

3 февраля 2006 года, 17:16

### Ипотека поможет возродить страхование жизни в России, считают эксперты



Опубликование экспертных прогнозов относительно грядущего в России бума классического страхования жизни напоминают тотализатор. Называемые сроки варьируются в диапазоне от 2 до 10 лет.

В "низком старте" застыли представители западных компаний. Они не скрывают интереса к этому сегменту страхового рынка и готовности осуществлять определенные инвестиции. Но пока этот сегмент рынка остается "холодным". Поэтому большинство прогнозистов стало связывать будущий успех классического страхования жизни с предоставлением властями налоговых послаблений и льгот для пользователей таких услуг - сотрудников корпораций и населения.

Однако подобные надежды разделяют не все специалисты. Свой взгляд на будущее развитие долгосрочного рынка страхования жизни в России высказали в беседе с корреспондентом агентства "Интерфакс-АФИ" Еленой Маковской эксперты, имеющие значительный опыт построения такого бизнеса, как в российских компаниях, так и в компании с западным капиталом (AIG Россия) - международный консультант LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association) **Роман Иванов** и заместитель директора Независимого актуарного информационно-аналитического центра, член правления Гильдии актуариев **Александр Лельчук**.

Эксперты убеждены, что бум на рынке ипотечного кредитования даст серьезный импульс развитию страхования жизни в России.

Если страховщики сумеют использовать этот шанс, они окажутся в новой реальности уже через 4 года, когда, по прогнозам специалистов, число выданных в рамках ипотеки кредитов достигнет 1 млн. Таким образом, новая волна вовлечения страхователей в зону внимания страховщиков будет порождена обязательными требованиями банков к заемщикам. Первая была обусловлена введением в РФ закона об ОСАГО.

Однако путаница в умах началась уже сейчас. Собеседники агентства считают важным разобраться с ключевыми понятиями в классификации страхования и страховщиков, допущенных к ипотеке, с их ролью в этом бизнесе и обязательствами уже сегодня. Иначе это способно привести к негативным социальным последствиям, считают Р.Иванов и А.Лельчук.

- После обещаний представителя правительства в одном из публичных выступлений неких послаблений по налогообложению при страховании жизни сотрудников предприятий практически все эксперты начали сетовать на долгие ожидания обещанного. Эти меры действительно обещают революцию в сфере страхования жизни?



**А.Лельчук** - Ставить вопрос о предоставлении льгот в связи с приобретением полисов классического страхования жизни для сотрудников предприятий надо. Однако боюсь разочаровать тех, кто видит в этом панацею и основное условие взрывного прироста операций по классическому страхованию жизни в России. Это иллюзия.

Во всем мире, согласно статистике, подавляющая часть страхования жизни приходится на долю индивидуальных, а не групповых продаж. Послабления же власти разных стран дают в первую очередь работодателям в отношении страхования сотрудников компаний. Таким образом, понятно, что предоставление наилучшего режима для групповых клиентов поднимет продажи, но не сулит бума в области страхования жизни в целом.

Однако, подчеркиваю, вопрос о создании благоприятного режима для пенсионных планов предприятий и группового страхования жизни - вещь сама по себе чрезвычайно важная. Но наиважнейший аргумент

здесь скорее проистекает из области состояния дел в пенсионной сфере в РФ.

Здесь мы затрагиваем тему дополнительного пенсионного обеспечения для сотрудников предприятий, а это очень актуальный вопрос. Как специалист, участвовавший по заказу МЭРТ в моделировании пенсионной реформы в РФ, скажу: проблема не только в том, что возможности государственного пенсионного обеспечения в горизонте десятилетия сокращаются из-за старения населения. Практически не обсуждается проблема пенсионного обеспечения средних, более-менее нормально зарабатывающих слоев населения. Нужно думать не только о выживании пенсионеров, но и о том, чтобы уровень их жизни не падал слишком сильно при выходе на пенсию. С точки зрения падения уровня жизни при выходе на пенсию в наихудшем положении окажутся средние слои: у бедных разница между зарплатой и пенсией относительно невелика; богатые накопят необходимые средства. Средние же слои, такие, как работники нефтегазовой отрасли, финансовой сферы и т.д., получают государственную пенсию в размере 15%, 10% и даже менее процентов от своей последней заработной платы. В отсутствие негосударственного пенсионного обеспечения/страхования среди пенсионеров среднего класса не будет, будут только бедные и очень небольшая доля богатых. Стимулирование формирования дополнительных пенсий в таких условиях представляется весьма важным.

