

По итогам первого квартала 2020 года страховщики жизни продолжают отмечать рост премий. Совокупные взносы в этом сегменте выросли на 15% — до 109 млрд руб. Неожиданностью стал рост всех направлений «жизни» у компаний, в том числе и по продуктам инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Рынок ИСЖ после завершения бума и спада премий начал оживать. Эксперты отмечают, что продукт перестал быть массовым, но по-прежнему привлекает обеспеченных клиентов тем, что взносы по нему защищены от арестов и деления в случае разводов.

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в первом квартале 2020 года премии по страхованию жизни увеличились за год на 15% — с 94,8 млрд руб. до 108,6 млрд руб. Основным драйвером отрасли по-прежнему остается накопительное страхование жизни (НСЖ) — рост в этом сегменте составил 54% — премии выросли с 18,7 млрд до 28,8 млрд руб. При этом положительную динамику продемонстрировало и ИСЖ — сборы по этому виду страхования выросли на 6%, с 45,8 млрд до 48,4 млрд руб. Также на 6%, с 20,8 млрд до 22,1 млрд руб., выросли кредитные виды страхования.

«Мы видим, что страхование жизни смогло перестроиться и в целом решить проблему мисселинга. Страховщики прикладывают огромные усилия, чтобы не допустить повторения ситуации, сложившейся на рынке в 2018 году»,— говорит глава ВСС Игорь Юргенс. Напомним, тогда завершился бум ИСЖ, страховщики были обвинены регулятором в практике некорректных продаж, когда клиентам предлагались полисы ИСЖ под видом вкладов. В итоге ЦБ выпустил жесткие правила порядка продаж, ВСС разработал стандарты работы страховщиков жизни. Как говорит гендиректор «Капитал Лайф Страхование жизни» Евгений Гуревич, возрождению вида способствовали снижение депозитных ставок банков и успешность ряда стратегий страховщиков в ИСЖ. «Немаловажным является и факт защиты капитала,— говорит он,— компания вернет взнос в случае провала стратегии».

По оценкам же директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексея Бредихина, даже на фоне ежеквартальной динамики прошлого года было понятно, что рынок возродится — несмотря на общее падение премий год к году, взносы по ИСЖ росли от квартала к кварталу даже на фоне снижения количества договоров. «Это

значит, что продукт ушел из массовых продаж и остался в своей нише предложений для более продвинутых пользователей финансовых услуг,— говорит Алексей Бредихин,— средний взнос по нему вырос в два раза — до 200 тыс. руб.».

Привлекательным ИСЖ, по словам эксперта, остается еще и потому, что взносы по нему защищены от раздела в случае развода, на них нельзя наложить никакие аресты ни по каким причинам.

«Юридически эта сумма оформлена как страховая на случай реализации риска»,— поясняет он.

Рост же поступлений по НСЖ также видится экспертам и участникам рынка объяснимым. Пандемия избавила страховщиков от необходимости объяснять клиентам привлекательность продуктов. «По условиям договора НСЖ у нас клиенты застрахованы от смерти по любой причине, это и коронавирус тоже»,— говорит Евгений Гуревич. По его словам, страховщики столкнулись в апреле с замедлением продаж в связи с нерабочими днями, но это явление временное.

Рынок страхования жизни остается высококонцентрированным. На топ-5 страховщиков в первом квартале 2020 года пришлось 71,0% всей страховой премии, на лидера рынка — «Сбербанк страхование жизни» — 25,1% всех сборов (годом ранее на топ-5 страховщиков приходилось 66,9% всех сборов, а на «Сбербанк страхование жизни» — 39,7%).

Коммерсантъ, 13 мая 2020 г.