

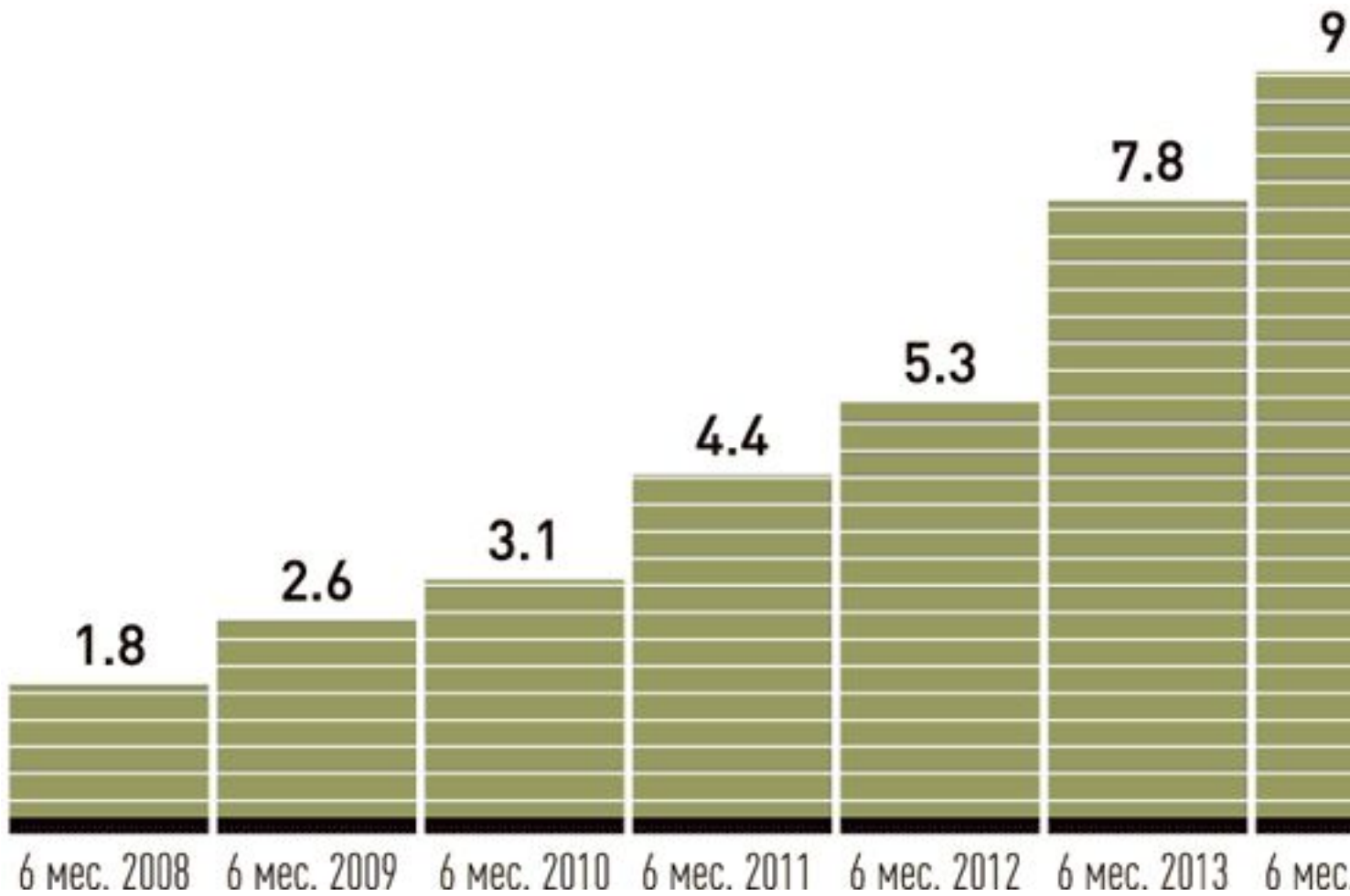
Агентство «Эксперт РА» сообщило о результатах исследования рынка страхования жизни. По данным его аналитиков, темп прироста взносов по этому виду страхования замедлился в первом полугодии 2014 года и составил 30,2%, тогда как годом ранее этот показатель достигал 65,5%. Объем взносов по страхованию жизни составил 47,4 млрд рублей.

