«Страхование жизни по итогам 1 полугодия 2017-го стало лидером рынка по объему премий, обогнав по сравнению с аналогичным периодом 2016 года ОСАГО и ДМС. Этот вид обеспечил 93% абсолютного прироста страхового рынка», – говорится в исследовании «Страхование жизни в России: элементы неопределенности», подготовленном рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА).

Основным драйвером рынка страхования жизни продолжает оставаться инвестиционное страхование жизни. Его доля в совокупных взносах по страхованию жизни в 1 полугодии 2017-го выросла на 11 п. п., до 63%, по сравнению с 1 полугодием 2016-го, тогда как доли всех остальных видов страхования жизни (заемщики, смешанное, пенсионное) сократились.

«Объем инвестиционного страхования жизни по итогам 1 полугодия 2017-го составил свыше 88 млрд рублей, и в абсолютном выражении сегмент прибавил более 42 млрд рублей относительно 1 полугодия 2016-го, – комментирует Алексей Янин, управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам RAEX (Эксперт РА). – В то же время темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни демонстрируют негативную динамику – наблюдается сокращение показателя с 147% годом ранее (за 1 полугодие 2016-го по сравнению с аналогичным периодом 2015-го) до 92% по итогам 1 полугодия 2017-го по отношению к 1 полугодию 2016-го».

Отрицательная динамика темпов прироста взносов также отмечается и в других сегментах рынка страхования жизни за исключением страхования заемщиков. В структуре смешанного страхования жизни наблюдается тенденция к сокращению срочности договоров, в основном – в пользу полисов на срок от 2 до 5 лет, доля взносов по которым в структуре смешанного страхования жизни выросла на 17 п. п., до 38%.

По базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2017 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 50–55%, объем рынка достигнет 330 млрд рублей. В 2018-м рынок вырастет на 30%, до 430 млрд рублей. В то же время агентство выделяет некоторые риски, способные внести существенные негативные корректировки в базовый сценарий уже в 2018 году. К примеру, это высокая неопределенность уровня доходности по полисам ИСЖ. В настоящее время по ней нет публичной информации. Если ожидания по уровню доходности не оправдаются, считают аналитики, то это вызовет нежелание клиентов перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что негативно отразится на объеме рынка вплоть до его сокращения.

Источник: Википедия страхования, 11.10.2017