



Страхование жизни стало главным видом страхования в России. Объем премий по страхованию жизни за 2017 год вырос в полтора раза. Но дальше сохранить такие темпы роста, скорее всего, не удастся. Что будет с жизнью дальше, прогнозируют эксперты рынка.

Разгон-торможение

«Жизнь» растет опережающими темпами и уже стала самым весомым сегментом страхового рынка, опередив прежних лидеров по сборам — ОСАГО и ДМС. Сборы по страхованию жизни выросли в 2017 году на 53,3% — до 328,5 млрд рублей. Всего же 23 страховщика жизни, входящие в Ассоциацию страховщиков жизни (АСЖ) и представляющие 99,5% рынка страхования жизни, за 12 месяцев 2017 года по всем видам личного страхования собрали 356,3 млрд рублей. Общий прирост премий (и в сегменте life, и в non-life) составил 44%.

Общий размер страховых выплат членов АСЖ 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, сообщил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс. Выплаты по страхованию жизни увеличились на 22,2% и составили 34,5 млрд рублей.

Как отмечает руководитель комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин, на первом месте и по объемам, и по темпам прироста — инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). «В прошлом году оно начало тянуть за собой накопительное страхование жизни (НСЖ), там темпы роста тоже в районе 30-40%. Кредитное страхование жизни восстановилось, потому что объем выдачи кредитов стал расти, а рисковое страхование жизни сейчас продается в первую очередь через продукты страхования от несчастного случая, которые есть и в life-сегменте и в non-life», — рассказал Чернин. Он также отметил, что сейчас хорошо развиваются «сервисные» продукты: страхование от критических заболеваний, второе медицинское мнение, телемедицина — все, что касается не только денежной выплаты, но и превентивных мер и сервисной помощи. По его мнению, эти направления могут стать самым быстрорастущим сегментом — за счет эффекта низкой базы.

Комментируя итоги 2017 года в страховании жизни, Игорь Юргенс сообщил, что темпы роста по сравнению с предыдущими периодами замедлились. «Взрывные показатели прошлых лет связаны с эффектом низкой базы, — сказал он. — Однако и рост в 2017 году можно считать значительным — никакой другой финансовый сектор не может похвастаться такими результатами. Ожидаем, что в 2018 году темпы роста продолжат замедляться, однако тенденция двузначного роста сохранится и рынок прибавит 25%». Максим Чернин полагает, что это минимум роста для 2018 года. «25% — это, мне

кажется, довольно консервативная оценка, потому что рост продолжается. Будет ли 30% или 60% — зависит от того, что будет происходить на рынке депозитов. Если вдруг ставки по депозитам по той или иной причине начнут расти, инвестиционное страхование жизни будет развиваться чуть медленнее. Но трендов на повышение ставок я лично пока не вижу», — говорит эксперт.

По словам Юргенса, замедление в том числе связано с тем, что накоплена уже внушительная база: резервы под управлением, оценочно, превышают 600 млрд рублей. Объем средств ПИФов втрое меньше — 200 млрд рублей.

Президент АСЖ и президент компании «МетЛайф» Александр Зарецкий также считает, что в 2018 году будет трудно сохранить нынешний темп роста без активных действий со стороны всех участников рынка и регуляторов. Актуальными направлениями развития рынка, по его мнению, являются продвижение новых продуктов и реализация пакета стимулирующих мер. Он также считает необходимым включение страховых компаний в пенсионную реформу, так как у них накоплено достаточно компетенций для управления пенсионными деньгами. По оценке вице-президента ВСС Максима Данилова, присоединение страховщиков к пенсионной реформе в пятилетней перспективе при благоприятном налоговом режиме может увеличить объем рынка страхования жизни в 3-4 раза.

Стандарты «теплоты взаимодействия»

Активное или неактивное развитие рынка будет зависеть от уровня удовлетворенности клиента — в этом сходятся все эксперты по страхованию жизни. А так как локомотивом все-таки является инвестиционное страхование жизни, которое на 90% продается через банки, много будет зависеть от подхода банков — как они себя будут вести в условиях падения ставок по депозитам. Очень важно, чтобы все участники рынка ответственно подходили к экономике этого продукта, подчеркивают страховщики. Максим Чернин, в частности, считает, что от «теплоты взаимодействия» страховщика с клиентом сейчас очень многое зависит: ведь в страховании жизни клиент идет не только за деньгами, но и за помощью.