- А что мы видим в действительности?

**А.Л.** - Реально мы видим, во-первых, странность, связанную с тем, что к продавцам пенсионных продуктов применяются различные налоговые режимы в зависимости от того, в какую клеточку производителя услуги занес регулятор. Для страховщиков и НПФ устанавливаются различные правила игры.

Крупному предприятию логично создавать свои негосударственные пенсионные фонды, а небольшим компаниям разумней при разработке своих пенсионных планов для персонала обращаться к страховщику. Но программы НПФ и СК ориентированы на одни и те же цели, на одних и тех же пользователей. Они призваны обеспечить сотрудников предприятий дополнительными выплатами после выхода на пенсию. Так почему же у нас вдруг фактически вводится запрет на выплату пожизненных пенсий, финансируемых за счет взносов НПФ? Запрет на выплату пожизненных пенсий непосредственно НПФ существует во многих странах, например в Чили, где в НПФ аккумулируются обязательные пенсионные накопления. Однако в этих странах люди имеют право перевести средства в страховую компанию и получать пожизненные пенсии. А в каком положении в результате такого ограничения оказались российские предприятия, которые зафиксировали в своих коллективных договорах обязательства по выплате своим работникам пожизненных пенсий? Чтобы избежать созданных изменениями Налогового кодекса проблем, некоторые предприятия стали платить пенсионные взносы из прибыли!

- Это единственная странность в подходах к стимулированию пенсионных и страховых программ предприятий?

**А.Л.** - Нет, конечно. Следующая странность кроется в подходах к страхованию жизни и здоровья работников, к налогообложению взносов. У нас в России под классическим страхованием жизни понимается долгосрочное накопительное страхование жизни сроком не менее 5 лет. При этом как-то забывается, что страхование жизни возникло задолго до появления накопительного страхования и имело только рисковую составляющую.

Исходная модель полиса страхования жизни вообще не содержала никакой накопительной части. Накопительное страхование было присоединено к рисковому в качестве дополнения. Таким образом, классика жанра подразумевает страхование на случай риска смерти. Так в давние времена римских легионеров страховали на предмет компенсации расходов на погребение. В принципе рисковое страхование жизни направлено на защиту иждивенцев в случае смерти кормильца.

Так вот, групповое страхование жизни сотрудников предприятий - нормальное рисковое страхование, оно не связано с использованием каких-либо схем.

Страхование сотрудников на случай смерти или потери трудоспособности - распространенная на Западе практика. Страховая сумма в этом случае устанавливается как фиксированная величина или определяется как процент от зарплаты, или может выражаться суммой, кратной нескольким годовым зарплатам.

Следует учесть, что для руководителя предприятия проблематично страховать персонал даже на 5-летний срок, имея в виду возможность увольнения сотрудников.

Еще одна странность связана с подходами властей к налоговым преференциям. Так, договор группового рискового, без накопительной части, страхования жизни сотрудников невозможно заключить на срок менее пяти лет, хотя во всем мире такие договора, как правило, заключаются на один год. В этом случае вы не попадаете под режим налогообложения, применяемый к выплатам зарплаты. Придется тратить деньги из прибыли.

Я не понимаю, чем плохо государству, если предприятие вместо прямой выплаты части зарплаты использует эти деньги на страхование жизни сотрудников? Ведь это защита семей, социальная функция. Кроме того, это будет дешевле, чем если бы сотрудник индивидуально приобрел аналогичный полис в компании.

Странность в подходах к налогообложению связана со склонностью регулятора выдать за льготу простое уравнивание в правах страхового взноса и средств фонда зарплаты. Это выдается за проявление гуманизма. Почему - неясно. Ведь для предприятия - плательщика взноса сохраняется обязанность по уплате ЕСН, как и в отношении заработной платы.

В развитых странах взносы по групповому рисковому страхованию жизни освобождены от всех налогов. В определенных границах, разумеется. Обычно ограничиваются либо страховые суммы, либо размер взносов, либо ограничения закладываются в тариф и пр. Взносы по групповому пенсионному страхованию также освобождаются от всех налогов; при этом, как правило, получатель пенсии платит подходящий налог. При этом ставка налога для пенсионера применяется более мягкая.

- Но власти часто объясняют суровость своих подходов и отсутствие налоговых льгот широким распространением схем ухода от уплаты налогов с использованием договоров страхования.

