

Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) и Комитет по развитию страхования жизни ВСС подвели предварительные итоги работы на российском рынке страхования жизни за I квартал 2016 года. Премии по страхованию жизни выросли на 80,6% к аналогичному показателю прошлого года (АППГ), выплаты – на 38,0%. Топ-менеджеры – участники пресс-конференции осветили основные тенденции рынка и ответили на вопросы журналистов.

Как отметил президент АСЖ и глава компании «МетЛайф» Александр Зарецкий, в глаза бросается чрезвычайно большой рост сбора премии, которая выросла практически в два раза по сравнению с январем-мартом прошлого года. Вместе с тем, I квартал прошлого года был очень тяжелым для страны в целом, потому что он шел вслед за декабрьским потребительским бумом 2014 года, связанным с девальвацией рубля. Тогда население скупало все, в том числе и страхование. А потом, в I квартале 2015 года, весь рынок «приходил в себя». Поэтому сборы в январе-марте прошлого года были относительно низкими как у компаний по «жизни», так и по «не-жизни», и фактически сейчас речь идет о росте с относительно низкой базы.

Драйвером роста по-прежнему остается инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). В 2015 году сборы по данному виду увеличились на 69%, а в I квартале 2016 года темпы еще более усилились. Сейчас фактически локомотивом в страховании жизни остается один продукт и один канал. Это ИСЖ и банковский канал дистрибуции. Но рынку необходима диверсификация. Важно обеспечить рост и развитие (желательно тоже двузначными темпами) других каналов дистрибуции, таких как прямые продажи, агентская сеть, брокеры, иные посредники, помимо банков. И так же важно развивать продажи других программ: и не инвестиционных, и программ страхования от несчастных случаев и болезней, и медицинского страхования.

Вместе с тем, по словам генерального директора компании «АльфаСтрахование-Жизнь» Алексея Слюсаря, кредитное страхование сегодня выглядит для страховщиков тоже довольно привлекательно. В прошлом году оно просело на 13%, но в I квартале 2016

года падение сборов остановилось. Что касается ИСЖ, то, по мнению эксперта, оно каждый год будет прибавлять и проходить проверку на прочность. В ближайшее время этому виду предстоит пройти проверку с точки зрения выплат.

Кроме того, участники рынка хотели бы видеть более впечатляющую динамику по классическому накопительному страхованию жизни (НСЖ). Максим Чернин, председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни и президент компании «Сбербанк страхование жизни», считает, что НСЖ остается сложным продуктом для продажи. «Это самый лучший продукт для агентской сети, которой у нас в России совсем мало, – констатировал он. – А банковским сотрудникам идею социальной ответственности, идею защиты от риска, состояния здоровья не так комфортно продавать, как идею доходности в ИСЖ. Я думаю, что НСЖ будет уходить в тему целевой накопительной компоненты, например, на образование или что-то еще. К нему будет добавляться сервисная составляющая, дополнительные услуги юридического, консьержного, медицинского характера – за этим будущее НСЖ».

Также участники пресс-конференции выразили обеспокоенность тем, что на фоне серьезных проблем с ОСАГО Центробанк отодвинул страхование жизни на второй план. По словам генерального директора СК «Росгосстрах-Жизнь» Александра Бондаренко, «мы перестаем быть маленькими, которых никто не замечает, и очень сильно рассчитываем, что регулятор наконец-то заметит отрасль индустрии страхования жизни, как что-то, чем надо заниматься и на что надо смотреть». «Мы рассчитываем на то, что для страхования жизни наконец-то появится отдельное регулирование», – заявил топ-менеджер. По мнению участников мероприятия, во всем, что касается страхования жизни, Центральный банк сейчас, очевидно, отстал от рынка, занимаясь другими проблемами: «Все время туша пожары, находясь в этом режиме, они года на два уже отстали от того, куда ушло реальное состояние дел. И все регулирование, все нормативные акты, которыми регулируется страхование жизни, устарели. Это точный факт, который поддержат все члены АСЖ».

Одну из причин такого положения дел сформулировал Максим Чернин: «Долгое время нам говорили: вы сначала с ОСАГО решите проблему, потом приходите. Сейчас другой лейтмотив, сейчас говорят: «Давайте честно, что у нас такое страхование жизни? – Навязанное клиентам кредитное страхование». Это говорят очень многие чиновники и в Центробанке». На самом же деле доля кредитного страхования составляет лишь около четверти объема рынка страхования жизни, остальное обеспечивается долгосрочными видами. Но НСЖ в статистике ЦБ вообще не выделено в отдельный вид страхования.

Между тем, проблема корректировки классификации видов страхования и отнесения их к тем или иным группам носит отнюдь не академический характер. Если до недавнего времени единственной компанией, которая работала и со страхованием жизни, и с медицинским страхованием, был «МетЛайф», то теперь к ней присоединился другой крупный страховщик жизни. Об этом рассказал заместитель генерального директора компании «Альянс-Жизнь», член правления компании «Альянс» Евгений Дубенский: «Объемы премии СК «Альянс-Жизнь» за I квартал очень резко выросли. Это связано с тем, что мы за последние месяцы реализовали новую стратегию развития группы Allianz в России. Мы разделили бизнес между компаниями «Альянс» и «Альянс-Жизнь» на два направления. Страхование имущества и ответственности концентрируются в компании «Альянс». Все, что связано со страхованием жизни и здоровья, – в компании «Альянс-Жизнь». С 1 января мы перевели действующий портфель компании «Альянс» по добровольному медицинскому страхованию в компанию «Альянс-Жизнь». И с 1 января весь бизнес по ДМС мы пишем на эту компанию. Соответственно, была произведена передача резервов и передача портфеля и убытков, и все это было сделано в рамках строгого соблюдения законодательства. Мы, как минимум, не снизили уровень клиентоориентированности и сервиса для наших застрахованных по добровольным видам страхования. А это, действительно, очень большие объемы и большое количество застрахованных. В понимание «жизни и здоровья» мы включаем и классическое страхование жизни – накопительные продукты, и инвестиционное страхование, и страхование от несчастного случая, и ДМС. Такова тенденция на развитых рынках, и это позволяет сделать клиенту комплексное предложение».

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « Страхование жизни ».

Источник: Википедия страхования , 23.05.16