Поведение банков как агентов страховщиков будет напрямую контролироваться ЦБ РФ. К страховщикам жизни уже с прошлого года приковано пристальное внимание регулятора. Директор департамента страхового рынка ЦБ РФ Игорь Жук неоднократно заявлял, что страховщики жизни с развитием отрасли вошли в «повышенную зону ответственности». Поэтому Банк России будет следить за их деятельностью, контролируя этот сегмент рынка наравне с контролем ОСАГО, страхованием перевозчиков, туроператоров и застройщиков. «Компании по «жизни» ворвались в контур нашего особого внимания», — сказал Жук журналистам, добавив, что регулятор будет проводить проверки и направлять запросы в компании по страхованию жизни. Представитель Банка России также настоятельно рекомендовал СРО страховщиков как можно скорее принять соответствующие стандарты. По его словам, в России растет количество так называемых внутренних инвесторов, именно поэтому драйвером рынка является ИСЖ. «Нам бы очень хотелось, чтобы этот тренд с увеличением сборов подкреплялся стандартами качества. Это задание, которое стоит перед профессиональным сообществом, а курировать его будет Банк России, — отметил Игорь Жук. — Нам бы хотелось, чтобы потребители страхования жизни четко понимали, что им предлагается, какие условия заключения, перезаклучения (договоров)».

В ВСС уже готовят отдельный стандарт по страхованию жизни. Он в ближайшее время

будет обсуждаться внутри союза. Как пояснил глава профильного комитета ВСС Максим Чернин, одним из стандартов должно стать донесение ключевой информации о продукте (в первую очередь ИСЖ) до клиента в максимально доступной форме. В частности, обсуждается, что помимо многостраничного договора, в котором должны прописываться все детали, страховщики обязаны будут выводить на одну страницу крупным шрифтом самое важное — так, чтобы не прочесть это было невозможно. Обсуждается также обязательность «приветственных звонков» от страховщика новым клиентам — чтобы вовремя выявить и скорректировать при необходимости промахи банков-продавцов. Это должно сократить долю мисселинга — продаж страхового инвестиционного продукта под видом банковского депозита или продукта с гарантированной доходностью.

По словам Игоря Жука, особое место в стандартах должно быть уделено прозрачности отношений страховщика и клиента. Должен быть отражен «период охлаждения» (срок, в течение которого клиент может передумать и расторгнуть договор без потерь, — с 2018 года 14 дней). Как сообщили в ВСС, СРО страховщиков в течение двух месяцев планирует принять стандарты по страхованию жизни.

Максим Данилов, курирующий страхование жизни, пообещал, что контроль за соблюдением стандартов со стороны союза будет жестким, и назвал его «поведенческим надзором». За их нарушение страховщикам грозят штрафы в размере от 600 тыс. рублей и исключение из СРО, что неизбежно влечет за собой отзыв лицензии Банком России

9 380% роста

Лидером рынка остается компания «Сбербанк Страхование жизни», собравшая в 2017 году более 101,36 млрд рублей премии (около 31% всего объема по страхованию жизни). Ближайшие конкуренты — «РГС-Жизнь» и «АльфаСтрахование-Жизнь» — держатся на почтительном расстоянии с результатами 53,50 млрд и 52,33 млрд рублей премии соответственно. Тройка лидеров совместно контролирует более 60% всего рынка страхования жизни (по объему собранных премий). Занимающие четвертое и пятое места «Ренессанс Жизнь» и «ВТБ Страхование жизни» также заметно отстают от первой тройки (21,15 млрд и 20,87 млрд рублей). На долю пятерки лидеров приходится около 76% всех собранных премий.

Лидерами по выплатам стали «РГС-Жизнь» (7,77 млрд рублей), «Сбербанк Страхование жизни» (5,21 млрд рублей), «АльфаСтрахование-Жизнь» (5,17 млрд рублей), у которых подошли уже сроки закрытия по большому количеству договоров (РГС и «Альфа» одними из первых вышли на рынок.).

Лидерами роста стали «ВСК Линия жизни», «Югория-Жизнь», СК «Благосостояние», «Русский стандарт Страхование», «СОГАЗ-Жизнь» — все они показали более чем двукратный рост премий. Несмотря на это, ни одной из этих динамично развивающихся компаний не удалось войти в пятерку лидеров по сборам: «ВСК Линия жизни» с рекордными темпами прироста (почти 9 380%) оказалась лишь шестой, «СОГАЗ-Жизнь» заняла седьмое место, «Русский стандарт Страхование» — 12-е. СК «Благосостояние» и «Югория-Жизнь» даже не вошли в 15 крупнейших компаний по сборам.

К слову, судьба обоих этих страховщиков под большим вопросом. Первый уже влился в группу «Ренессанс Страхование» после сделки по объединению страховых активов между «Ренессансом» и НПФ «Благосостояние», что, по словам генерального директора «Ренессанс Life» Олега Киселева, не оказало сильного влияния на бизнес.

Этот бренд, скорее всего, сохранен не будет. В свою очередь, на «Югорию» (возможно, вместе с «жизнью») имеет виды страховая компания «Опора», агрессивно скупающая все, что «плохо лежит», (неплохие страховые компании, попавшие в трудную ситуацию, или «плохие» портфели по ОСАГО), — разрешение ФАС на сделку она уже получила.

ИИсточник: банки.ру, 20.02.2018