Страхование жизни вновь оказалось на первом месте по темпам роста сборов среди всех сегментов рынка (+39,82% к аналогичному периоду прошлого года (АППГ), 21,242 млрд рублей). Вместе с тем, годом ранее прирост был почти в полтора раза выше – 56,42%. Как неоднократно отмечалось, эксперты связывают замедление роста с торможением потребительского кредитования. Выплаты выросли на 14,40% к АППГ и достигли 2,696 млрд рублей. Год назад прирост по выплатам составлял 20,31%.

Топ-10 по страхованию жизни в январе-марте 2014 года

№

Компания

Премии, тыс. руб.

Выплаты, тыс. руб.

Прирост премий, %

Прирост выплат, %

Доля рынка, %
Доля сборов через посредников, %
КВ, %
1
Сбербанк страхование
5376568
63835
771,60
2923,92
25,31
100,00
15,19

2

Ренессанс Жизнь

2597320

65257

-22,10

243,13

12,23

99,64

85,26

3

АльфаСтрахование-Жизнь

2588460

77386

28,44

137,56

12,19

99,93

46,71

4

Росгосстрах-Жизнь

2207157

417014

31,08

-2,64

10,39

100,00

10,04

5

Согласие-Вита

1266977

5642

216477,26

10750,00

5,96

99,96

192,98

6

Алико

1260227

512239

-9,31

67,63

5,93

92,22

34,34

7
СиВ Лайф
881406
68618
32,34
7,13
4,15
95,13
9,80
8
Райффайзен Лайф

835277

46620

44,06

92,65

3,93

95,37

26,97

9

Альянс Жизнь

671305

129802

11,43

100,51

3,16

92,50

19,99

10

ППФ Страхование жизни

643429

112656

35,90

18,90

3,03

100,00

31,94

Всего по сегменту

21242383

2695985

39,82

14,40

100,00

92,80

42,58

Источник: данные ЦБ РФ, расчеты «Википедии страхования»

Как видно из таблицы, изменения в составе топ-10 связаны, в основном, с двумя стремительно растущими компаниями – СК «Сбербанк Страхование» (1-е место, прирост к АППГ – 771,60%) и СК «Согласие-Вита» (5-е место, прирост к АППГ – 216 477,26%, прежде сборы компании были почти нулевыми). Существенно (на 67,77%) уменьшила объем премий и вылетела из десятки компания «Русский Стандарт страхование». Покинула топ-10 и СК «Сосьете Женераль Страхование жизни», сократившая сборы на 8,45%. На 22,10% ухудшила результат АППГ СК «Ренессанс Жизнь», которая, тем не менее, снизилась лишь на одну позицию в ренкинге. На 9,31% «просели» премии «Алико».

В целом по страхованию жизни посредникам уходит 42,58% от объема собираемых через них премий (в АППГ – 40,36%). При этом средняя комиссия банков в I квартале 2014 года составила 51,16% (в АППГ – 51,32%), агентов-физлиц – 9,46% (12,72%). «Лидером» по размеру комиссионного вознаграждения (КВ), выплачиваемого посредникам, среди ведущих страховщиков является «Согласие-Вита». Если верить цифрам ЦБ, то эта компания выплатила в I квартале 2014 года своим посредникам 192,98% от собранной ими премии (то есть отдала всю премию и еще почти столько же приплатила). Далее по размеру КВ следуют: «Ренессанс Жизнь» – 85,26%, «АльфаСтрахование-Жизнь» – 46,71%, «Алико» – 34,34% и т.д.

В I квартале 2014 года наибольший прирост по премиям зафиксирован в пенсионном страховании – 107,1% (в АППГ – 68,8%). Однако этот факт не должен вводить в заблуждение относительно текущего состояния рынка: 37,5% сборов по данному виду приходится на одну компанию – СО «Геополис», обслуживающую угольную отрасль. В I квартале 2013 года данная компания не заключила ни одного договора. В 2014 году страховщик возобновил свои контракты.

В этом номере журнала мы публикуем полный ренкинг по страхованию жизни по итогам I квартала 2014 года, основанный на данных, обнародованных Центральным банком РФ.

Основные драйверы рынка страхования жизни описал изданию «Деньги» президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий: «Последние три-четыре года он [рынок страхования жизни. – Прим. ред.
] рос опережающими темпами по сравнению с другими видами страхования. Я бы назвал несколько драйверов роста. Первый – после кризиса возобновились рост экономики и рост доходов населения. Второй – появился новый продукт, так называемое инвестиционное страхование жизни, и за последние три-четыре года он вырос с нуля до 16 млрд руб. сборов из 85 млрд совокупной премии по страхованию жизни за 2013 год.

Наибольшую лепту в этом сегменте внесло «Сбербанк страхование»: больше половины сборов по инвестиционному страхованию – 7 млрд руб. – его. Наконец, еще один фактор роста – кредитное страхование жизни, продукт, который банки продают вместе с кредитами. Это им дает возможность зарабатывать хороший комиссионный доход, который у некоторых банков уже превышает доход от основной деятельности».

Однако зависимость страховщиков от банков – вещь обоюдоострая, и даже очень плотно работающие с кредитными организациями страховые компании стараются вводить в свою линейку продукты, ориентированные не только на заемщиков. Так, «Хоум Кредит Страхование» дополнило линейку своих услуг для клиентов новым страховым продуктом «Защита семьи». Эта услуга обеспечивает финансовую защиту при возникновении непредвиденных событий, связанных с несчастным случаем, произошедшим как с самим клиентом, так и с его семьей (супругой/супругом и всеми детьми). Договоры страхования заключаются без медицинского обследования, для оформления полиса нужен только паспорт. На выбор клиентам предлагаются три программы страхования в зависимости от суммы покрытия. Цена полисов варьируется от трех до десяти тысяч рублей, при этом она не зависит от количества членов семьи, застрахованных по договору страхования. Максимальное покрытие – 1 000 000 рублей. Страховая выплата определяется по каждому риску согласно условиям продукта.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала «Страхование жизни» .

Источник: Википедия страхования , 09.06.14