

*В Челябинской области по итогам девяти месяцев 2016 года на 70% выросло количество договоров страхования жизни. По ним компании привлекли 19 млрд руб., более 1,7 млрд руб. составили страховые премии, что на 51% больше, чем за девять месяцев прошлого года. Эксперты отмечают, что в ближайшей перспективе темпы роста рынка сохранятся.*

Центробанк опубликовал данные по страховому рынку Челябинской области за девять месяцев 2016 года. Так, с января по сентябрь в Челябинской области заключены 35,4 тыс. договоров страхования жизни (без учета пенсионного страхования), что на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года (20,7 тыс. договоров). Общая сумма договоров по этому виду страхования за девять месяцев этого года составила 19 млрд руб. Выплаты по договорам страхования жизни с начала года превысили 228 млн руб., что на 26% выше показателя за аналогичный период прошлого года (180,3 млн руб.).

Премия страховых компаний за девять месяцев этого года выросла на 51% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и достигла 1,7 млрд руб. (за аналогичный период прошлого года 1,1 млрд руб.).

Лидерами рынка страхования жизни в Челябинской области стали «Росгосстрах-Жизнь» и «Сбербанк страхование жизни». Первый за девять месяцев этого года в три раза нарастил количество договоров по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (до 19,1 тыс. штук). Общая сумма страховой премии компании выросла в 2,25 раза и составила 522,6 млн руб., а выплаты по страховым случаям показали рост на 30% (72,5 млн руб.). «Сбербанк страхование жизни» с начала года увеличил количество договоров страхования жизни на 41% (до 11,8 тыс.), сумма премии компании выросла на 43,5% (598,8 млн руб.). Выплаты компании по страховым случаям увеличились в два раза и составили 54,5 млн руб.

Рост спроса на страхование жизни эксперты связывают со стагнацией рынка розничных вкладов. «Прирост объема размещенных депозитов в первом полугодии 2016 года составил всего 10%, что соответствует среднеквартальным значениям прироста в 2013–2016 годах. Потеря привлекательности депозитов существенно повлияла на рост интереса к продуктам по страхованию жизни», — считает директор по развитию ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» Александр Федонкин. Гендиректор кредитного агентства «Мани Фанни» Александр Шустов считает, что страхование все же не может стать альтернативной депозитам из-за высокого доверия населения к банковским вкладам и низкого знания других инструментов инвестирования. Он отметил, что свою роль на рынке страхования сыграло увеличение притока средств от государства в некоторые предприятия области. «Страховые компании работают как по отдельным физическим лицам, так и на предприятиях, поэтому перенаправление части средств граждан на свои страховки (добровольно или с помощью предприятия) было ожидаемым», — говорит господин Шустов. По его мнению, страховой рынок будет расти высокими темпами до превышения определенной «критической» массы, когда страховка станет обычным явлением для каждого, что в ближайшей перспективе не произойдет.

Директор по продажам «PPF Страхование жизни» Штефан Ванчек также считает, что в ближайшее время ситуация на рынке существенно не изменится: «Основным драйвером общего рынка страхования жизни останется инвестиционное страхование, реализуемое через банки». Также он отметил, что на динамику развития долгосрочного страхования

жизни повлияют утвержденные поправки в Налоговый кодекс о возможности получения при наличии договора налогового вычета напрямую у работодателя до окончания налогового периода.

Источник: Коммерсант, 09.12.2016