

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 І 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 І 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.

|--|

| 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 | |
| | |

пенсионное страхование за счет физических

_

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