

### ***Кризис доверия преодолен?***

В 2013 году общий объем собранных премий по программам накопительного страхования граждан вырос примерно на 30% по сравнению с предыдущим годом, – сообщает «Эксперт РА». Тогда как по итогам 2012 года данный показатель, напротив, сократился на 27% по сравнению с 2011-м. Эта статистика упрямо указывает на растущий интерес россиян к самостоятельным долгосрочным накоплениям.

По мнению руководителя Приволжской региональной дирекции СГ «УралСиб» Елены Сафиной, рост рынка можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, это ответная реакция на информационные кампании, раскрывающие идею ценности страхования жизни как инструмента финансовой защиты. А также потребность в уверенности – по оценке социологов, среди страхов россиян по-прежнему высокие строчки занимают боязнь лишиться заработка и беспокойство за будущее своих детей.

Во-вторых, это качественная работа агентских сетей и менеджеров банков – ключевых каналов продаж в этом сегменте. Ведь программы долгосрочного страхования жизни и страхования от несчастных случаев и болезней – это сложный продукт, когда продавец должен знать практически все о своем клиенте. Поэтому значимость личной коммуникации с клиентом сложно переоценить.

Тем не менее, по оценке начальника управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь» Юлии Алехиной, накопительное страхование жизни в России сегодня еще не получило должного распространения. «В советские времена большая часть населения была охвачена государственным накопительным страхованием, однако последующее обесценивание полисов в ходе финансовых потрясений и экономических преобразований в стране сильно ударило по самой идее долгосрочных накоплений, – поясняет эксперт. – В современной России накопительное страхование поступательно развивается с середины 90-х годов, и в настоящее время объем этого сегмента рынка увеличивается на 10–15% в год. Можно с уверенностью утверждать, что этот вид накоплений сейчас встречает гораздо больше понимания у клиентов, чем 10 лет назад – растет осведомленность о целях и возможностях данной финансовой услуги как оптимального способа создания гарантированных накоплений, в частности пенсионных. Безусловно, это чрезвычайно актуально и для России, и для всего мира, в особенности в современных демографических условиях (снижение рождаемости, старение населения) и слабости государственного социального обеспечения».

### ***Возможные варианты***

За дополнительные взносы в полис можно также включить страхование от несчастных случаев в накопительном периоде; страхование пенсии по инвалидности в накопительном периоде; страхование супружеской пенсии в пенсионном периоде; гарантированный период наследования пенсионных выплат.

С помощью накопительного страхования сегодня можно решить следующие задачи: создать собственное, не зависящее от государства, пенсионное обеспечение; сформировать накопления для детей (образование, «старт в жизни», подарок на совершеннолетие); создать финансовый резерв для семьи (дополненный страхованием на случай потери кормильца), а также создать наследство или пожизненный финансовый резерв. «На практике условия страхования выглядят следующим образом, – рассказывает Юлия Алехина. – Например, мужчина в возрасте 40 лет открыл для себя программу пенсионного страхования. Продолжительность накопительного периода – 25 лет. Ежегодный взнос составит 54760 руб. (чуть более 4,5 тысячи рублей в месяц). Начиная с 65 лет клиенту будет гарантирована ежемесячная пожизненная выплата в размере 20 тыс. руб. С учетом ежегодной индексации и начисления инвестиционного дохода размер пенсионной выплаты может составить 23660 руб. (при ежегодной инвестиционной доходности 5%, ежегодной индексации 7%). Если же в программу будет включено «Освобождение от уплаты взносов» при наступлении у клиента инвалидности I–II группы в течение накопительного периода, накопление будет продолжаться за счет взносов страховой компании. Общий же размер гарантированного фонда на момент окончания накопительного периода составит 2318 тыс. руб. Его клиент может получить одновременно, вместе с начисленным за время действия полиса инвестиционным доходом».

### ***Гарантия стабильности***

Как отмечают эксперты, ключевое и, пожалуй, основное преимущество долгосрочных программ страхования жизни – это непосредственно страховая защита. «Ни один из участников финансового рынка – будь то банк, управляющая компания или даже секретный сейф дома – не выплатит клиенту компенсацию, если он серьезно заболел и лишился постоянного заработка. А вместе с ним – и возможности оплатить ребенку спортивные секции, внести очередной платеж по кредиту, своевременно погасить счета на коммунальные услуги, – комментирует Елена Сафина. – Поэтому важно

рассматривать программы страхования жизни как один из инструментов, который позволит сохранить стабильность при непредвиденных обстоятельствах, а не как способ заработать сверхприбыли».

Еще одно значимое преимущество НСЖ – это эффект финансовой дисциплины. «Депозит в банке можно снять в течение даже одного года. И не всем хватает целеустремленности и силы воли, чтобы действительно копить, а не использовать накопленные деньги на «неотложные» нужды, например, на отпуск по горящим путевкам. Долгосрочные программы по страхованию жизни – это удобный способ создать свой целевой резерв», – поясняет эксперт.

### ***Сохранность гарантирована***

Как отмечают представители страховых компаний, у клиентов нет оснований опасаться за сохранность своих накоплений. Так как требования к компаниям по страхованию жизни со стороны государственных регулирующих органов и законодательства, включая регламент по инвестированию средств страховых резервов, обеспечивают долгосрочную устойчивость этого вида страхования.

«За новейшую историю России не было случаев нецивилизованного ухода компании по страхованию жизни с рынка – в этих случаях осуществляется передача страхового портфеля со всеми вытекающими из этого обязательствами, – сообщает Юлия Алехина. – Цена входа на рынок страхования жизни, включая размер уставного капитала и требуемые начальные инвестиции, весьма высока, поэтому на данном рынке работают исключительно профессиональные стратегические игроки. Сейчас также много говорится о необходимости создания гарантийных фондов по страхованию жизни, при этом нужно понимать, что это неизбежно отразится на стоимости услуги».

*Николай Галушин, первый заместитель председателя правления ОАО «СОГАЗ»:*

– Чем цивилизованнее страна, тем более важную роль страхование жизни в ней играет. Страхование жизни – это решение многих государственных задач, в том числе и по пенсионному обеспечению граждан. Оно является инструментом привлечения лояльного персонала на работу, людей можно удержать на месте долгосрочными договорами

страхования жизни. Но с другой стороны, Россия так не похожа на другие мировые державы. Находясь между теми странами, где страхование жизни развито очень хорошо, и теми, где оно примерно в том же состоянии, как у нас, мы все-таки сохраняем надежду встать на правильный путь.

*Юлия Алехина, начальник управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь»:*

– К преимуществам накопительного страхования, прежде всего, относятся долгосрочные (вплоть до пожизненных) гарантии. Как бы ни менялось состояние здоровья клиента, страховые суммы сохраняются на долгие годы. Как бы ни развивалась ситуация на финансовых рынках, гарантии по доходности накопительного полиса остаются в силе. Тем самым обеспечивается «островок стабильности» в непростом современном мире и финансовый резерв для клиента и его семьи на все времена. Обратной стороной этих гарантий является консерватизм накопительного страхования. А также возможность включить в полис рисковое страхование – на случай смерти, инвалидности, диагностики критического заболевания, тем самым обеспечив комплексное решение.

*Елена Сафина, руководитель Приволжской региональной дирекции СГ «УралСиб»:*

– Страхование жизни – один из наиболее динамичных сегментов российского страхового рынка. На протяжении последних лет темп роста страхования жизни превышал 30%.

**Источник:** [Волжская коммуна](#) , 24.02.14