крае мы недавно заключили 2400-й договор по программам страхования жизни, а в Приморском – 1900-й. Мы приложим максимум усилий, чтобы и жители Якутска и Благовещенска увидели преимущества в страховой защите».

Рост продаж показала и единственная работающая в этом сегменте страхового рынка региональная компания СК «Колымская». По предварительным данным, объем собранной премии по страхованию жизни в этой компании в прошлом году составил более 370 млн рублей, в то время как годом ранее сумма была порядка 305 млн рублей. Собственно, и заключенных договоров в прошлом году было на 4 тыс. больше.

### ***Предпосылки развития***

Одним из факторов, влияющих на региональный рынок страхования жизни, в ближайшее время будет замедление темпов потребительского кредитования в силу частичного насыщения и перекредитованности. В этих условиях эксперты ожидают переключения внимания клиентов на классические накопительные и инвестиционные программы страхования жизни, чему, кстати, в немалой степени будет способствовать и развитие различных каналов дистрибуции самими страховщиками.

«Сейчас для развития накопительного и инвестиционного страхования жизни в нашей стране есть определенные предпосылки, – считает президент СК «Ренессанс Жизнь»

Олег Киселев. – Во-первых, пенсионная политика государства побуждает граждан самостоятельно заботиться о своем материальном благополучии в будущем. Во-вторых, данные программы в ближайшие годы могут быть весьма перспективны в рамках взаимодействия банков и страховщиков. Накопительное и инвестиционное страхование жизни может стать очень привлекательным альтернативным инструментом для банковских вкладчиков. В-третьих, на высшем государственном уровне страховая отрасль стала позиционироваться в качестве стратегически значимой. В этом основной посыл утвержденной в прошлом году правительством РФ Стратегии развития страховой деятельности до 2020 года. В Стратегии указывается на важность развития не только рискованного, но и накопительного страхования жизни. Ведь государство нуждается не только в снижении избыточных расходов при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, но и в «длинных» деньгах для реализации долгосрочных проектов, стратегически значимых для национальной экономики. В целом, можно говорить о намерениях государства стимулировать ответственное отношение граждан к своему будущему. Главное, чтобы эти намерения подтверждались реализацией конкретных стимулирующих мер для качественного развития страхования жизни».

**Источник:** [Золотой Рог](#) , 19.02.14

**Автор:** Абашева Е.