

5 октября в Москве состоялась пресс-конференция «Будущее страхования жизни в России», организатором которой выступило рейтинговое агентство РАЕХ (Эксперт РА). Основными темами для обсуждения стали возможные сценарии развития рынка и его перспективы.

«Прирост взносов по страхованию жизни стал максимальным за 5 лет (+35,5 млрд рублей или +66,3%), – отметила Ольга Скуратова, директор по страховым рейтингам РАЕХ (Эксперт РА). – Сегмент страхования жизни два года подряд обеспечивает почти половину абсолютного прироста взносов страхового рынка в целом, несмотря на небольшую долю рынка страхования жизни в общем объеме страховых взносов (чуть более 15% за 1 полугодие 2016 года). Взрывной рост в 1 полугодии 2016 года показало инвестиционное страхование жизни. Но в связи с насыщением рынка ИСЖ мы ожидаем, что его потенциал будет практически исчерпан к 2018 году». Она добавила, что новым драйвером при создании благоприятной среды на законодательном уровне могло бы стать накопительное страхование.

Александр Бондаренко, генеральный директор ООО СК «РГС-Жизнь», не согласился с некоторыми выводами аналитиков. В частности, он отметил, что говорить о насыщении рынка инвестиционного страхования жизни рано. «Нет смысла рассматривать страхование жизни как часть страхового рынка. Страхование жизни – это теперь инвестиционный рынок, единственное место, куда люди направляют свои инвестиции, кроме депозитов. Поэтому если вы хотите понимать, что будет происходить со страхованием жизни, то, прежде всего, смотрите за банковским сектором», – подчеркнул он.

Генеральный директор ООО «ППФ Страхование жизни» Сергей Перелыгин выразил мнение о том, что лучшим каналом продаж с точки зрения долгосрочного страхования жизни является агентский канал: «Сила накопительного страхования в том, что это – длинные деньги на горизонте 10, 20, 30 лет. Сегодня на рынке действует порядка 16 тысяч страховых агентов. И хотя этот канал растет не слишком впечатляющими темпами, но за последние несколько лет он прибавил в целом 20 %, что я считаю неплохим результатом на фоне классического страхования жизни».

Александр Федонкин, директор по развитию ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» рассказал о том, что рынок корпоративного страхования, как один из сегментов страхования жизни, стагнирует. «Единственный вариант, на который можно рассчитывать – это, безусловно, пенсионное страхование, – отметил он. Возможность выбора финансовых институтов создает для клиента очень большие преимущества. Однако сейчас перспективы включения страховщиков жизни в будущую пенсионную систему весьма туманны, хотя пенсионные программы по страхованию жизни на порядок интереснее того, что предлагают НПФ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 06.10.2016