

10 октября в Москве состоялась пресс-конференция «Будущее рынка страхования жизни в России», организованная рейтинговым агентством RAEX (РАЭК-Аналитика). Участники мероприятия обсудили итоги развития отрасли, ее основные драйверы и прогнозы на будущее.

«Рост рынка страхования жизни замедляется, но рынок продолжает расти двузначными темпами, – прокомментировала результаты исследования рынка Ольга Скуратова, директор по страховым и инвестиционным рейтингам рейтингового агентства «Эксперт РА». – В сегменте ИСЖ, который является основным на рынке страхования жизни, мы наблюдаем исчерпание эффекта низкой базы и замедление его роста второй год подряд. Пенсионное страхование жизни стагнирует и только страхование заемщиков на фоне снизившихся ставок по кредитам демонстрирует ускорение роста. По прогнозу агентства в 2019 году рынок страхования жизни вырастет до 575 млрд рублей, а рынок ИСЖ достигнет 420 млрд рублей».

Евгений Гуревич, генеральный директор страховой компании КАПИТАЛ LIFE, обозначил одну из основных тенденций на рынке страхования жизни: «Рынок страхования жизни растет, и опережающий рост демонстрирует ИСЖ, которое продается через банки. Это одна из важнейших тенденций последних трех лет, именно поэтому в числе лидеров рынка появляется всё больше страховых компаний, входящих в банковские группы. В следующем году мы увидим опережающий рост у банковских страховых компаний и чуть меньший рост у компаний, не входящих в банковские группы. И это, на мой взгляд, основной тренд на рынке страхования жизни».

«В 2018 году все направления страхования жизни, которыми мы занимаемся, развиваются, но важно, чтобы эти тренды продолжались и в будущем, – подчеркнул Александр Зарецкий, президент АО «МетЛайф», Вице-президент Всероссийского Союза Страховщиков, член Президиума Ассоциации Страховщиков Жизни. – Некоторую озабоченность вселяет дисбаланс, возникший на рынке. Во-первых, огромная доля одного продукта (66% у ИСЖ), которая продолжает расти. Второе – нарушение баланса дистрибуции, т.к. 90% продаж осуществляется банками. Третье — 86% — это полисы с единовременным взносом и только 5% — новые продажи полисов с регулярными взносами».

Генеральный директор СК «МАКС-Жизнь» Андрей Мартьянов отметил, что не считает превалирование банковского канала продаж негативной тенденцией на рынке: «Это возможность для рынка вырасти быстро за счет тех сетей, которыми обладают банки и тех возможностей по взаимодействию с клиентами, которые у них есть. Поэтому предложения ИСЖ и НСЖ стали дополнением к нашему сотрудничеству с банками по другим направлениям. Большое внимание мы сегодня уделяем развитию технологичности и IT-решений для банков-партнеров».

«Основной риск, связанный с ИСЖ, который мы видим как Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг, – это риски мисселинга, связанные с этим продуктом – рассказала Елена Ненахова, заместитель руководителя Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России. – В мае 2019 года в силу вступит базовый стандарт по защите прав потребителей на рынке страхования, обязательный для всех участников рынка, за соблюдением которого будет следить саморегулируемая организация. В нем есть ряд

норм, связанных с ИСЖ, в частности, о том, какая информация доводится до потребителя о рисках и отсутствии гарантирования получения дохода по договору, чтобы избежать у клиентов иллюзии о том, что ИСЖ – это банковский вклад».

ИИсточник: Википедия страхования, 11.10.2018