

*Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) совместно с Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) разработала стратегию развития сектора до 2022 года. Страховщики уверяют, что полностью очистились от «серых схем» в секторе страхования жизни и готовы стать новым двигателем развития всего рынка.*

Вчера президиум ВСС утвердил «Стратегию развития страхования жизни на 2012–2022» (есть в распоряжении «Ъ»). Документ был разработан профильной ассоциацией страховщиков совместно с комитетом союза. Согласно «Стратегии...» по итогам 2011 года страховщик собрали «по жизни» 34,7 млрд руб. (2,7% от всех сборов), сбор премии на душу населения составил 244 руб., доля премии страхования жизни в ВВП – 0,07%. Эти показатели соответствуют 48-му месту в мире – Великобритания тут опережает РФ более чем в 400 раз, отстает Россия и от других стран БРИК. В Индии премия по страхованию жизни на душу населения составляет порядка \$56 – в девять раз выше, чем в РФ.

В «Стратегии...» страховщики признают, что ранее львиную долю сборов «по жизни» приносили им страховые схемы, однако «к 2007 году схемы сошли на нет». Помогло карательное внимание Росстрахнадзора и разделение страховщиков на универсальные компании и профессиональных страховщиков жизни, что разрушило большинство зарплатных и иных «серых» схем.

«Действительно, эти почти 35 млрд руб. – реальная классика страхования, без схем, – подтверждает замглавы рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев, – «серые» схемы перетекли из этого сегмента в другие виды – страхование ответственности и имущества». В настоящее же время 64 специализированных игрока на рынке полагают, что готовы к качественному рывку в развитии, поскольку требования к страховщикам жизни по капиталу выше, чем у универсальных коллег, – 240 млн руб., действует норма, запрещающая перестрахование накопительной составляющей.

Страховщики просят у государства ряд принципиальных вещей – льгот по налогам, развития так называемого инвестстрахования (риски колебаний по доходности страховщик делит с клиентом) и доступа на рынок инфраструктурных облигаций.

Компании хотят равенства с НПФ – в частности, в отнесении сумм страховых платежей (взносов), в том числе и по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее пяти лет, к суммам, с которых не платятся страховые взносы. Также они требуют «расширить применение социального налогового вычета», включив в него «договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более пяти лет».

Итогом применения налоговых стимулов станет повышение налоговой базы по налогу на прибыль страховщиков с 4,8–5 млрд руб. в 2010 году до 50 млрд руб. в 2022 году и достижение РФ уровня развития страхования жизни стран Восточной Европы с премией до \$300 на одного жителя. Как заявил «Ъ» президент АСЖ, президент страховщика «Метлайф Алико» Александр Зарецкий, страховой рынок исчерпал ресурсы дальнейшего развития на базе ОСАГО, каско и страховок к потребкредитам. «Тут возможен только органический рост, – считает он, – а революционный прорыв может состояться в страховании жизни». «Никаких архисерьезных льгот мы не просим, – уточняет Александр Зарецкий. – Хотим те же льготы, что и у пенсионного страхования».

Как сообщили «Ъ» в ВСС, уже сегодня «Стратегия...» официально будет направлена союзом в Минфин и ФСФР.

**Источник:** [Коммерсантъ](#), № 66, 13.04.12

**Автор:** Гришина Т.