

КПМГ представило очередной ежегодный обзор страхового рынка в России, в котором обозначены перспективы развития российской страховой отрасли, тенденции, которым будет следовать рынок в ближайшие годы, отношение руководителей страховых компаний к ожидаемым законодательным инициативам, а также мнения ведущих экспертов КПМГ по страхованию.

Согласно данным КПМГ, в 2016 году наибольший рост респонденты ожидают в сегменте страхования жизни, по их прогнозам, он составит 10%. Ожидания страховщиков по двузначному росту рынка страхования жизни в 2016 году указывают на наличие потенциала для роста даже в кризисный период.

В 2015 году страхование жизни вошло в четверку крупнейших линий бизнеса, показав рост на 20%. Безусловно, развитие этого вида страхования определяется в основном крупными игроками. По мере развития этой линии бизнеса и на фоне общего экономического кризиса, сопровождающегося уменьшением объемов кредитования, снижаются темпы роста и меняется структура страхования жизни: кредитные продукты уступают место накопительным и инвестиционным. Кроме того, можно ожидать продолжения данного тренда в свете вступившего в силу указания Центрального банка о возможности отказа от навязанной страховки, что, скорее всего, вызовет дальнейший спад объемов кредитного страхования.

По мнению респондентов, основными факторами, негативно влияющими на развитие рынка общего страхования и страхования жизни, останутся снижение покупательной способности населения и сокращение объемов кредитования.

Ожидания участников опроса об объеме кредитования продолжают быть негативными, несмотря на то что в начале 2016 года объем кредитования показывает положительную динамику. Респонденты с оптимизмом оценивают возможное влияние инвестиционной

привлекательности страховых продуктов и потенциала для разработки новых программ на рынок страхования жизни в 2016 году. Также некоторые участники исследования отмечают, что в случае увеличения размера налогового вычета рынок страхования жизни покажет высокие темпы роста. Кроме того, одним из важнейших драйверов рынка станет поведение крупнейшего игрока «Сбербанк страхование жизни», которому по результатам 2015 года принадлежит треть рынка (34%).

Вероятно, в ближайшие годы и другие крупные банки продемонстрируют успешное освоение технологий страхования жизни. Независимые участники должны быть готовы встретить новых сильных соперников, отмечают эксперты КПМГ.

Начавшееся в последние годы изменение структуры российского рынка страхования жизни продолжится и в ближайшей перспективе: изменение рыночной среды заставляет компании заменять кредитное страхование жизни более классическими видами – накопительным и инвестиционным.

По данным RAEX, сборы по кредитным продуктам в первой половине 2014 года составляли 44% от всех собранных премий по страхованию жизни, а в первой половине 2015 года данный показатель снизился до 31%. Кроме того, игроки продолжают активно развивать относительно новый вид бизнеса – инвестиционное страхование жизни, которое представляет собой адаптированный к российскому законодательству аналог зарубежных продуктов unit linked. По данным RAEX, доля сборов по таким продуктам выросла с 25% за первую половину 2014 года до 35% за первую половину 2015 года.

По мнению экспертов КПМГ, классическое западное страхование жизни на российском рынке пока не работает: экономика нестабильна, и поэтому сложно предсказать, что будет со страховым полисом через 20 лет. Страхование жизни в России приобретает свои формы – скорее, как интересный финансовый инструмент, представляющий собой альтернативу депозиту. В дополнение налоговые и прочие нефинансовые льготы позволили некредитным продуктам страхования жизни быстро занять долю рынка.

В 2015 году страховщики стремились сократить расходы на ведение дел в основном за счет уменьшения расходов на аренду и внедрения новых операционных моделей, и данные меры оказались достаточно эффективными. В 2016 году лишь 60% опрошенных руководителей компаний страхования жизни планируют продолжить сокращение расходов на ведение дел. Игроки на рынке страхования жизни, как и участники рынка

общего страхования, называют стандартизацию и автоматизацию бизнес-процессов и функций, а также меры по сокращению накладных расходов наиболее приоритетными.

Наиболее популярная из принятых мер по сокращению аквизиционных расходов – оптимизация взаимоотношений с посредниками и партнерами – оказалась в целом недостаточно эффективной. Тем не менее, страховщики планируют продолжить оптимизировать взаимоотношения с партнерами в 2016 году. Самыми эффективными мерами по сокращению аквизиционных расходов, принятыми респондентами КПМГ в 2015 году, оказались изменение структуры агентской сети (меру внедряли всего 30% опрошенных) и увеличение доли пролонгированных договоров (меру внедряла половина опрошенных).

В 2016 году менее половины респондентов планирует продолжить сокращение аквизиционных расходов, при том что страхование жизни традиционно показывало высокий уровень данных расходов.

Возможно, ориентация рынка в сторону некредитных продуктов страхования жизни благоприятно повлияла на уровень затрат на аквизицию. Наиболее приоритетные меры по снижению данных расходов не изменились с 2015 года.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « Страхование жизни ».

Источник: Википедия страхования , 18.07.16