

Если говорить о будущем страховых услуг, то здесь наиболее вероятной тенденцией станет изменение соотношения между страхованием не жизни (non life) и страхованием жизни (life) в пользу последнего. Сейчас же страхование жизни значительно уступает по показателям второму типу, в то время как в Европе данный вид превосходит в четыре раза non life. Непременнo, этому поспособствует принятие льгот в налоговом законодательстве, а именно: прибыль предприятия, отведенная на страхование своих сотрудников, не будет облагаться налогом. Другой вопрос – когда же это произойдет, но в свете последних тенденций создается впечатление, что российский страховой рынок повторит путь Запада в ближайшие 10-15 лет.

Согласно существующим трендам, можно предполо-

жить, что получат развитие автострахование и страхование гражданской ответственности физических лиц (страховой инструмент «от всех рисков» пока не очень популярен, но с каждым годом его популярность растет). Соответственно, будут появляться новые виды страхования, причем как экзотические (например, в Голландии за 12 евро в год предлагают застраховаться от возможного застревания в лифте), так и появившиеся в результате прогресса в целом. К примеру, страховка от неудачного исхода сложной операции или отказа сложных компьютеризованных автоматических систем, ошибка которых может стоить даже человеческой жизни...

Новое поколение выбирает

Кстати, о новом поколении. От того, насколько будет раз-

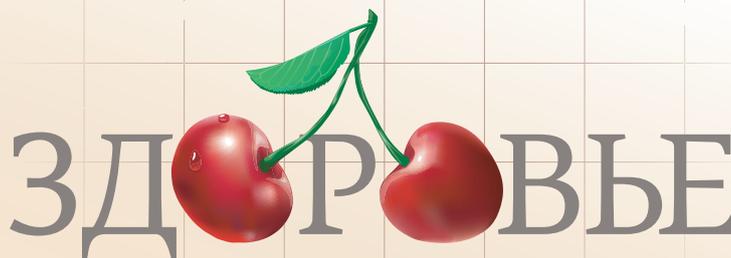
виваться финансовое образование каждого человека в частности, зависит успех всей страховой системы в целом. Сейчас многие страховщики столкнулись с массовым недоверием к предлагаемым продуктам, и зачастую оно определяется попросту незнанием. Стоит вспомнить лишь отрицательный опыт «перестройки» 1990-х, как это недоверие у многих становится порой неразрушимым. С другой стороны, знание и объективность заставят страховые компании придумывать все новые механизмы, позволяющие и сохранить свою репутацию, и удовлетворить клиента. Как пример можно привести первые биржи и фонды, где менеджеры и компании зарабатывали куда большие суммы, нежели клиент, предоставляющий деньги. Однако времена изменились, теперь потребитель более осведомлен, одна-

ко число фондов отнюдь не уменьшилось, а скорее наоборот. Нечто подобное стоит наблюдать и в страховой сфере, ведь здесь будущее за тем, что страховая компания позволит не только застраховать от рисков, но и увеличить благосостояние клиента, который, в свою очередь, сможет выделить на страхование до 30% и более от своего ежемесячного дохода.

Платим за все

Интересно взглянуть на альтернативные системы страхования, существующие уже сегодня. К примеру, так называемое исламское страхование (см. материал «Insurance по Корану» в «Страховом случае» №1 за 2005 год). Отличие здесь заключается в том, что между страховщиком и страхователями строятся совсем другие взаимоотношения. Страхователи являются совладельцами

реклама



Страхование во всем многообразии

«Русский мир» предлагает страховые продукты для частных лиц и корпоративных клиентов. Высокий профессионализм сотрудников и многолетний опыт работы компании на российском рынке гарантируют качество наших услуг.

ОАО Страховая компания "Русский мир"
Круглосуточный контакт-центр: (812) 324-69-69



www.rusworld.ru