



*В ближайшее время произойдет существенное снижение темпов роста рынка кредитования физических лиц, особенно потребкредитования, поэтому страховщикам жизни сегодня следует озаботиться переориентацией своих банковских каналов с заемщиков на других клиентов банков, например, вкладчиков. Об этом рассказал на пресс-конференции «Страхование жизни в России» заместитель гендиректора агентства «Эксперт РА» Павел Самиев.*

«Мы, как обычно, подвели итоги полугодия и построили прогнозы на перспективу. Сегодня значительный объем на рынке «жизни» занимает страхование, связанное с кредитованием. Все прекрасно понимают, что это не совсем «жизнь», тем не менее мы ее включили в общие объемы», – пояснил г-н Самиев.

Доля банковского канала на рынке страхования жизни растет: если в 2011 году она, по разным оценкам, составляла 50–60%, то в 2012-м достигла 70–80%, а по итогам I полугодия текущего года вплотную приблизилась к 80%. Причем доля страхования жизни и здоровья заемщиков потребкредитов, в том числе от несчастного случая, в совокупных взносах по банкострахованию заемщиков – физических лиц в 2012 году выросла на 9,8 п.п. и составила 37,8%. Продукты, не связанные с кредитованием, через банки пока почти не продаются. И в абсолютном, и в относительном выражении именно страхование заемщиков потребкредитов дало наибольший прирост: в I полугодии 2013 года он составил 120%, или свыше 10 млрд рублей. Это самый большой вклад (80%) в прирост рынка страхования жизни. Однако в ближайшем будущем ситуация может измениться.

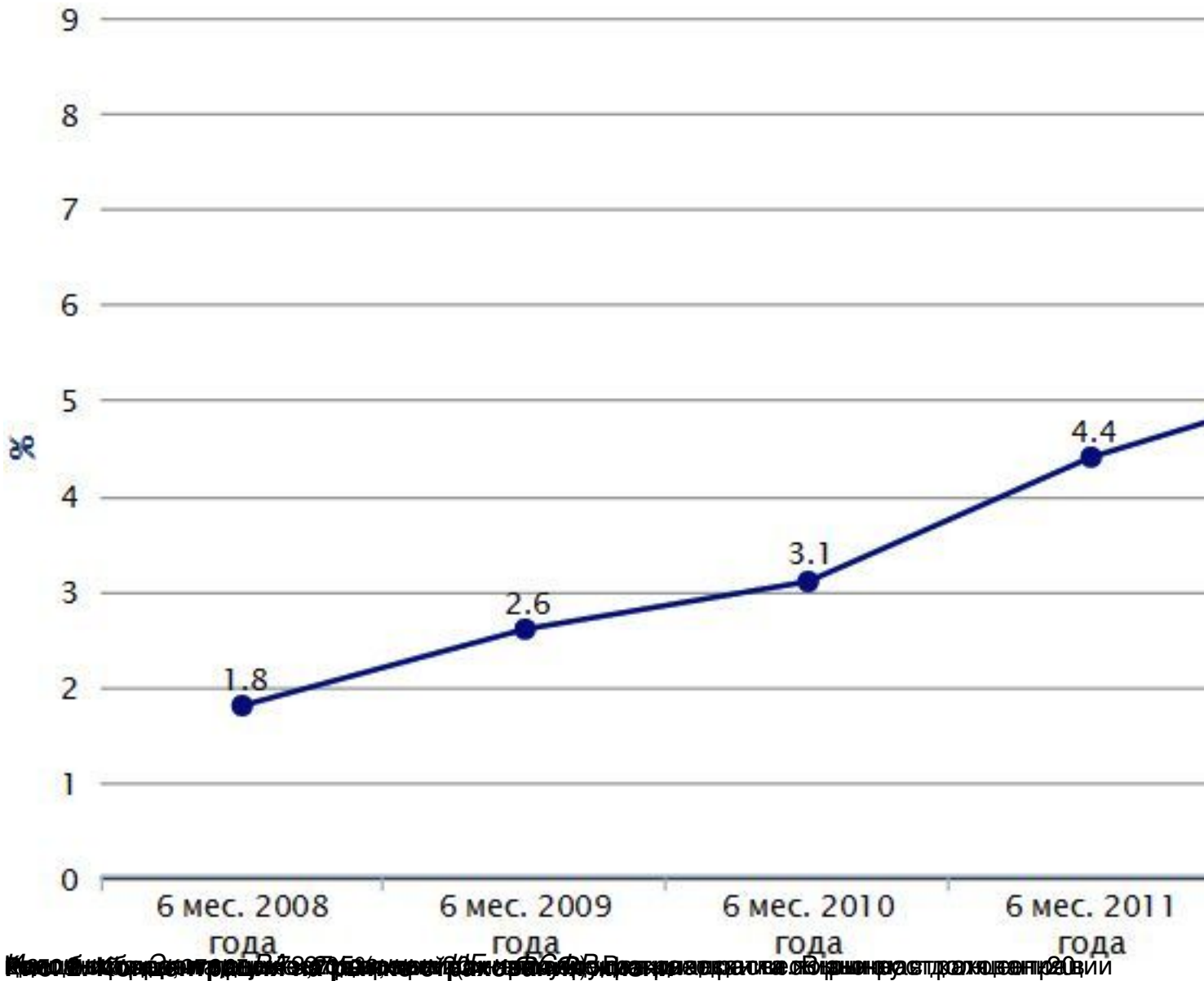
По прогнозам «Эксперта РА», в скором времени нас ожидает существенное снижение темпов роста рынка банковского кредитования физических лиц – и

