

*Если несколько лет назад многие говорили о возможном буме страхования жизни, то в настоящий момент становится понятно, что возможности рынка были несколько переоценены экспертами: динамика страховых премий держится практически на одном уровне уже многие годы. Так, если в 2005 году премии по страхованию жизни достигли 25,3 млрд рублей, то спустя пять лет, в 2010 году – 22,7 млрд рублей. При этом в периоды кризиса 2008–2009 гг. явно видна просадка в этих суммах.*

Развитие рынка страхования жизни сдерживает в первую очередь недоверие к долгосрочным инвестициям в РФ как таковым. Многие не верят, что страховая компания им что-либо выплатит или вообще доживет до момента выплаты.

Второй аспект – низкий уровень жизни в стране в целом. Когда средств не хватает на самые базовые потребности, то вопросы страхования жизни уходят на последнее место.

Третий аспект – невысокая доходность страхования жизни вкупе с отсутствием системы страхования на случай банкротства страховой компании. Кроме того, если говорить о налогообложении доходов по вкладам и накопительному страхованию, то оно является более привлекательным для банковских вкладов. Таким образом, накопительное страхование существенно уступает самому распространенному в РФ финансовому инструменту – банковским вкладам – по защите на случай банкротства, льготному налогообложению, ликвидности и доходности.

Развитие страхования жизни подстегивают в настоящий момент продажи этого продукта через банки в рамках выдачи кредитов для населения. Это в первую очередь касается розничного кредитования: потребкредитов и особенно ипотеки. Разумеется, банки не имеют права навязывать этот продукт или принуждать к приобретению полиса, но как комплиментарная услуга страхование жизни отлично сочетается с кредитными продуктами, и банки продают ее достаточно умело. По разным оценкам, до 70% договоров страхования жизни продается именно через банки.

Программы страхования жизни могут стать более популярными среди населения в том случае, если будет разработана и введена в действие система страхования по программам накопительного страхования жизни наподобие системы страхования вкладов. Так можно значительно снизить недоверие к подобным инструментам среди граждан. Положительное влияние может оказать также введение льготного налогообложения, сопоставимого с банковскими вкладами, и расширение возможности инвестирования для страховых компаний.

**Источник:** [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#), № 134, 24.07.12

**Автор:** директор представительства «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону Андрей Смурыгин