



*По итогам 2017 года прирост в сегменте страхования жизни был самым высоким на российском страховом рынке. В текущем году страхование жизни продолжит расти. Задавать тон будет по-прежнему инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), которое в прошлом году приросло на 50%.*

Наступление по всем фронтам

Сегмент страхования жизни в прошедшем году стал драйвером страхового рынка, опередив по темпам прироста даже ОСАГО. Положительную динамику в сборе премий по страхованию жизни в январе-сентябре 2017 года, по данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), продемонстрировали 76 субъектов РФ. Десять регионов показали отрицательную динамику в этом сегменте. Самые высокие результаты у Тюменской области (рост в 4,5 раза). Далее следуют Камчатский край (рост в 4,3 раза), Тульская область и Республика Дагестан (рост в 2,5 раза).

Регионы юга России показали различную динамику. Так, по приросту в процентном соотношении лидирует Астраханская область, где страхование жизни за девять месяцев показало прирост в 223%, хотя в абсолютных цифрах страховые поступления здесь составили относительно немного — 0,9 млрд руб. По сумме страховых поступлений на Юге лидирует Краснодарский край — 4,8 млрд руб. (прирост — 193%). За ним идет Волгоградская область, прибавившая 188% (всего сборы составили 2 млрд руб.), Ростовская область прибавила 160% (3,4 млрд руб.).

В числе аутсайдеров на юге России Севастополь (–49%), Республика Адыгея (–39,7%), Республика Калмыкия (–38,6%), Республика Ингушетия (–28,4%).

В ВСС сообщают, что за рассматриваемый период страховщики заключили 3,26 млн договоров страхования жизни, тогда как в январе-сентябре 2016 года — 2,18 млн (рост на 2,5%). Средняя стоимость одного страхового полиса составила 70,8 тыс. руб., тогда как годом ранее этот показатель составлял 46,4 тыс. руб. (рост на 52,7%).

Количество действовавших договоров страхования по состоянию на конец третьего квартала 2017 года составило 7,5 млн штук. «Статистические итоги 2017 года еще не подведены (появятся в конце первого квартала 2018 года), но уже сейчас можно говорить, что сборы по страхованию жизни должны превысить 300 млрд руб., показав рост примерно на 50% в сравнении с 2016 годом. Таким образом, страхование жизни становится крупнейшим сегментом страхового рынка, опережая каско и ОСАГО, и локомотивом роста всей отрасли», — комментирует генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Продукт, выгодный для всех

В совокупном портфеле страхования жизни доли постепенно перераспределяются в пользу инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). «Учитывая желание граждан сохранить и приумножить свои накопления, инвестиционное страхование жизни с гарантиями возврата оплаченной премии становится максимально привлекательной

альтернативой падающим ставкам по депозитам», — рассказывает генеральный директор «Уралсиб Жизнь» и «Уралсиб Страхование» Мария Мальковская. Заместитель гендиректора по розничным видам страхования СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов добавляет, что динамика роста сегмента связана с наличием у граждан достаточных средств и желанием инвестировать в активы на фондовом рынке на фоне сохранения невысоких ставок по депозитам.

Основная масса договоров ИСЖ заключается через банки. «ИСЖ — это действительно хороший и полезный продукт, но такой взрывной рост в большей степени обеспечен именно каналом дистрибуции. Банки сейчас очень заинтересованы в комиссионных продуктах: продавая их, они получают прибыль здесь и сейчас, не испытывая необходимости формировать резервы и т. д., — поясняет Мария Мальковская. — При этом в линейке комиссионных продуктов ИСЖ оценивается максимально высоко, и клиентские менеджеры сами сильно замотивированы продавать именно этот продукт». В ВСС констатируют, что почти все продажи полисов ИСЖ происходят с участием посредников, причем подавляющее большинство посредников составляют банки. «В структуре продаж с помощью посредников 90% пришлось на долю кредитных организаций, 2,9% — на долю страховых организаций, 5,6% — на долю физических лиц (в том числе индивидуальных предпринимателей) и 1,5% — на долю других посредников», — комментируют аналитики ВСС. Таким образом, складывается парадоксальная ситуация: банки сами помогают страховщикам конкурировать с собой в части привлечения средств граждан, продавая их продукты и удерживая низкие ставки по вкладам.