С увеличением объема рынка страхования жизни замедление относительных темпов прироста взносов не вызвало сильного сокращения абсолютного прироста. Абсолютный прирост взносов по страхованию жизни составил 11 млрд рублей, что сопоставимо с результатами первого полугодия 2013 года. Несмотря на замедление темпов прироста взносов по страхованию жизни, они значительно опережают среднерыночное значение. В результате доля страхования жизни в совокупных страховых взносах за год выросла на 1,6%, а в первом полугодии 2014 года составила 9,4%.

В условиях замедления темпов прироста портфеля потребительских кредитов основным драйвером роста рынка стало инвестиционное страхование жизни. В первом полугодии 2013 года 75% абсолютного прироста взносов по страхованию жизни обеспечил рост взносов по страхованию заемщиков (темпы прироста взносов составили 117%). В первом полугодии 2014 года на страхование заемщиков приходилось лишь 4% абсолютного прироста взносов (темпы прироста взносов составили 2%). Рынок страхования жизни рос в основном за счет инвестиционного страхования жизни (68% абсолютного прироста взносов, 10% годом ранее) и за счет смешанного страхования жизни (23% и 10% соответственно).

«За последний год роль кредитного страхования жизни заметно снизилась, – говорит генеральный директор СК «Сбербанк страхование жизни» Максим Чернин. – Оно перестало расти прежними темпами, уступив пальму первенства другим видам страхования. Основными драйверами роста стали продукты, не связанные с кредитами: программы инвестиционного и накопительного страхования, а также коробочные рискованные программы. Несомненно, самый большой темп прироста продемонстрировали продукты инвестиционного страхования жизни. Также важно отметить, что замедление темпов роста экономики, падение или отсутствие роста реальных доходов населения почти не сказались на страховании жизни и пока заметны лишь в кредитном страховании, ведь чем меньше кредитов, тем меньше и страховых премий».

Доля страхования жизни в совокупных страховых взносах, %



Источник: «Эксперт РА»

