

*В 2013 году в связи с замедлением темпов прироста потребительского кредитования, прогнозируемого «Экспертом РА», темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлятся по сравнению со значением 2012 года и составят 50–55%. Объем рынка будет находиться в диапазоне 84–88 миллиардов рублей.*

Однако при принятии в 2012 году – начале 2013 года законодательных и институциональных инициатив, разработанных Ассоциацией страховщиков жизни (АСЖ) и Всероссийским союзом страховщиков (ВСС), темпы прироста взносов по страхованию жизни в 2013 году могут увеличиться по сравнению со значением 2012 года, считает «Эксперт РА».

Ранее сообщалось, что АСЖ предлагает внести изменения в Налоговый кодекс, направленные на стимулирование как клиентов страховщиков, так и самих страховых компаний и посредников при заключении договоров страхования жизни. В области пенсионной реформы страховщики могут выплачивать накопительные пенсии через покупку аннуитета НПФ у страховщика на этапе завершения накопления резервов.

Кроме этого, ассоциация считает нужным внести изменения в законодательство, касающиеся инвестиционного страхования (продукты unit-linked).

«Однако полноценный эффект от введения налоговых льгот, организации гарантийного фонда, развития продуктов unit-linked, участия страховщиков в пенсионной системе и применения других мер по развитию страхования жизни наступит не раньше 2014 года – рынку потребуется время для перехода на новые условия работы», – отмечают специалисты «Эксперта РА».

Исследование также затрагивает проблему завышенных комиссий в секторе страхования жизни.

Агентство отмечает, что среднерыночный показатель доли расходов на ведение дела страховщиков в первом полугодии 2012 года сократился, составив 47,1%. Доля расходов на ведение дела падала за счет снижения затрат на развитие филиальных сетей, рекламу и маркетинг.

«Тем не менее сдерживающее влияние на сокращение показателя оказывают высокие комиссии банков-посредников: по оценкам «Эксперта РА», комиссии банкам по продвижению страховых продуктов по страхованию жизни составляют от 45% до 70% в зависимости от степени «родства» страховщиков и банков», – говорится в исследовании.

По прогнозам «Эксперта РА», с развитием банковского канала продаж доля расходов на ведение дела российских страховщиков жизни будет расти.

В свою очередь ВСС в своей версии стратегии развития рынка до 2020 года также затрагивал вопрос комиссии в этом сегменте рынка, отмечая необходимость ограничения уровня комиссий посредникам по страхованию жизни и/или накопительному страхованию.

**Источник:** [Финансовая газета](#) , 30.10.12