Страхование жизни находится на первом месте по темпам прироста премий, примерно в шесть раз опережая рост сборов в ОСАГО. Радость страховщиков от успехов в этом виде несколько омрачается сильной зависимостью от банков – основных поставщиков клиентов «по жизни». Для привлечения не связанных кредитами страхователей компании обещают сделать продукт по страхованию жизни прозрачнее.

По данным Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ), по итогам девяти месяцев 2013 года страховщики собрали 56,2 млрд руб., рост премий составил 59,9% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. По сведениям ассоциации, лидер рынка – «Ренессанс Жизнь» (15,9 млрд руб.), далее следуют «АльфаСтрахование-Жизнь» (7,6 млрд руб.), «Росгосстрах-Жизнь» (5,6 млрд руб.), «Метлайф Алико» (5,2 млрд руб.), «Сбербанк страхование» (4,3 млрд руб.). Совокупные выплаты по страхованию жизни составили 6,93 млрд руб. (в 2012 году – 7,81 млрд руб., снижение на 11,3%).

Страховщики довольны развитием этого рынка, омрачает картину лишь сильная зависимость сборов «по жизни» от банков. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», более 80% прироста взносов обеспечивают сборы по страхованию жизни заемщиков потребительских кредитов. «Структура поступлений начинает претерпевать определенные изменения, но рост до сих пор все еще является скорее количественным, чем качественным: большая часть собранной премии привязана к деятельности банков по кредитованию населения», – заявил «Деньгам» и глава комитета по страхованию жизни Всероссийского союза страховщиков (ВСС), гендиректор СК «Сбербанк страхование» Максим Чернин.

По словам президента ВСС Игоря Юргенса, зависимость от «старших братьев» – банков – главная болевая точка рынка, поскольку правила игры на этом рынке в виде высоких комиссий за посредничество диктуются именно банками. «У профессиональных объединений в числе приоритетных как раз задача по выработке стандартов услуги, по повышению прозрачности и понятности для клиента страховых программ», – говорит Юргенс.

Сделать самый трудный для понимания продукт более прозрачным требует и законодатель. В соответствии с новой редакцией закона «Об организации страхового дела в РФ» в правилах страхования в обязательном порядке должен быть описан механизм начисления инвестиционного дохода по полисам накопительного страхования. В комитете ВСС по развитию страхования жизни планируют разработку правил

распределения инвестиционного дохода. По словам Максима Чернина, методика расчета и порядок распределения дополнительного инвестиционного дохода между страховщиком и страхователем после их утверждения будут находиться в публичном доступе, чтобы клиенты могли в любой момент к ним обратиться.

В России нормативов распределения дополнительного инвестиционного дохода между страхователями и владельцами страхового бизнеса нет. «Подобные правила существуют в Великобритании, там 90% – клиентам, 10% – владельцам; во Франции минимум 90% технического результата и 85% финансового отходит клиентам; в Германии – 90% клиентам», – рассказывает директор департамента маркетинга и корпоративной стратегии СК «Allianz Жизнь» Илья Ланкевич. По его словам, группа Allianz придерживается общей практики распределения инвестиционного дохода: 90% – клиентам и 10% – компании, даже если этого не требует национальное регулирование.

Как рассказывает финансовый директор «PPF Страхование жизни» Ярослав Зох, методики определения ставки дополнительной инвестиционной доходности по страхованию жизни и распределения этой доходности между полисами в разных компаниях отличаются. «Спектр возможных решений законодательно не ограничен. Поэтому напрямую сравнивать показатель инвестиционного дохода страховщиков не всегда корректно», – говорит Зох.

Пока действует только одна единая норма в этой области: в дополнение к страховой сумме страховщики жизни имеют право выплачивать клиентам часть своего инвестиционного дохода. Впрочем, как отмечают в компаниях, важно объяснить клиенту, не как распределяется доход (соотношение во многих компаниях и так 90 к 10), а как он получается и рассчитывается – этого как раз многие не понимают. Сейчас страхование жизни не пользуется популярностью, в частности, потому, что мало кто из финансовых консультантов может грамотно и исчерпывающе рассказать об услуге и условиях ее предоставления. «Отсюда и возникают недопонимания, связанные, например, с выкупными суммами, – объясняет Максим Чернин. – Возможно, всем страховщикам жизни необходимо ввести норму: таблицу с выкупными суммами страхователь должен подписывать отдельно, в некоторых компаниях так и делают. Для многих россиян страхование жизни все еще остается аналогом депозита».

Виды на жизнь

Страховщики твердо верят в блестящие перспективы рынка. «Помимо эффекта от позиционирования инвестиционного страхования как инновационного страхового продукта росту продаж будут способствовать снижение ставок по депозитам и продолжающийся штиль на фондовом рынке, что заставит частных инвесторов обратить внимание на данный сегмент», – прогнозирует генеральный директор СК «СОГАЗ-Жизнь» Ирина Якушева.

«Потенциал этого рынка в России огромен, – убежден Максим Чернин. – Достаточно взглянуть на уровень проникновения 0,086% в России при аналогичном показателе в Европе до 15%. Доля страхования жизни в общем страховом рынке России лишь 3,5%, тогда как на Западе – более 50%».

По прогнозам «Эксперта РА», в 2013 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 60%. Банковский канал продаж по-прежнему будет развиваться быстрее других, наибольшее увеличение взносов произойдет в сегменте страхования жизни заемщиков потребительских кредитов. «По оценочным данным, объем поступлений по итогам года может приблизиться к отметке 100 млрд руб. в целом по рынку страхования жизни», – заявил Игорь Юргенс. Кстати, этот результат, отмечает президент АСЖ и глава «Метлайф Алико» Александр Зарецкий, станет хорошим заделом на пути к цели 500 млрд руб., которая обозначена в утвержденной правительством Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года.

Как ожидает «Эксперт РА», в 2014 году в связи с мерами Банка России, направленными на охлаждение рынка розничного кредитования и сокращение программ наиболее рискового необеспеченного кредитования самими банками, замедлится рост потребительского кредитования в целом. Однако даже в таких обстоятельствах у страховщиков жизни рост сборов продолжится. Поможет в этом стратегия развития отрасли до 2020 года, в которой предусмотрен ряд мер по развитию рынка: допуск страховщиков жизни в систему государственного пенсионного обеспечения, выравнивание налоговых режимов страховщиков и НПФ, налоговые льготы по страхованию жизни для страхователей физических лиц. «Возрастающая неопределенность с государственным пенсионным обеспечением также может оказать стимулирующее влияние на развитие институтов добровольного сбережения, в частности страхования жизни», – говорит начальник управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь» Юлия Алехина.

По словам президента СК «Ренессанс Жизнь» Олега Киселева, в следующем году не стоит ждать кардинальных изменений. «Однако мы надеемся, что акцент будет

постепенно смещаться в сторону долгосрочных накопительных программ страхования», – говорит Киселев. По его словам, кредитование создает важные условия для подготовки заемщиков к использованию накопительных финансовых инструментов.

«Ведь кредит банка – это деньги, полученные сейчас, и регулярные длительные платежи по возврату кредита. А накопительное страхование жизни – это регулярные длительные платежи сейчас и отложенная выгода в виде страховой суммы в будущем. Своего рода кредит наоборот, – объясняет Киселев. – Так рынок кредитования прививает российскому среднему классу культуру финансового планирования. Значит, накопительное страхование жизни может стать именно тем продуктом, к которому готовы банковские клиенты».

Источник: **Коммерсантъ-Деньги** , **47, 02.12.13**

Автор: **Григорьева Е.**