ОСАГО перестало быть крупнейшим сегментом страхового рынка: за январь – март премии сократились на 3,5% к I кварталу прошлого года – до 48,2 млрд руб. Эффект от повышения тарифов исчерпан, стимулов для роста не осталось, констатирует представитель ЦБ.

Новый лидер – страхование жизни, заявил ЦБ, за квартал премии составили 59,8 млрд руб. (рост – на 44,4%), но вскоре поправился: еще больше (68,5 млрд руб., +10%) принесло добровольное медицинское страхование (ДМС). В конце прошлого года «жизнь» уже обгоняла ОСАГО (см. инфографику).

Успех ДМС скорее всего временный, полагает управляющий директор «Эксперт РА» по страховым рейтингам Алексей Янин: большинство компаний перезаключают договоры ДМС для сотрудников в конце и начале года, так что доля ДМС в сборах сгладится. Этот рынок восстанавливается, многие компании расширяют соцпакеты, но предпосылок для его долгосрочного роста пока нет, добавляет он.

Сейчас доля «жизни» на рынке страхования – 19%, в 2011 г. была 5%, говорит председатель комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Максим Чернин: «Рост стремительный, но на развитых рынках доля достигает и 50%». На высокоразвитых рынках бывает и больше, согласен Янин. Страхование жизни в итоге займет около трети рынка, считает управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев. До 2004 г. доля «жизни» превышала 50%, но это был не реальный бизнес, а схемы по уходу от налогов, вспоминает он. Налоговые ставки были скорректированы, недобросовестные компании лишились лицензий и рынок очистился, а сборы рухнули, продолжает Самиев: «Сейчас это реальное страхование, несмотря на то что какая-то его часть связана с кредитами».

Беспокоит, что рынок растет в основном за счет инвестиционного страхования (ИСЖ, по сути, «заместитель» банковского депозита), говорит Янин: «Необходимо развивать накопительное страхование – долгосрочные программы на 10–15 лет, это очень полезно и для экономики, и для людей». По словам президента ВСС Игоря Юргенса, «средний чек» по ИСЖ стремится к 300 000 руб., у некоторых компаний превышает 1 млн руб. Покупатели полисов ИСЖ могут разочароваться в их доходности, предупреждает Янин: инвестиции краткосрочные, много денег уходит на комиссию банку-продавцу. Поэтому рост ИСЖ замедлится, уверен он, а вот «долгосрочный тренд на рост накопительного страхования означает, что мы медленно, но верно движемся к состоянию развитой экономики».

«Альфастрахование-жизнь» уже начала выплачивать страховые суммы и

дополнительный инвестиционный доход по полисам ИСЖ, говорит заместитель гендиректора Юрий Грузинов, но обсуждать впечатления клиентов отказывается.
В России пока не так много накопительного и рискового страхования жизни, их надо развивать, согласен Чернин. Нужно позаботиться о том, чтобы полисы продавали не только банки, но и страховые агенты, обеспечить законодательные стимулы. Стимулы очевидны, заявляет Юргенс: налоговые льготы и включение страхования жизни в пенсионную реформу.
В топ-10 компаний по сборам премий в I квартале вошли три страховщика жизни: «Сбербанк страхование жизни», «РГС жизнь» и «Альфастрахование-жизнь».
«Нормальная ситуация зрелого рынка – когда «жизнь» на 1-м месте», – говорит старший вице-президент и руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка (в который входят в том числе «Сбербанк страхование» и «Сбербанк страхование жизни») Александр Бондаренко, а вот ситуация на рынке ОСАГО остается нестабильной и слабо управляемой со стороны ЦБ. Один из основных драйверов роста – ИСЖ, которое компания продает через банки, говорят гендиректор «РГС жизни» Евгений Гуревич и Грузинов из «Альфастрахование-жизни». Гуревич также отмечает рост накопительного страхования и страхования от несчастного случая.
Рынок ОСАГО продолжит сокращаться, возможен лишь временный рост при повышении тарифов, добавляет Янин.

Источник: Ведомости, 01.06.2017