**А.Л.**- Естественно, законодатель ограничивает возможности "обналички" введением ограничений. Но, уверяю вас, тех, кто интересуется таким бизнесом, привлекает возможность "обналички" 70-80% средств, предназначенных на выплату зарплаты. Введение послабления в рамках 15-20% фонда зарплаты, о чем просят страховщики, злоупотреблений не спровоцирует. Никакая схема ухода от налогов не интересует 15-20% зарплаты. Но обсуждать это трудно. Вопрос системный.



**Р.Иванов** - Вы обсуждаете важные вещи, но меня удивляет склонность огромного количества людей проводить коллективные медитации на тему возможных налоговых послаблений вместо того, чтобы заниматься развитием нормального розничного бизнеса по страхованию жизни.

**- Просто они считают, что менталитет россиян, неразвитость страховой культуры в стране вынуждают искать дополнительных стимулов в развитии такого бизнеса. Иначе тележка не сдвинется с места.**

**Р.И.** - А я не вижу принципиальной разницы между менталитетом россиян и западных потребителей услуг. Просто там приходит агент к человеку и продает полис страхования жизни. И это система. Изобрести свой специфический путь в создании классического страхования жизни России не дано.

В таком бизнесе, как классическое страхование жизни, приходится тратить много сил и денег, решаться нести убытки в первые годы развития этого вида страхования. Любой бизнес - механизм. Единственное непредсказуемое в нем - люди. На всех сегментах финансовых услуг люди - самая большая сложность. Навыки продавцов развивать сложно, требуется время. Доверие клиентов - не манна небесная, его формируют целенаправленно представители страховых компаний. И первым шагом к обретению такого доверия в страховании жизни, как мне кажется, станет работа страховщиков совместно с банками.

- А почему, собственно, в страховании жизни существует закономерность: чем больше продажи в первые годы, тем убыточней бизнес в этот период? Какие минимальные инвестиции нужны, чтобы в России начать такой бизнес?

**Р.И.** - Убытки на первом этапе возникают потому, что доходы страховщика распределяются довольно равномерно в течение периода действия полиса. А расходы - нет. По долгосрочному полису агентские комиссионные могут достигать 40% в первый год, во второй и третий - меньше. А в пятый год течения договора комиссия может стремиться к нулю. Плюс организационные издержки компании. Окупаемость в этом бизнесе достигается в лучшем случае через 5-6 лет. Для создания в России компании по страхованию

жизни первоначальные инвестиции я бы оценил в \$10 млн.

**А.Л.** - Ипотека - наша надежда. Мы убеждены, что одним из локомотивов развития страхования жизни в России станет развитие ипотечного кредита. Если сейчас такие кредиты в РФ выдаются десятками тысяч в год, то в к 2010 году, по прогнозам специалистов, их число достигнет 1 миллиона в РФ. Это переведет тему совершенно в иную плоскость.

На первый взгляд, страхование в рамках ипотеки носит характер индивидуальный. Но я бы не торопился это утверждать окончательно. О причинах скажу ниже. Сначала отмечу, что говоря о страховании ипотечного кредита, мы снова попадаем на некое подобие обязательного, на вмененное страхование.

То есть обязанность страховать риски в этом случае не предписывается государством. Страхование приобретаемой в кредит квартиры - вроде дело добровольное, но оно оказывается неременным условием, выдвигаемым банком-кредитором заемщику. Банк требует застраховать квартиру как залог, жизнь заемщика на случай смерти или потери трудоспособности. Иногда в дополнение требует страхования титула собственности. В дополнение банк может озаботиться страхованием риска обесценения недвижимости в период действия кредита. Финансовый риск обесценения залога становится актуальным при резких колебаниях конъюнктуры на рынке недвижимости.

Поскольку кредит долгосрочный, банк боится от того, что заемщик может не дожить до окончания срока займа или потерять трудоспособность. В результате - не сумеет погасить кредит. Теоретически покупать полис или нет - дело заемщика. Однако я не позавидовал бы банку, которому при наступлении его смерти пришлось выселять вдову с детьми. Вряд ли аргумент о том, что заемщик сам подписал отказ от страховки, сделал бы требование о выселении менее варварским в глазах общественности.

- Если сбудется прогноз по развитию ипотеки в России, среди страховщиков разовьется бешеная конкуренция за право близости к банкам. К сожалению, пока сотрудничество страховщиков и банков строится не на основе оценки качества услуг, не на учете стабильности страховщика, но определяется размером депозита, вносимого в порядке дружбы на банковский депозит. Между тем, если страховщик окажется финансово несостоятельным в период действия кредита, кто вместо него выплатит возмещение семье заемщика? Надо ли регулировать доступ компаний к страхованию ипотеки? Опять же неясно, насколько справедливы тарифы, применяемые в настоящее время при страховании таких кредитов?

