

Сегмент страхования жизни медленно, но верно укрепляет свои позиции на российском рынке. По итогам прошлого года крупнейшие страховщики смогли увеличить объемы собранных страховых премий. Правда, основным драйвером роста остается «вмененное» приобретение полиса при оформлении банковского кредита. Добровольно страхует свою жизнь совсем небольшое количество россиян. Именно в недооценке рынком перспектив этого сегмента эксперты видят условия для активного роста страхования жизни в ближайший период.

Годовой эффект

Итоги прошлого года оказались позитивными для многих страховых компаний, специализирующихся в сегменте страхования жизни. По данным Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ), сбор премий в 2011 году достиг 34,7 млрд рублей. Рост составил 53% по сравнению с 2010 годом. Этот показатель оказался даже выше темпов роста рынка страхования в целом, который в прошлом году прибавил 21%. Так, объем собранной страховой премии СК «Allianz РОСНО Жизнь» составил 775 млн рублей, объем бизнеса компании вырос в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как отметили в пресс-службе компании, СК «Allianz РОСНО Жизнь» в настоящее время занимает одну из лидирующих позиций по темпу роста среди страховщиков жизни Allianz в странах Центральной и Восточной Европы. Сборы компании «АльфаСтрахование-Жизнь» в 2011 году превысили 4 млрд рублей, объем собранных премий в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличился более чем на 40%. «Средний темп прироста за последние три года составил практически 100%, – приводит данные генеральный директор ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» Алексей Слюсарь. – На сборы ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» пришлось более 12% сборов всей страховой группы «АльфаСтрахование», которая предлагает более 100 страховых продуктов». Компания «Ингосстрах-Жизнь», по словам начальника управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь» Юлии Алехиной, демонстрирует стабильный рост портфеля по страхованию жизни на протяжении последних пяти лет. Как отметил генеральный директор ООО «СК «Райффайзен Лайф» Максим Чумаченко, в период с 2010 по 2011 годы ООО «СК «Райффайзен Лайф» увеличило сборы с 470,1 млн руб. до 1094,8 млн руб. При этом страховые выплаты в компании за тот же период увеличились с 8,6 млн руб. до 13,9 млн руб.

По данным СК «АльфаСтрахование», сегмент страхования жизни в южном регионе вырос по итогам прошлого года на 47,5%. Лидерами рынка, по мнению экспертов, являются крупные федеральные страховые бренды, такие как «Росгосстрах-Жизнь», «МетЛайф Алико», «Ренессанс Жизнь», «АльфаСтрахование-Жизнь» и ряд других компаний. Вместе с тем особенностью регионального рынка страхования жизни можно считать тот факт, что на нем успешно работают не только филиалы крупных федеральных СК, но и местные компании. Например, СК «Союз-Жизнь» (центральный офис расположен в г. Ростове-на-Дону) является лидером в сегменте страхования жизни по Ростовской области уже на протяжении двух лет, до этого СК стабильно входила в тройку лидеров.

Однако, по мнению экспертов, успешная работа местной компании на рынке страхования жизни – скорее исключение, чем правило: слишком высок «входной билет» для участников рынка. «Согласно требованиям законодательства, этим видом страхования могут заниматься только специализированные страховщики. Требования к уставному капиталу для компаний по страхованию жизни высоки – 240 млн руб., – комментирует Юлия Алехина. – Дистрибуция также обходится недешево. Компании по страхованию жизни, занимающиеся накопительным страхованием, редко выходят на прибыль раньше 5–7-го года операций. При этом их основным «богатством» становится клиентский портфель и активы, сформированные благодаря этому портфелю. Зарабатывать за счет инвестирования средств и быть прибыльной страховая компания может тогда, когда эти активы достаточно велики».

По словам директора по продажам агентства ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни» в г. Ростове-на-Дону Виталия Вертия, в ближайшее время вряд ли можно ожидать прихода на рынок новых компаний. При этом важной тенденцией 2011 года на рынке страхования юга эксперт считает оптимизацию затрат страховых компаний на содержание собственных агентских сетей. «Одни компании на 70–80% обновили штатный состав, другие закрыли более 50% подразделений, и лишь немногие продолжили активное региональное развитие».

