



Замедление роста сегмента инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), который последние несколько лет был основным драйвером развития российского рынка страхования жизни в целом, может произойти уже в 2017-2018 годах, следует из комментариев страховых экспертов для РИА Новости.

В последний день мая Банк России сообщил, что, согласно отчетности страховщиков, в первом квартале текущего года страхование жизни, продемонстрировав максимальные темпы прироста (плюс 44,4%), обогнало ОСАГО по размеру страховых взносов (59,8 миллиарда рублей).

Напомним, что в 2016 году, по данным ЦБ, рынок страхования жизни вырос на 66%, до 215,7 миллиарда рублей премий. Выплаты по страхованию жизни составили 30 миллиардов рублей, увеличившись на 26,6% по сравнению с 2015 годом. Рыночная доля сегмента выросла до 18,3%, в 2015 году она составляла 12,7%.

«Инвестиционный» спад

Эксперты отмечают, что рост продаж ИСЖ обусловлен, с одной стороны, снижением ставок по депозитам и, с другой стороны, гарантией 100% возвратности инвестиций. Как пояснил управляющий партнер аналитической группы Investpoint Рамиль Каримов, потребители не стремятся брать кредиты, но стремятся создать «подушку безопасности», а банки, напротив, сокращают ставки по депозитам.

«Прогноз дальнейшего снижения депозитных ставок создает предпосылки для продолжения роста ИСЖ до момента насыщения данного рынка или появления альтернативных инструментов инвестирования. ... В 2017 году я прогнозирую замедление агрессивного роста ИСЖ за счет насыщения рынка», — заявил гендиректор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.

А гендиректор СК «Ренессанс жизнь» Олег Киселев добавил, что именно к 2018 году массово заканчиваются трехлетние программы, открытые в начале периода резкого расширения охвата инвестиционного страхования, и главный вопрос, по его словам, в том, оправдаются ли ожидания клиентов инвестиционного страхования жизни по доходности.

«Если по полисам будет показана доходность, близкая к ожиданиям, это повысит лояльность как действующих, так и потенциальных клиентов к страхованию жизни в целом. Они будут открыты для предложения новых продуктов, в том числе накопительного страхования жизни. Но если ожидания большинства клиентов окажутся завышенными и не оправдаются, тогда эффект разочарования может в определенной степени негативно сказаться на темпах роста рынка», — объяснил Киселев.

А Каримов полагает, что в долгосрочной перспективе инвестиционное страхование жизни также не имеет большого потенциала.

«При невысокой маржинальности данного инструмента большого притока клиентов

ожидать не приходится, а как только ставки по банковским депозитам поползут вверх – отток клиентов будет неизбежен. А с исчерпанием потенциала инвестиционного страхования жизни весь рынок страхования жизни выйдет на гораздо более спокойную динамику в 2018-2019 годах», — считает он.

Гендиректор «РФ Страхование жизни» Сергей Перелыгин тоже прогнозирует постепенное замедление инвестиционного страхования, а также возврат к росту кредитного страхования – прежнего драйвера рынка. Перелыгин также ожидает рост долгосрочного смешанного страхования жизни, в том числе аннуитетного пенсионного страхования, что будет связано с постепенным повышением финансовой грамотности граждан.

«Так как проникновение страхования жизни в России по сравнению с остальными развитыми странами небольшое, то потенциал той части рынка, которая относится к защите и к накоплению, в том числе пенсии, не будет исчерпан еще долгое время», — отметил Перелыгин.

Киселев подтвердил, что уровень проникновения продуктов страхования жизни в РФ остается на очень низком уровне, а значит, и потенциал для расширения охвата огромный. «На сегодняшний день полисы долгосрочного страхования жизни есть не более чем у 4% россиян», — подчеркнул он.

«Накопительное» будущее

Некоторые эксперты рассчитывают, что будущее рынка — за накопительным страхованием жизни (НСЖ), потому что данный продукт несет как максимальную потребительскую ценность для клиента, так и максимальную выгоду для страховой компании и страховых агентов, среди которых и банки.

«Клиенту накопительное страхование позволяет получить сразу два главных преимущества страхования жизни: защиту в виде большого страхового покрытия и преумножение капитала в виде доходности. В то время, как кредитное страхование обеспечивает только защиту от рисков, а инвестиционное страхование больше нацелено на преумножение капитала, накопительное страхование сочетает в себе и защиту от рисков, и преумножение личного капитала», — пояснил Киселев.

По его словам, сейчас инвестиционное страхование создает необходимый фундамент для новых этапов роста отрасли — увеличению степени проникновения страхования жизни в целом способствует подключение к продажам продуктов все новых розничных банков.

«Банковскими услугами пользуются практически все экономически активные граждане. И именно во время обращения в банк люди максимально открыты для знакомства с новыми для них финансовыми продуктами, среди которых и накопительное страхование жизни. Уже сейчас продажи этих продуктов через банки набирают обороты вслед за инвестиционным страхованием», — рассказал Киселев.

По прогнозам Черникова, к 2018 году мы увидим не только замедление темпов роста ИСЖ, но и рост программ НСЖ, что связано с выводом новых накопительных программ.

«По моей оценке, доля продаж программ накопительного страхования жизни будет расти и на первое место выйдут программы, направленные на заботу о здоровье. Общемировая тенденция к ведению здорового образа жизни актуальна и в нашей стране, поэтому я считаю, что новым драйвером рынка страхования жизни могут стать именно такие программы», — сказал Черников.

Риск мошенничества

Эксперты также отмечают, что с ростом уровня проникновения страхования жизни увеличивается и внимание мошенников к отрасли.

«Участники рынка стремятся принять превентивные меры, совместно с государством нейтрализовать возможные зоны риска», — сообщил Киселев, напомнив, что, в частности, Минфин РФ уже подготовил законопроект, который может обязать медучреждения открывать врачебную тайну страховщикам, чтобы пресечь мошеннические действия по страхованию лиц, заведомо страдающих заболеваниями.

«Согласно текущей статистике, в России считаются сомнительными 10% страховых случаев, связанных со страхованием жизни и здоровья, но сейчас у страховых компаний крайне мало возможностей доказать мошенничество», — подчеркнул Киселев.

Черников тоже согласился с тем, что доступ к данным об истории болезней пациентов позволит во многих случаях пресечь деятельность мошенников. «В своей практике мы, конечно, сталкиваемся с ситуациями, в которых используются схемы, обладающие всеми признаками страхового мошенничества. Чаще всего, по договорам страхования от несчастных случаев и болезней», — поделился он.

Участие государства

Рассуждая о развитии сегмента страхования жизни в целом, эксперты отмечают необходимость дальнейшего повышения финансовой грамотности населения.

По мнению президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игоря Юргенса, чьи слова приводятся в официальном сообщении ВСС, самосознание людей растет, они понимают необходимость страхования рисков жизни и здоровья себя и близких людей.

«Финансовая грамотность граждан повышается, они разбираются в многообразии инструментов финансового рынка», — подчеркнул он.

«Однако для дальнейшего развития этого сегмента страхования требуются и дополнительные стимулы со стороны государства. ... Стимулы очевидны: если государству необходимы длинные деньги, то налоговое стимулирование вида и его включение в пенсионную модель являются очевидными шагами для развития», — отметил Юргенс.

«То, над чем стоит продолжать работать и активно поддерживать, это повышение финансовой грамотности населения. И с помощью налоговой политики государства продвигать у граждан понятие их личной ответственности за свое благополучие, как в период их экономически активной жизни, так и на пенсии», — заключил Перелыгин.

Источник: ПРАЙМ, 01.06.2017