**А.Л.** - Сейчас обсуждение банкиров и страховщиков, если такое случается, как правило, сводится к вопросам о том, кому из страховщиков быть допущенному к ипотечной программе банка, сколько компаний вообще должно быть, не дешевле ли в рамках одной компании страховать все . . .

Я специально изучал западный опыт в этой сфере и могу сказать следующее. Как только ипотечные кредиты становятся масштабным бизнесом, все кустарные технологии гибнут. Банк заинтересован в отлаженных процедурах, которые позволяли бы выдавать и страховать сотни кредитов в день эффективно, дешево, а главное - быстро.

Вся эта карусель с выбором страховщика упорядочится, если предпринять сильный ход и вменить обязанность страховать кредиты именно банку по договору кредита, а не заемщику. Особенно, если освобождение от оплаты остатка кредита при наступлении страхового случая будет записано в самом кредитном договоре, чтобы банк страховал собственные риски. Я вас уверяю, что как профессиональный участник рынка банк сумеет правильно выбрать страховщика и следить за его устойчивостью, если ответственность за качество страхования в итоге будет лежать на нем.

В этом случае клиент платит банку, а тот страхует связанные с кредитом риски у специализирующихся по разным направлениям страховщиков. По жизни - в одной, по имуществу и титулу - в другой. Как пользователь кредита, заемщик будет знать, что кредит застрахован, но не выступает стороной по договору как индивидуальный страхователь. Ему лично не выдается полис. За все отвечает банк. Тут я вернусь к определению этого вида бизнеса. Да, страхование по ипотеке сегодня индивидуально. Но если заботиться о повышении социальной защиты граждан, разумней превратить его в групповое. Это, кстати, облегчит технологии оформления полисов за счет формирования стандартного потока документов. Следует отметить, что очень важный шаг в этом направлении уже сделан: с 1 января 2006 года банки могут относить на свои расходы страховые взносы по договорам страхования на случай смерти или наступления инвалидности заемщика.

Вместо того, чтобы разрабатывать стандарты ведения бизнеса по кредитованию ипотеки на рынке,

некоторые российские страховщики создают предпосылки для создания системы, чреватой социальными конфликтами.

- Это еще почему?

**А.Л.** - Вспомним, что закон об организации страхового дела в РФ предписывает полное разделение компаний на специализированные по страхованию жизни и иные с 2007 года. Это разделение бизнеса соответствует мировой практике, уже началось и абсолютно обоснованно.

В то же время мы видим, что компании, занимающиеся "нежизнью", стараются войти в бизнес страхования кредитов по ипотеке, выдавая страхование жизни заемщика за страхование от несчастного случая и болезней. Ну и что толку выдавать собаку за кошку, которая лает? Рано или поздно регулятор запретит такую самодеятельность, чтобы не смешивать риски. Что делать тогда с заключенными на годы полисами страхования заемщиков? Они не смогут нести ответственности по таким договорам после запрета. Тогда добросовестные страхователи окажутся без защиты. А банкам придется осознать тщетность выстроенных таким трудами технологий и менять их. Может, разумней определить правила игры до ее начала?

**Р.И.** - На самом деле речь идет о серьезных вещах. Компания по страхованию жизни имеет совершенно отличную систему администрирования бизнеса, особый порядок размещения резервов, отдельный набор финансовых инструментов, куда эти резервы положено размещать.

При разделении, а затем и обратном смещении бизнесов наступает какая-то шизофрения. Получается, компания уже создала "дочку" по страхованию жизни, а затем пытается отыграть это решение и формирует в рамках материнской структуры департамент личного страхования силами тех же сотрудников вновь созданных "дочек". Там они занимаются страхованием от несчастных случаев. Основной страховкой закон позволяет универсальным компаниям совмещать свою деятельность с этим видом страхования. При этом страховщик по "нежизни" умудряется в рамках одной структуры объединить страхование жизни заемщика, залога и титула.

В результате таких трюков специалисты по страхованию жизни не выдерживают, возникает текучка кадров, а менеджмент имущественных страховщиков уже не в состоянии разобраться во всей этой мешанине, контролировать процесс, оценить эффективность проводимых операций.