**Руководителям не страшно за сотрудников**

При совокупном росте страхования жизни участники рынка отмечают снижение темпов в корпоративном сегменте. В настоящее время, отмечают в ВСС, в сегменте корпоративного страхования уже довольно длительный период, с 2014 года, «происходит драматическое падение сборов». «Пока руководство многих российских предприятий страховую защиту сотрудников воспринимает скорее как дополнительную финансовую нагрузку, хотя при наступлении страхового случая работодатель, наоборот, значительно экономит расходы на необходимую помощь», — поясняет Олег Киселев. Корпоративные страховые программы (как рискованные, так и накопительные) в целом повышают лояльность и мотивацию персонала, укрепляют репутацию компании социальной ответственностью. Поэтому, отмечает Павел Сигал, первый вице-президент «Опоры России», такие программы в первую очередь интересны компаниям, которые держатся за своих сотрудников, нуждаются в высококвалифицированных кадрах и ориентируются на стабильный трудовой коллектив, но среди представителей МСБ таких ничтожно мало.

В условиях, когда на рынке труда предложение преобладает над спросом, ситуация в корпоративном страховании жизни сама собой вряд ли изменится. «Ранее корпоративный продукт СЖ входил, например, в соцпакеты большего числа компаний, в последние годы такие пожелания к работодателю — скорее удел соискателей уровня руководства юрлиц, чем большинства сотрудников. Исключение составляют рискованные профессии, в этом случае подобная опция в программе для персонала — скорее необходимость для привлечения ценных кадров к сотрудничеству», — комментирует официальный представитель СК «АльфаСтрахование» Юрий Нехайчук.

«Для развития этого сегмента нам очень не хватает налоговых льгот. Реальность

такова, что без очевидной выгоды для корпорации работодатель вряд ли будет заинтересован в такой социальной защите своих сотрудников. Все-таки в период, когда маржинальность бизнеса снижается, на первый план выходят совсем другие задачи», — констатирует Мария Мальковская.

Тенденция будет укрепляться

В ВСС уверены, что страхование жизни продолжит динамично расти и в текущем году.

ИСЖ может замедлить темпы, зато «оживятся» другие сегменты СЖ.

Хорошие перспективы, к примеру, у кредитного страхования. «Вместе с кредитованием восстанавливается и страхование жизни заемщиков, составляя сейчас примерно 20–25% от общего объема премий страховщиков жизни. Растет уровень проникновения классических накопительных программ, которые предлагает все больше розничных банков», — отмечает Мария Мальковская.

Павел Сигал надеется, что с восстановлением экономики и ростом количества экспортоориентированных производств (а на Юге таких немало) будет расти конкуренция на рынке высококвалифицированного труда среди работодателей, тогда корпоративные страховые программы начнут играть более заметную роль в совокупном портфеле СЖ.

Юрий Нехайчук считает, что накопительное страхование жизни как длинный, позволяющий обезопасить себя и близких от финансовых невзгод инструмент будет постепенно завоевывать популярность. «Мы надеемся, что в ближайшие годы новым драйвером станет классическое накопительное страхование, потому что данный продукт несет максимальную потребительскую ценность. Накопительное страхование жизни — это более массовый и социально ориентированный продукт, чем инвестиционное страхование. Клиенту накопительное страхование позволяет получить сразу два главных преимущества страхования жизни: защиту в виде большого страхового покрытия и приумножение капитала в виде доходности. В то время как инвестиционное страхование больше нацелено на потенциальное приумножение капитала, накопительное страхование сочетает в себе и защиту от рисков, и формирование личного капитала», — резюмирует Олег Киселев.

Источник: Коммерсант, 28.02.2018