На банковской игле

Как отмечает Алексей Слюсарь, рынок страхования жизни состоит из разнородных продуктов. Первая категория – это рисковое страхование (защита от несчастных случаев, болезни, смерти). Этим страховым инструментом активно пользуются банки: очень часто страховой полис предлагается заемщику банка «в комплекте» с договором кредита, особенно если речь идет о долгосрочном кредитовании, как, например, в

случае оформления ипотеки. Вторая категория страховых продуктов – это накопительные и инвестиционные программы. Помимо страховой защиты такой полис обеспечивает страхователю и определенный доход на вложенные средства.

По словам Виталия Вертия, в настоящий момент основным каналом продвижения услуги страхования жизни в России является банкострахование. На него приходится порядка 70–75% продаж полисов страхования жизни. Около 10–15% занимают корпоративные продажи. И, наконец, оставшаяся часть – 10–15% – приходится на продажи полисов частным клиентам через брокерские и агентские сети. Это соотношение, по мнению эксперта, актуально и для рынка страхования жизни юга России.

Некоторые аналитики считают крайне опасной столь сильную зависимость страховщиков от банковского сектора. Любая нестабильность банковской системы и, как следствие, сокращение объемов кредитования немедленно отражается и на показателях сегмента страхования жизни. Что, собственно говоря, и произошло во время последнего финансово-экономического кризиса, когда сбор страховых премий с 22,7 млрд руб. в 2007 году упал до 15,7 млрд руб. в 2009 году. Учитывая тревожные сообщения, поступающие сейчас с мировых финансовых рынков, не исключено повторение подобного сценария.

Кроме того, относительно невысокая доля программ накопительного и инвестиционного страхования лишает экономику России столь необходимых ей «длинных» денег. На Западе страховые компании, специализирующиеся на страховании жизни, являются ключевыми инвесторами в национальную экономику. По словам Максима Чумаченко, в развитых странах продукты накопления и финансовой защиты давно стали важным финансовым инструментом, позволяющим не только предоставить материальную защиту на случай непредвиденных жизненных ситуаций, но и обеспечить накопления к определенному сроку, будь то оплата обучения ребенка в университете, покупка автомобиля или недвижимости, кругосветное путешествие. «За рубежом широко распространены именно продукты накопительного и инвестиционного страхования жизни (unit-linked), которыми население пользуется давно и активно. На такие программы приходится от 30% до 50% сборов зарубежных страховщиков», – рассказывает Алексей Слюсарь. При этом, по словам генерального директора ООО «СК «Цюрих» Николая Клековкина, важен не столько объем финансовых средств, сколько средний срок инвестирования: «Депозиты в банках – это, как правило, деньги на один-два года. Тогда как средний срок накопительных страховых программ – 10–15 лет. С таким временным интервалом можно инвестировать даже в долгосрочные национальные инфраструктурные проекты». По данным Всесоюзного союза страховщиков, объем инвестированных страховых резервов в европейских странах доходит до 10% от ВВП, в России этот показатель пока не превышает 0,1% от ВВП.

Не по доброй воле

Говоря о причинах невысокой доли добровольного накопительного страхования жизни в общих объемах страхования жизни, большинство экспертов ссылаются на непростую историю отечественного страхового рынка. «Основное препятствие в развитии этого сегмента в нашей стране – недоверие к долгосрочным инвестициям, появившееся в результате шоков 90-х годов», – отмечает Николай Клековкин. Прекращение деятельности Госстраха, обесценение вкладов и сбережений в результате инфляции, дефолт 1998 года – вот далеко не полный перечень событий, заставивших жителей нашей страны тратить заработанное «здесь и сейчас» или вкладывать средства в материальные активы, такие как земля или недвижимость.

Не устраивает потенциальных страхователей и относительно низкий показатель гарантированной доходности по программам накопительного и инвестиционного страхования жизни. Он объясняется законодательными ограничениями для страховых компаний, из-за которых СК не могут инвестировать в рискованные, но потенциально высокодоходные активы, как это делают банки. В итоге среднегодовая доходность по полисам накопительного страхования жизни в 2011 году составляла в среднем 3,5–6,5% при среднегодовом уровне инфляции в 6,1% и средней ставке по банковским депозитам 6,6%.

