



*Ассоциация Страховщиков Жизни совместно с Комитетом по развитию страхования жизни Всероссийского Союза Страховщиков подвела предварительные итоги работы на российском рынке страхования жизни за 12 месяцев 2017 года.*

Были собраны и проанализированы данные по сбору премии и выплатам от 23 компаний-членов АСЖ и ВСС, суммарно представляющих более 99,5% рынка страхования жизни.

Как сообщил президент ВСС Игорь Юргенс, общий объем страховой премии по итогам 12 месяцев 2017 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 44,0% и составил 356,3 млрд рублей, из них по страхованию жизни – на 53,3% и составил 328,5 млрд рублей. Сбор премии по иному личному страхованию уменьшился на 16,2% и составил 27,8 млрд. рублей, против 33,1 млрд. руб. за 12 месяцев 2016 года, отметил И.Юргенс.

Общий размер страховых выплат за 12 месяцев 2017 года увеличился на 14,8% по сравнению с выплатами страховщиков за аналогичный период предыдущего года и составил 43,7 млрд. рублей, продолжил И.Юргенс. Выплаты по страхованию иному, чем жизнь, уменьшились на 6,7% до 9,1 млрд. рублей, выплаты по страхованию жизни увеличились на 22,2% и составили 34,5 млрд. рублей.

«Рынок страхования жизни показывает значительный рост, хотя темпы по сравнению с предыдущими периодами замедлились. Взрывные показатели прошлых лет связаны с эффектом низкой базы. Однако и рост 2017 года можно считать значительным – никакой другой финансовый сектор не может похвастаться такими результатами. Ожидаем, что в 2018 году темпы роста продолжат замедляться, однако тенденции двузначного роста сохранится и рынок прибавит 25%», — прокомментировал президент ВСС.

По его словам, замедление в том числе связано с тем, что накоплена уже внушительная база — резерв под управлением (активы сектора), оценочно, превышают 600 млрд рублей. Для сравнения: объем средств ПИФов составляет порядка 200 млрд рублей.

«Одним из преимуществ страховых инвестиционных продуктов является то, что они не так волатильны, потому что есть защита капитала, когда риск касается только потенциального инвестиционного дохода, он не гарантирован, но «тело» договора в любом случае будет получено обратно», — пояснил И.Юргенс.

Основной двигатель в секторе страхования жизни – ИСЖ, отметил президент союза. Это связано с тем, что главный канал продаж – банки, которые реализуют этот продукт как альтернативу депозитам. Такой подход не является какой-то особенностью именно нашего российского рынка, это общемировая практика, за исключением тех стран, где продажи через банковский канал подобных продуктов запрещены.

«При этом страховое сообщество заинтересовано с диверсификации портфеля, но для этого надо снять некоторые барьеры, которые ведут к перекосам. Например, мы

продолжаем выступать за введение электронных полисов по страхованию жизни», — добавил он.

Президент АСЖ Александр Зарецкий так прокомментировал итоги года: «Уже несколько лет подряд страхование жизни показывает выдающийся рост и по итогам прошедшего года стало крупнейшим сегментом российского страхового рынка по сбору премии. Однако, в 2018 году нам будет трудно сохранить этот темп роста без активных действий со стороны всех участников рынка и регуляторов, направленных, прежде всего, на продвижение новых актуальных продуктов и реализации пакета стимулирующих мер».

Председатель Комитета ВСС по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Максим Чернин дал следующую оценку итогам года: «Итак, подведены итоги 2017 года. Их смело можно назвать историческими для нашего сегмента рынка – впервые за весь постсоветский период развития страхования в России (если, конечно, не учитывать годы работы так называемых зарплатных схем) сегмент страхования жизни оказался на 1 месте по размеру собираемой премии, обогнав и рынок ОСАГО, и рынок ДМС. К этой значимой отметке наш сегмент уверенно шел последние 8 лет, с момента вывода на рынок первых продуктов инвестиционного страхования жизни, которые и стали основным драйвером такого ускоренного развития. Сегодня идет множество дискуссий на разном уровне о плюсах и минусах данного продукта, о его соответствии ожиданиям клиентов и о качестве процессов продаж и обслуживания. На мой взгляд, будущее данного направления, а значит и всего рынка страхования жизни на ближайшие годы, находится в руках самого рынка и его ключевых игроков. Наша отрасль на протяжении последних лет уверенно демонстрировала способность совместно, силами самих участников рынка, договариваться о важнейших решениях, подходах, направленных на постоянное повышение цивилизованности сектора. И сегодня, как никогда, важно как можно скорее разработать и утвердить ключевые стандарты работы отрасли в части страховых продуктов нашего сегмента, нацеленные на защиту интересов клиентов и повышение стабильности функционирования страховых компаний. И тогда, уверен, рынок впереди ждет не менее энергичный и успешный этап исторического развития»

Алексей Руденко, генеральный директор СК «Сбербанк страхование жизни»: «В 2017 году, как и за последние 7 лет с момента возникновения, наиболее активную динамику роста показал сегмент инвестиционного страхования жизни, достигнув, по нашей оценке, объема привлечений в 210 млрд рублей. Мы считаем, он останется главным драйвером рынка и в текущем году. Важным подспорьем для этого должно стать внедрение стандарта в части требований к продукту и раскрытию информации».

Источник: Википедия страхования, 14.02.2018