



*Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) выпустила очередной годовой отчет, посвященный итогам 2012-го и I половины 2013 года. По мнению экспертов ассоциации, на рынке страхования жизни в I полугодии 2013 года в Российской Федерации могут быть выделены следующие основные тенденции.*

Во-первых, несмотря на замедление поступательного развития экономики России, рынок страхования жизни показал высокие темпы прироста в 65,5% (годом ранее премии увеличились на 50%).

**Таблица 1. Динамика премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования в I полугодии 2012–2013 гг.**

Вид страхования

Премии членов АСЖ в I полугодии 2012 года, млрд рублей

Премии членов АСЖ в I полугодии 2013 года, млрд рублей

Прирост, %

Страхование жизни

12,59

31,3

+148,6

Страхование НС

6,82

9,8

+43,7

ДМС

0,37

0,6

+62,2
-------

Источник: АСЖ

Во-вторых, драйверами развития рынка страхования жизни в I полугодии 2013 года являлись кредитное страхование и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). В I полугодии 2013 года в портфеле страховщиков жизни – членов АСЖ 58,8% премий приходилось на кредитное страхование жизни и страхование от несчастных случаев, на накопительное страхование жизни (НСЖ) за счет физических лиц – 15,3%, на инвестиционное страхование жизни – 11,5%, на страхование от несчастных случаев и болезней (без кредитного страхования) за счет физических лиц – 3,7%, на НСЖ за счет юридических лиц – 3,0%, на рисковое страхование за счет физических лиц – 3,0%, на рисковое страхование жизни и страхование от несчастных случаев за счет юридических лиц – 1,7%, на ДМС – 1,4%, на пенсионное страхование за счет юридических лиц – 1,0%, на пенсионное страхование за счет физических лиц – 0,6%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года (АППГ), в I полугодии 2013 года наблюдалось увеличение доли кредитного страхования с 50,6% до 58,8%, доли ИСЖ с 5,3% до 11,5%, доли страхования от НС за счет физических лиц с 2,5% до 3,7%, доли рискового страхования жизни за счет физических лиц с 1,5% до 3%. Также наблюдалось снижение долей НСЖ за счет физических и юридических лиц, НС и рискового страхования жизни за счет юридических лиц, ДМС.

В-третьих, в структуре нового бизнеса по страхованию жизни наблюдается расширение доли инвестиционного страхования жизни при сохранении доли кредитного страхования жизни. Так, доля кредитного страхования в новом бизнесе в I полугодии 2012–2013 гг. осталась на уровне 68–69%. Доля инвестиционного страхования жизни выросла с 7,5% до 13,5%, накопительного страхования жизни за счет физических лиц – с 5,1% до 8,1%, а также страхования от несчастных случаев за счет физических лиц – с 1,4% до 3,3%. В динамике наблюдается резкое сокращение доли нового бизнеса за счет юридических лиц.

**Таблица 2. Динамика структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования в I полугодии 2012–2013 гг.**

Вид страхования
-----------------

Доля в I полугодии 2012 года, %

Доля в I полугодии 2013 года, %

Кредитное страхование

50,6

58,8

НСЖ за счет физических лиц

24,8

15,3

ИСЖ

5,3

11,5

НС за счет физических лиц

2,5

3,7

Накопительное страхование жизни за счет юридических лиц

10,8

3,0

Рисковое страхование жизни (исключая кредитное) за счет физических лиц

1,5

3

НС и рисковое страхование жизни за счет юридических лиц

2,7

1,7

ДМС

1,8

1,4

Пенсионное страхование за счет юридических лиц

–

1

Пенсионное страхование за счет физических лиц

–

0,6

*Источник: АСЖ*

В-четвертых, практически три четверти рынка страхования жизни формируется через банковский канал продаж, доля которого в I полугодии 2013 года выросла с 66% до 71%. Доли агентского и офисного каналов продаж существенно сократились. В I полугодии 2013 года на 79,3% выросли премии по страхованию жизни, собранные через банки и автосалоны, с 14,5 млрд рублей до 26 млрд рублей. Премии через агентский канал увеличились на 31,8%, через офисные продажи – на 37,5%, через брокеров и иных юридических лиц (агентства) – на 85,7%.

В-пятых, новый бизнес страховщики жизни получают через банки. По данным АСЖ, в I полугодии 2013 года почти 88% нового бизнеса (премии первого года и единоразовые взносы) страховщиков жизни – членов АСЖ приходится на банки. Через агентов собирается 7,9% нового бизнеса, через офисные продажи – 3,9% и через брокеров – всего 0,4% нового бизнеса.

В-шестых, динамика структуры премий на рынке страхования жизни по итогам I полугодия 2013 года показывает продолжение тенденции расширения доли премий за счет физических лиц (с 81% в АППГ до 88% в исследуемом периоде) и соответствующее сжатие доли за счет юридических лиц (с 19% до 12%). В I полугодии 2013 года премии по договорам страхования жизни на дожитие или на случай наступления иного события выросли на 51,3%, до 28,3 млрд рублей. Премии по договорам с периодическими выплатами (рентой) или участием страхователя в инвестиционном доходе увеличились на 160%, до 7,3 млрд рублей. Сборы по пенсионному страхованию выросли на 40%, до 0,8 млрд рублей.

*Полностью материал читайте в свежем выпуске журнала [«Страхование жизни»](#).*

Источник: [Википедия страхования](#), 28.10.13