

Участники Комитета ВСС по развитию страхования жизни и Ассоциации страховщиков жизни поддержали проведение исследования «Эксперта РА», посвященного страхованию жизни в России, а также дали комментарии по наиболее актуальным проблемам и новой стратегии развития этого рынка.



Сергей Перелыгин, генеральный директор Generali PPF в России, член ВСС и АСЖ:

– Рынок страхования жизни в России проходит стадию взросления: мы видим, что компании активно внедряют новые продукты, ищут возможности для выхода в новые ниши и готовы брать на себя ответственность за качество и надежность предлагаемых услуг. На мой взгляд, ключевые факторы успеха в текущей ситуации – это консолидация позиции участников рынка по принципиальным вопросам и тщательная адаптация лучшего мирового опыта к российским реалиям. Так, необходимо обратить внимание на систему налогового стимулирования.

В Европе существует ряд механизмов государственной поддержки страхования жизни: для страхования физических лиц – налоговые вычеты и льготы, компенсация части аннуитетных платежей, прямые субсидии; для корпоративных клиентов – налоговые льготы для работников и работодателей. Причем каждое государство выбрало свой путь развития. Например, если правительство и регулятор предоставляют широкий пакет льгот для физических лиц, то становится выгоднее пользоваться индивидуальными продуктами, а значит, работодателю нет смысла включать такие

страховые программы в мотивационный пакет, ведь большинство работников и так застрахованы. И наоборот, если у работодателей в определенной стране имеются существенные льготы, то коллективный способ страхования будет выгоднее, а значит, доля индивидуальных контрактов будет меньше. Об этом можно судить по доле корпоративных договоров по страхованию жизни в объеме сегмента life.

Например, доля подобных договоров на рынке life Дании составляет порядка 90%, в Швейцарии – 70%, Норвегии – 67%. Тогда как Австрия, Италия (4%) и Франция (9%) сделали ставку на поддержку частных клиентов. Поскольку в России эти механизмы пока не действуют, наиболее разумным будет двигаться и в том, и в другом направлении, соблюдая определенный баланс. В процессе развития отрасли станет очевидно, какое из решений будет наиболее полно отвечать задачам государства, общества и рынка.



Максим Чернин, председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни, генеральный директор «Сбербанк страхования»:

– Глядя на структуру каналов продаж на рынке страхования жизни в ретроспективе, мы видим, насколько серьезно возросла роль банковского страхования. Доля банковского канала продаж динамично увеличивалась на протяжении последних 5 лет – с 17% в 2008 году до 51% в 2011 году. В первом полугодии 2012 года прирост поступлений через банки составил 113% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Мы считаем, что банковское страхование будет развиваться активнее других каналов по крайней мере в ближайшие годы, потому что банк – традиционный институт, где клиенты привыкли совершать финансовые операции. Банк – структура, которой люди доверяют больше на сегодня. И для страховщиков это привлекательный канал продаж, так как банки располагают обширной наработанной клиентской базой и системой дистрибуции. Среди

законодательных изменений, активно обсуждаемых в страховом сообществе сегодня, наиболее заметное влияние на рост банкострахования окажет разрешение продуктов unit-linked, ведь инновации всегда служат основным драйвером роста, а банки заинтересованы в расширении спектра интересных финансовых предложений для клиентов.

Заметный в докризисные годы рост агентской сети, сегодня, наоборот, замедлился. В частности, по итогам первого полугодия 2012 года объем сборов через этот канал продаж практически не вырос. Со стороны игроков рынка в развитие агентских сетей инвестируется все меньше. При этом агентские сети во всех странах традиционно являются самым стабильным каналом, наименее поддающимся макроэкономическим флуктуациям. Главным драйвером его роста, безусловно, станет введение налоговых льгот. Распространение продуктов unit-linked тоже скажется позитивно. Наконец, такая инициатива, как повышение прозрачности отрасли, благотворно повлияет на развитие всех каналов продаж без исключения.



Александр Зарецкий, президент Ассоциации страховщиков жизни, президент ЗАО «Алико»:

– Как президенту ассоциации мне чрезвычайно приятно, что стратегия, первоначально разработанная в рамках АСЖ ее членами, легла в основу той части документа Oliver Wyman, которая касается рынка страхования жизни.

Хочу подчеркнуть, что достичь показателя в 2% от ВВП по страхованию жизни к 2020 году, по версии Oliver Wyman, возможно только при условии реализации всех мер по стимулированию рынка страхования жизни, прописанных в данной стратегии. В

ассоциации мы были более сдержаны в оценке. У нас были консервативный, умеренный и оптимистичный (при реализации всех стимулирующих мер и отсутствии серьезных экономических потрясений) сценарии развития. В оптимистичный сценарий мы закладывали 1,5% от ВВП к 2020 году. Даже если нам удастся достичь этого показателя, это будет настоящий прорыв при сегодняшних 0,064%.

Стимулирование рынка тесно связано с его регулированием. Если не дать стимулы, а ужесточить регулирование, то можно добиться эффекта, прямо противоположного его развитию. С другой стороны, стимулирование при отсутствии какого-либо контроля также опасно. Поэтому реализация стратегии должна быть комплексной. В качестве следующего шага необходимо составить вместе с Правительством РФ дорожную карту и приступить к ее реализации уже в этом году.

Источник: www.wiki-ins.ru, 01.11.12