Средняя стоимость страхования пакета рисков по ипотеке составляет 1,5% от величины выданного кредита. Если его размер достигает \$200 тыс. - цена справедливая. Однако, если средняя стоимость ипотечного кредита, как сообщает, к примеру, АИЖК, составляет \$10-15 тыс., подозреваю, что вся премия СК уйдет на бизнес-издержки. В принципе тарифы-то нормальные, но с прибылью может работать компания при условии наличия команды профессионалов, отлаженных процедур, стандартов и при большом количестве застрахованных кредитов.

- Вы согласны с Александром Львовичем относительно перспектив развития страхования жизни при расцвете ипотеки в России?

**Р.И.** - Да, но с одной оговоркой. За то время, на которое даст страховщикам счастливый шанс ипотека, им предстоит пережить революцию в умах. В умах менеджеров, я имею в виду, не страхователей. Пока, к сожалению, менеджмент многих страховых компаний находится в поиске великолепного Бэтмена, который прилетит и сумеет разрешить все проблемы в классическом бизнесе страхования жизни. Им придется осознать, что успех придет с кропотливой повседневной работой. Если менеджеры специализированных компаний этого не поймут, их будут вынуждены сменить акционеры. Именно такие тенденции демонстрирует опыт развития международного страхового рынка.

---

## ***ГРАЖДАНЕ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ ПРЕДПОЧИТАЛИ СТРАХОВАТЬ ЖИЗНЬ У ИНОСТРАНЦЕВ***

Страхование жизни в России, начавшееся развиваться в тридцатых годах XIX века, было обласкано властями и сопровождалось льготным налогообложением для первопроходцев этого бизнеса. Так,

Российское общество страхования капиталов и доходов, которое получило исключительное право на проведение этого вида страхования, два десятилетия кряду освобождалось от уплаты основных налогов. В казну отчислялась ежегодная пошлина, зависевшая от величины собранных премий.

Однако большой популярности страхование жизни в стране не получило, в том числе из-за невысокого уровня личных доходов россиян.

Тогдашние потребители услуг вообще предпочитали бизнес-схемы попроще. Их, к примеру, весьма заботил вопрос покрытия расходов в случае смерти. В России получили распространение похоронные кассы, напоминавшие по устройству кассу взаимопомощи. Они обеспечивали выплаты на погребение. Средства кассы составлялись из взносов, резервный фонд формировался редко.

Более сложными системами стали получившие распространение в России пенсионные кассы. Обязательства по выплате там возникали при условии денежных взносов участника. По каждому велся персональный учет. Размер последующих выплат можно было определить по таблице, которая выдавалась вместе с уставом общества.

Размер начисленной выплаты зависел от величины накоплений на персональном счете и срока поступления сумм. Одновременно расчеты велись с применением принципов актуарной математики, специалисты использовали таблицы смертности и инвалидности, учитывали нормы доходности на накопленный капитал.

Российские крупные компании проявляли интерес к страхованию персонала. Сами страховщики составляли предложения на злобу дня. Так, на участвовавшие террористические акты в начале 20-го столетия Российское страховое общество отреагировало выпуском полисов страхования от рисков терроризма.

Наиболее состоятельные граждане предпочитали страховать жизнь у страховщиков иностранных, подтверждая тем самым свое пристрастие ко всему иностранному. В результате средняя сумма взноса по полису страхования жизни в таких компаниях практически вдвое превышал аналогичный показатель у национальных страховщиков.

Возможно, в расчет принимался и факт значительного распространения на Западе самого вида страхования, сборы по которому достигали уже значительных величин. В то же время в России в общей структуре взносов такие поступления составляли всего 2%. В 1913 году сборы по страхованию жизни достигли 4 млн. рублей.

### ***Советские люди считали защиту жизни коллективной обязанностью***

В советскую эпоху страхование жизни никогда не вводилось в обязательном порядке. Хотя госмонополия на рынке страхования была введена бесповоротно в 1918 году. Тогда были приняты два основных декрета: "Об учреждении государственного контроля над всеми страхованиями, кроме социального" и "Об организации страхового дела в Российской республике". В 1922 году было введено и смешанное страхование жизни, которое предусматривало выплату страховой суммы в случае смерти застрахованного и дожития им до определенного возраста. При этом личное страхование в СССР начало развиваться только с 1924 года, после проведения в стране денежной реформы и появления твердой валюты - червонца. В 80-е годы в общем объеме страховых премий по добровольным видам страхования поступления по страхованию жизни составляли более 90%.

