

# Недострахование по жизни: метод интенсивной терапии

«Недострахование» трудно признать научным термином – это понятие родилось в ходе публичной дискуссии о современном состоянии страхования жизни и дополнительных пенсий. Но уже сам факт постановки диагноза свидетельствует о том, что белорусы не только осознали суть проблемы, но и вскоре найдут вполне адекватные способы ее решения.



**Василий Филонов,**  
и.о. директора РДУСП «Стравита»

На начало 2010 года полис страхования жизни в нашей республике имели около 130 тысяч человек. Столько же имело и полис страхования дополнительной пенсии. Каждый из этих сегментов составляет менее трех процентов экономически активного населения Беларуси. Конечно, это очень мало, потому что в Европе практически каждый житель имеет полис страхования жизни или пенсии. Если же в целом посмотреть на объемы страховых взносов, которые собирают компании, то в Европе 60% всех взносов на рынке приходится на взносы по страхованию жизни. У нас, к сожалению, их объем не превышает 6%.

Однако заинтересованность в приобретении полисов страхования жизни есть как среди физических, так и юридических лиц. Постепенно растет уровень информированности населения, приходит понимание сути накопительного страхования. РДУСП «Стравита» – лидер в области накопительного страхования в нашей стране – демонстрирует уверенный ежегодный рост основных показателей. Так, по оперативным данным на 1 августа 2010 года компания контролировала более 73,3% (72,8% в аналогичный период 2009 г.) профилей рынка, собрав за этот период 30 232,1 млн (24 035,5 млн в 2009 г.) рублей страховых премий.

*«В нашей компании наибольший удельный вес занимает корпоративное страхование, – отмечает исполняющий обязанности директора «Стравиты» Василий Филонов. – Но мы стараемся диверсифицировать наш портфель: поставили задачу расширить продающую сеть и, в первую очередь, сосредоточить внимание на индивидуальном клиенте. Экономически активное население у нас составляет около пяти миллионов человек. Мы реально могли бы охватить одну пятую часть их числа».*

Для этого постоянно расширяется филиальная сеть в регионах (сейчас в нее входят 6 областных представительств и 15 офисов продаж). Одновременно совершенствуются страховые продукты. Самые популярные из них – комбинированное страхование жизни детей,

универсальное страхование жизни, пенсионное страхование. В этих программах есть варианты, содержащие набор рисков – риск потери трудоспособности, получения травм, риск ухода из жизни – и накопление. В универсальном страховании жизни предусмотрен даже риск получения временной нетрудоспособности, попросту говоря, больничного листа. Такие продукты востребованы, отвечают интересам всех целевых групп, в первую очередь, экономически активной части населения с доходами средними и выше.

Кроме того, компания проводит беспрецедентные акции. *«Например, с 1 сентября мы предложили повышенную доходность по накопительным договорам, – подчеркивает Василий Филонов. – Теперь она вполне сопоставима со средней доходностью банковских депозитов, и плюс к этому наши клиенты получают реальную страховую защиту».*

Специалисты «Стравиты» прогнозируют постепенное увеличение рынка страхования жизни. Идет рост реальных доходов населения. Государство предоставило существенные льготы всем участникам рынка (и клиентам, и страховщикам). В их числе – налоговый вычет для физических лиц при страховании жизни на срок от 5 лет, возможность включать в себестоимость товаров и услуг страховые взносы при страховании своих сотрудников – для юридических лиц. Созданы достаточные стимулы и для страховых компаний. Так что сегодня все делается для того, чтобы наше страхование развивалось. ■