потребкредитования, и других сегментов, кроме, возможно, ипотечного кредитования. В отношении потребкредитования позиция регулятора особенно жесткая (например, в части требований по резервированию). Официально в обоснование этих строгостей приводятся аргументы о том, что рынок потребкредитования несет существенные риски для банковской системы и для экономики в целом – с точки зрения возможной просрочки, качества активов и т.д. На самом же деле проблема в том, что на макроэкономическом уровне потребкредитование стимулирует исключительно импорт, а это не дает нужного российской экономике эффекта. Поэтому регулятор старается дестимулировать активность на рынке потребкредитования и стимулировать ее в других сферах. Отсюда следует, что страховщикам жизни необходима переориентация банковского канала и его диверсификация за счет продажи другим клиентам, не привязанным к кредитам, иначе рынок будет иметь затухающие темпы роста.

В зависимости рынка страхования жизни от банков нет ничего страшного, уверен Самиев. В подтверждение своей позиции он приводит примеры Испании, Италии и Португалии, где через банки идут продажи классического страхования жизни, не связанного с кредитованием, в достаточно больших объемах и доля банковского канала продаж крайне высока. Российский рынок страхования жизни тоже должен развивать некредитные банковские продажи, считает эксперт.

Комментируя итоги полугодия, г-н Самиев отметил три факта. Во-первых, прирост взносов по I полугодю 2013 года оказался таким же, как в 2011 году, в относительном выражении – 65,5%. Это выше, чем было в I полугодии прошлого года по сравнению с I полугодием 2011-го. Во-вторых, объем выплат в рассматриваемом периоде даже в абсолютном выражении оказался ниже, чем был в I полугодии 2012 года. И в-третьих, доля страхования жизни в общем объеме страхового рынка за три года удвоилась и достигла в I полугодии 2013 года почти 8% (см. рис. 1).

**Рис. 1. Доля страхования жизни в совокупных страховых взносах**



Исходный текст: ... (5) ... (6) ... (7) ... (8) ... (9) ... (10) ... (11) ... (12) ... (13) ... (14) ... (15) ... (16) ... (17) ... (18) ... (19) ... (20) ... (21) ... (22) ... (23) ... (24) ... (25) ... (26) ... (27) ... (28) ... (29) ... (30) ... (31) ... (32) ... (33) ... (34) ... (35) ... (36) ... (37) ... (38) ... (39) ... (40) ... (41) ... (42) ... (43) ... (44) ... (45) ... (46) ... (47) ... (48) ... (49) ... (50) ... (51) ... (52) ... (53) ... (54) ... (55) ... (56) ... (57) ... (58) ... (59) ... (60) ... (61) ... (62) ... (63) ... (64) ... (65) ... (66) ... (67) ... (68) ... (69) ... (70) ... (71) ... (72) ... (73) ... (74) ... (75) ... (76) ... (77) ... (78) ... (79) ... (80) ... (81) ... (82) ... (83) ... (84) ... (85) ... (86) ... (87) ... (88) ... (89) ... (90) ... (91) ... (92) ... (93) ... (94) ... (95) ... (96) ... (97) ... (98) ... (99) ... (100) ...