Тектонический сдвиг в спросе на услуги личного страхования произошел в 30-е годы. Коллективная агитация и упрощенный централизованный порядок сборов через бухгалтерию предприятия превратили страхование жизни в массовый вид. К 1940 году число застрахованных составило 17 млн. человек, или более 30% от числа рабочих и служащих в стране. Тем не менее, этот вид оказался убыточным и был отменен.

Между тем, личное страхование силами Госстраха развивалось в послевоенные годы. В конце 60-х было введено накопительное страхование детей и страхование до свадьбы. Оба вида пользовались популярностью. В 1975 году число застрахованных по личному страхованию составило почти 60 млн. человек, что составляло 52% рабочих и служащих. В 1985 году число договоров увеличилось до 100 млн., а показатель охвата - до 85%.

## ***Новые русские страховщики заменили "жизнь" на "схемы"***

Сокрушительным ударом для страхования жизни в России в годы перестройки и резкой девальвации рубля оказалось замораживание "жизненных" накоплений клиентов Госстраха и полное их обесценение. Сегодня "Росгосстрах" реализует программу по компенсационным выплатам, но они так незначительны, что в центральном регионе люди ленятся оформлять бумаги и ходить за суммой в 500 рублей.

Счета по классическому страхованию жизни, как говорится "обнулились". Новый стресс был связан с общим кризисом 1998 года на финансовом рынке. Доверия населения он не добавил, в том числе к страховщикам, доходы россиян упали. Шансы на развитие классического страхования жизни в стране появились буквально в последние 5 лет с ростом доходов населения.

Однако официальная статистика страхования в стране в конце 90-х в начале 2000-х с 2000 года отражала совсем иную картину. После распада СССР в стране начал зарождаться новый российский страховой рынок, мало похожий на советский. Его особенностью стало то, что страхование начало использоваться не как инструмент защиты от возможных рисков, а в качестве инструмента, позволяющего уходить от налогов. Из всех существующих классов страхования в качестве налогосберегающего инструмента субъекты страхового рынка выбрали страхование жизни. В этом секторе чрезвычайной популярностью стали пользоваться так называемые "зарплатные" схемы. Это привело к тому, что в 2001 году сектор страхования жизни занимал больше половины рынка, притом, что доля классического страхования жизни занимала в нем не более 0,5-1%.

С ростом благосостояния населения спрос на классическое страхование жизни начал понемногу расти. А с наведением порядка на финансовых и на страховом рынке, в частности, стал падать спрос на налогосберегающие схемы.

Так, с принятием поправок в Налоговый кодекс в мае 2002 года и вступивших в силу с 1 января 2003 года занимаясь налогосберегающими схемами с использованием страхования жизни страховщикам стало менее выгодно. Тогда была отмечена волна сокращения численности страховых компаний и общего объема собираемых страховыми компаниями премий. Их доля в совокупном объеме премий снизилась в 2003 году до 34%. По оценкам экспертов, одновременно выросла доля классического страхования жизни. В совокупном объеме по страхованию жизни она увеличилась до 2%.

Впрочем, страховые компании и их клиенты все же нашли тогда ряд "лазеек". И, хотя выгода от такого бизнеса значительно снизилась, а схемный бизнес терял популярность, все же "схемщики" не слишком торопились покинуть рынок.

В 2004 году любители схем в страховании начали активней покидать сегмент рынка. Одной из причин тому стали требования по возмещению недоплаченных налогов, предъявленные в конце 2003 года и в 2004 году крупным российским предприятиям. Опасаясь пристрастных проверок, компании начали резко снижать объемы сборов по страхованию жизни. Объем собранных премий сократился на 32% от показателя 2003 года, а доля страхования жизни в структуре премий снизилась до 21%. В 2005 году темп снижения сборов по страхованию жизни составил 75%, а доля в общей структуре премий - 5%, то есть сократилась до рекордно низкого уровня.

По предварительным данным "Интерфакс-ЦЭА", сборы по классическому страхованию жизни в объеме совокупных сборов по страхованию жизни в целом могут составить 28-30% и достигнуть \$230-250 млн.

Накопительные программы страхования жизни в ближайшие годы будут развиваться высокими темпами, считают эксперты. "Однако предпосылок для бурного развития классического страхования жизни, для бума на рынке сейчас недостаточно. Пока реалистичным представляется в ближайшее время развитие страхования жизни заемщика в связи с резким ростом спроса населения на ипотечные кредиты и автокредиты", - считает главный аналитик "Интерфакс-ЦЭА" Анжела Долгополова.