В этих условиях конкурентное преимущество на рынке страхования жизни приобретают те страховые компании, которые благодаря продуманной финансовой политике могут предложить клиентам хорошую доходность по программам накопительного страхования. Например, лидирующая в своем сегменте на рынке Ростовской области СК «Союз-Жизнь» гарантирует клиентам доход существенно выше инфляции (в среднем на 5–6%). По итогам 2011 года доходность по программам страхования жизни в компании достигала 13% годовых. В прошлом году ставка фактической нормы доходности одного из ведущих игроков «Allianz РОСНО Жизнь» для начисления дополнительного инвестиционного дохода по полисам накопительного страхования в рублях составила 7,65% годовых, для полисов, заключенных в долларах США и евро, – 5,1% годовых. СК «Ренессанс Жизнь» обеспечила норму доходности по полисам накопительного страхования жизни 7,5% годовых в рублях, 5,1% годовых в долларах США и евро.

Однако даже если потенциального страхователя устроит доход по программе страхования жизни, ему придется мириться с дополнительными рисками. В отличие от

депозитов, которые защищены государственной системой страхования вкладов, государство не дает никаких гарантий в случае банкротства страховщика. Нет и практики начисления налоговых льгот для держателей полисов накопительного страхования, как это делается за рубежом.

Эти причины существенно тормозят развитие рынка страхования жизни в России. Так, по расчетам АСЖ, уровень проникновения страхования жизни в мире составляет 4%, в России – только 0,05%.

Ветер перемен

Несмотря на ограничивающие факторы, интерес населения к долгосрочным накопительным и инвестиционным программам постепенно растет. «Это происходит под влиянием волатильности фондового рынка и падения интереса к ПИФам, избыточной ликвидности на российском рынке и, как следствие, низких ставок по депозитам, которые наблюдались на протяжении 2011 года», – считает Алексей Слюсарь. Управляющий директор ООО «СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев отмечает, что в течение последних трех лет накопительное страхование жизни в компании демонстрирует среднегодовой рост в 2,5 раза.

Серьезное влияние на развитие рынка страхования жизни окажет выход в этот сегмент крупных банковских структур. Так, 17 октября 2011 года было объявлено о покупке Сбербанком 100% доли в уставном капитале страховой компании «Альянс Лайф». «Можно сказать, что банки являются локомотивом развития индустрии страхования жизни, они обладают доверием клиентов и качественной дистрибуцией, – подчеркивает Алексей Слюсарь. – Появление такого игрока будет способствовать формированию рынка, новых ценностей клиентов, развитию культуры потребления инвестиционного и накопительного страхования жизни».

В апреле 2012 года Ассоциация страховщиков жизни совместно с Всероссийским союзом страховщиков представила Стратегию развития страхования жизни на 2012–2022 годы. В ней предложены меры, которые позволят форсировать темпы развития российского рынка страхования жизни. Предлагается, в частности, расширить применение социального налогового вычета, включив в него долгосрочное страхование жизни, отменить «двойное» налогообложение доходов со страховой выплаты, когда выгодоприобретателем и держателем страхового полиса являются разные лица

(страхование родителями детей, страхование супругами друг друга и т.д.).

Разработчики Стратегии говорят также о необходимости обеспечить допуск страховщиков к участию в системе обязательного пенсионного страхования на тех же условиях, что и НПФ. Этот шаг будет иметь важные социальные последствия, обеспечив стабильность пенсионной системы и дополнительную защиту гражданам.

Эти и другие шаги, по мнению разработчиков Стратегии, приведут к увеличению объема рынка страхования жизни до уровня ведущих стран Восточной Европы, повысят роль страхования жизни в индустрии финансовых услуг с ростом доли страхования жизни в общем объеме рынка страхования минимум до 50% и помогут привлечь «длинные», не спекулятивные деньги в экономику России. По оценкам экспертов, наращивание общего объема активов по страхованию жизни в перспективе может достичь 1 трлн руб., или 2–3% от ВВП.

Хотя такой оптимистичный сценарий возможен только при активной поддержке со стороны государства, рынок, по мнению экспертов, будет расти даже в том случае, если кардинальных изменений в законодательстве так и не произойдет. Этому способствует рост благосостояния граждан, расширение объемов кредитования, повышение интереса к долгосрочным накопительным программам. Как подчеркивает Виталий Вертий, основной тенденцией в ближайшее время может стать значительное увеличение объемов нового бизнеса рядом игроков, сумевших в 2011 году максимально эффективно оптимизировать свои текущие затраты (в частности, на содержание и развитие собственных подразделений), определить стратегию будущего развития, а также предложить своим существующим и потенциальным клиентам новые страховые продукты.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#), № 134, 24.07.12

Автор: Горова Н.