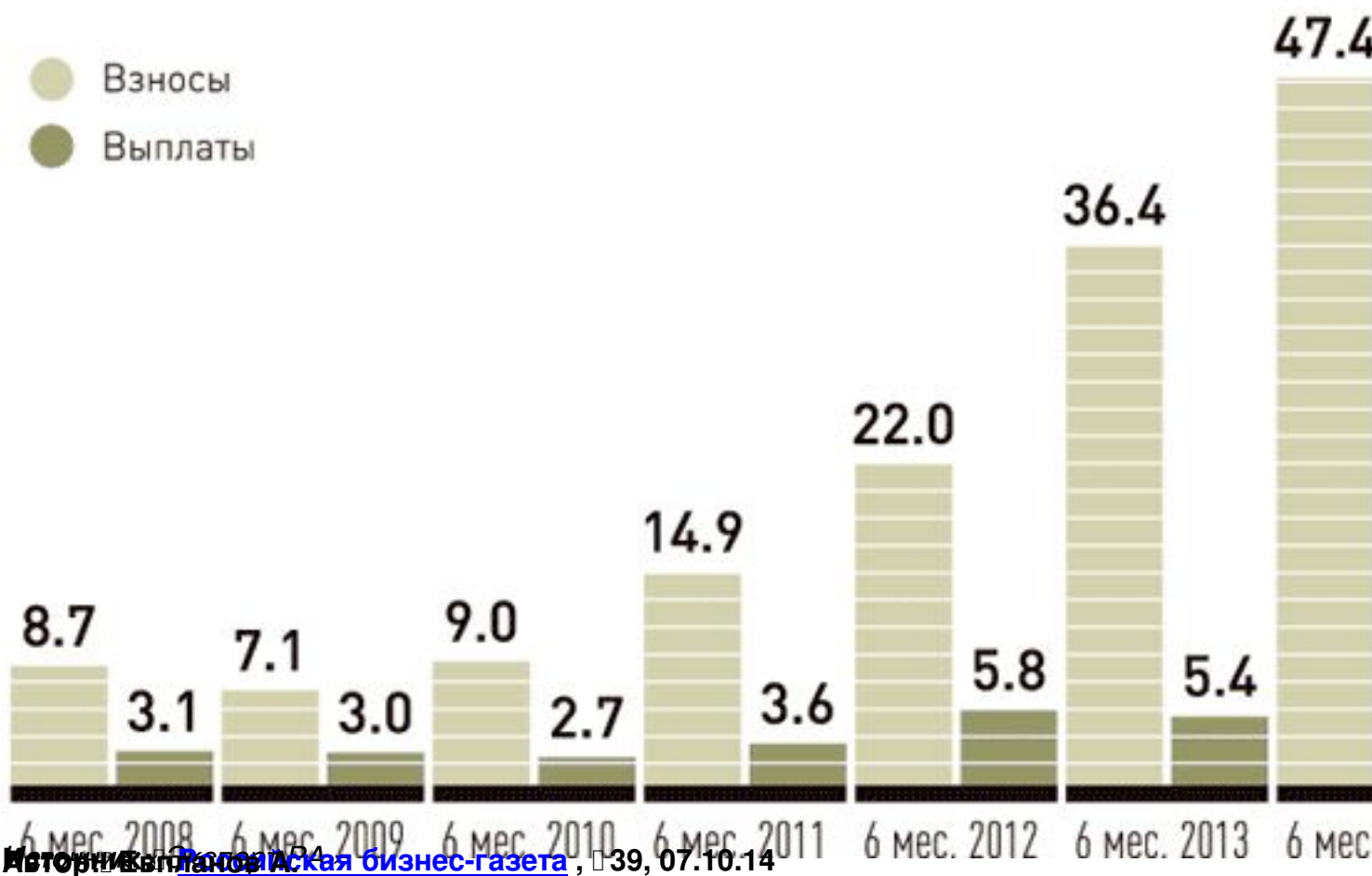
«Драйверами рынка страхования жизни в предыдущие годы были продукты, не относящиеся в чистом виде к классическому страхованию жизни, – отмечает президент СК «МетЛайф» Александр Зарецкий. – Например, инвестиционное страхование жизни сейчас больше похоже на инвестиционный продукт – структурированную ноту, нежели на классическую страховую программу, где происходит регулярное накопление, формирование страхового капитала. Кредитное страхование тоже сложно назвать классическим страховым продуктом, учитывая, как оно до сих пор продается на рынке и как происходит ценообразование. Классическое страхование жизни есть, но оно развивается гораздо медленнее».

Ускорение роста рынка произойдет лишь в случае введения налоговых льгот и закрепления инвестиционных продуктов. По прогнозам «Эксперта РА», в 2014 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 20–25%, объем рынка достигнет 101–106 млрд рублей. По базовому прогнозу (в условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни), в 2015 году, в связи с постепенным насыщением рынка инвестиционного страхования жизни, темпы прироста взносов замедлятся и составят 10–15%, объем рынка будет находиться в диапазоне 115–120 млрд рублей. По оптимистичному прогнозу (в условиях введения налоговых льгот и продуктов с инвестиционной составляющей), в 2015 году темпы прироста взносов по страхованию жизни ускорятся и составят 20–25%, объем рынка будет находиться в диапазоне 125–130 млрд рублей.

Развитие накопительного и пенсионного страхования жизни даст стимул для расширения небанковских каналов продаж. На долю взносов, полученных через банки, приходится около 70% премий страховщиков жизни. В ближайшие пять-семь лет банковский канал останется основным каналом продаж продуктов по страхованию жизни. Высокая зависимость от одного канала продаж лишает страховщиков гибкости. В 2015 году, в случае реализации оптимистичного сценария, высокие темпы роста будут наблюдаться в сегменте пенсионного, смешанного страхования жизни и инвестиционного страхования жизни. Таким образом, у страховщиков появится стимул для развития агентского и корпоративного каналов продаж, через которые традиционно реализуются долгосрочные продукты по страхованию жизни.

Динамика взносов и выплат по страхованию жизни, млрд руб.

- Взносы
- Выплаты



История выплат [Аская бизнес-газета](#), № 39, 07.10.14