

Рынок страхования жизни в РФ, по предварительным оценкам, вырос за 2012 год по сравнению с предыдущим годом на 60% – до 55 миллиардов рублей, сообщил на Российском страховом форуме президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий.

«В 2011 году сборы по страхованию жизни составили 34 миллиарда рублей, по итогам прошедшего 2012 года ожидаем объем поступлений на уровне 55 миллиардов рублей», – сказал он.

В структуре премии, по словам Зарецкого, более 57% взносов по новым договорам получено по кредитному страхованию жизни. «По сути, это вмененное страхование, которое предлагается или навязывается банком заемщику при выдаче кредита», – сказал эксперт.

Как правило, договоры кредитного страхования жизни заключаются с единовременной уплатой страховой премии и в составе этой премии от 60% до 90% составляет комиссия банку, отметил он. При этом продажи таких продуктов идут не через собственную сеть продаж страховщика, а через сеть продаж банков, что позволяет банкам диктовать свои условия.

Зарецкий отметил, что подобный бизнес сильно зависит от макроэкономической ситуации в стране и при снижении потребительского спроса и качества заемщиков банки могут свернуть кредитование, как это произошло в 2008 году, и это приведет к схлопыванию рынка страхования.

Еще около 8,5% премии было получено в 2012 году по инвестиционному страхованию, при котором страховщик гарантирует возврат всей суммы накоплений. «Этот продукт начал пользоваться спросом, но в нем риски для страховых компаний. Чем-то он напоминает банковский депозит, и в случае критической ситуации на рынке по аналогии с банками, когда вкладчики совершают набеги и забирают депозиты, могут происходить

набеги и на страховые компании», – сообщил Зарецкий.

По словам президента АСЖ, есть несколько взглядов на развитие рынка страхования жизни. Взгляд регулятора заключается в усилении контроля за инвестициями страховщиков жизни, создании системы гарантирования. «Это приведет к дополнительной нагрузке на страховщиков, но не факт, что приведет к расширению клиентской базы», – сказал Зарецкий.

Другая точка зрения – расширение поля деятельности страховщиков жизни за счет, например, участия в накопительной пенсионной системе, введение регулирования, направленного на развитие инвестиционных продуктов. И третья позиция – инвестирование в развитие собственных сетей дистрибуции и собственных страховых продуктов. «Как известно, истина лежит где-то посередине», – резюмировал эксперт.

Источник: [Прайм](#) , 21.02.13