



10 Как меняется спрос на складскую недвижимость	11 Кому нужен «умный дом» и почему бытовая техника стала функциональнее
---	---

Рынок страхования жизни в Сибири упал впервые за десять лет, так же как и в других регионах России. За первый квартал 2019 года сборы страховщиков сократились на 5,5%. Эксперты отмечают, что рынок инвестиционного страхования жизни пережил свои лучшие годы, и в будущем прогнозируют сокращение объема сборов. При этом аналитики говорят, что взносы по накопительному страхованию будут расти, а сам рынок ждет период консолидации активов и, возможно, существенного — двузначного в процентном отношении — спада в премиях.

Лучше перестраховаться

— финансы —

Инвестиционное страхование жизни

Несмотря на существенный рост по итогам 2018 года, когда объем премий страховщиков жизни вырос на 32,8%, первый квартал 2019 года показывает спад по сборам. Так, по данным Всероссийского союза страховщиков, общий объем премий по страхованию жизни по стране за первые три месяца 2019 года упал на 5,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а сборы по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) снизились на 26,1%.

По данным Центрального банка России, страховой рынок Сибири и Дальнего Востока за первый квартал 2019 года по всем видам страхования (кроме ОМС) снизился на 3,9% — до 24,7 млрд руб. против 25,7 млрд руб. за аналогичный период годом ранее. Снижение сборов в страховании жизни составило 17,9% — с 9,7 млрд руб. в первом квартале 2018-го до 8 млрд руб. за аналогичный период 2019 года. Основные игроки рынка — «Сбербанк страхование жизни», «Альфастрахование», «ВТБ страхование», «ВСК», «РЕСО-гарантия» и др.

По словам директора по методологии продуктов, члена правления СК «Ростосстрах жизнь» Алексея Кривошеева, инвестиционное страхование жизни, которое было драйвером всего страхования несколько лет, начало сокращаться по нескольким причинам: это и новые регуляторные требования, и информационный фон вокруг ИСЖ, и появление альтернативных инвестиционных продуктов управляющих компаний, которые также стали активно предлагать банки своим клиентам, и некоторое сокращение депозитной базы в первом квартале 2019 года. «Рынок страхования жизни в Сибири повторяет общефедеральную картину — до 75% сборов в регионе ранее обеспечивало также инвестиционное страхование жизни, в числе лидеров по сборам выступали крупнейшие федеральные страховщики, входящие в банковские группы. Соответственно, отрицательная динамика сборов, аналогичная общефедеральной, затронула и Сибирь», — прокомментировал он.

Снижение продаж по ИСЖ отметили и в «Райффайзенбанке». Начальник отдела управления банковским страхованием и инвестиционными продуктами конгломерата Роман Карандин среди причин спада называет повышенное внимание со стороны регулятора, отсутствие привлекательных инвестиционных идей и инструментов, а также разочарование клиентов фактическими результатами.

Лидер рынка — «Сбербанк страхование жизни» — также прогнозирует дальнейшее сокращение объемов рынка ИСЖ, но при этом показывает рост сборов по этим продуктам. Так, по словам руководителя управления инвестиционных операций СК «Сбербанк страхование жизни» Бориса Борзунова, сборы банка в стране по ИСЖ в первом квартале выросли на 1,5%. «В Сибирском регионе (Новосибирская, Кемеровская, Томская области, Алтай, Хакасия, Тыва, Красноярский край) количество договоров ИСЖ выросло на 2,7%, а сборы — на 12%», — добавил он.

«ИСЖ — это подходящий инструмент для людей, которым немаловажна защита капитала, так как условия предусматривают 100% возврат вложений, в отличие от большинства других инвестиционных инструментов. При оценке привлекательности ИСЖ нужно учитывать не только инвестиционную составляющую, но и другие немаловажные преимущества, в частности страховую защиту, налоговые и юридические преференции, которые заложены в условиях полиса ИСЖ», — прокомментировал господин Борзунов.

По мнению аналитика управления операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александра Осина, динамика премий по страхованию жизни в РФ традиционно существенно более волатильна, чем ключевой показатель деятельности страхового рынка — динамика всего объема премий по добровольному и обязательному страхованию (кроме обязательного медицинского страхования). Она снижается и падает приблизительно на 20% год к году активнее, чем указанный ключевой показатель. «Данные первого квартала отразили имеющийся в страховом бизнесе тренд спада, который сформирован, с одной стороны, слабый в последние годы динамикой реальных доходов населения и показателей ВВП, — говорит эксперт. — С другой стороны, мы наблюдаем сокращение доходов страховых компаний от размещения резервов в высоконадежные инструменты с фиксированной доходностью, что также является негативным драйвером для страхового бизнеса».



Анастасия Зубова

Накопительное страхование жизни

Совсем другая тенденция наблюдается в случае с накопительным страхованием жизни (НСЖ), которое становится все более популярным и показывает уверенный рост. По данным Всероссийского союза страховщиков, объемы рынка по классическим накопительным программам страхования жизни в первом квартале 2019 года выросли практически в полтора раза. Как рассказал Борис Борзунов, в «Сбербанк страхование жизни» НСЖ в первом квартале в целом выросло на 84%, в Сибирском регионе (Новосибирская, Кемеровская, Томская области, Алтай, Хакасия, Тыва, Красноярский край) количество договоров НСЖ выросло в 5,5 раза до 3 тыс. единиц. «В конце прошлого года мы расширили продуктовую линейку по НСЖ массовыми продуктами, и они показывают хорошую динамику. На эти продукты приходится 60% от общего количества договоров, заключенных в первом квартале», — добавил спикер.

Директор по продажам ООО «ППФ страхование жизни» Штефан Ванчек рассказал, что за 4 месяца этого года в Сибирском федеральном округе у компании по программам НСЖ появилось более 3000 новых клиентов. «Всего в данном регионе более 35 тыс. граждан являются нашими застрахованными. Если говорить о тенденциях на рынке накопительного страхования жизни в СФО, то, основываясь на опыте нашей компании, можем отметить, что граждане здесь склонны отдавать предпочтение накопительным программам с широким перечнем рисков.

Так, наибольшим спросом среди наших клиентов в регионе пользуется полис, обеспечивающий финансовую поддержку в случае 27 смертельно опасных заболеваний. К ним относятся инфаркт, инсульт, онкология и многие другие. Конечно, в договор также входит финансовая защита от несчастных случаев, инвалидности или временной нетрудоспособности в результате такого случая. Также популярны программы, позволяющие сформировать капитал для взрослой жизни ребенка и защитить семью от финансовых последствий непредвиденных ситуаций со здоровьем детей или родителей», — прокомментировал он.

Алексей Кривошеев считает, что сейчас благоприятный период, чтобы развивать как классическое накопительное страхование жизни, так и инновационные для рынка продукты. «Новым аспектом для продуктовой стратегии страховщиков жизни сегодня должен стать постепенный переход от продуктов с единовременными взносами, какими является классический продукт ИСЖ, к продуктам с регулярными платежами. Здесь будет возможность выходить на широкую аудиторию, в массовый сегмент. У людей этого сегмента нет уже сформированного капитала для одномоментного инвестирования, но они могли бы копить поэтапно, плюс они могут от таких вложений получать регулярный налоговый вычет (13% от взноса до 120 тыс. руб. в год). Это в большей степени целевая аудитория регионов России, включая Сибирь», — рассуждает он. По мнению госпожи Кривошеева, регуляторные меры Банка России в целом приведут к тому, что прода-

жи станут «более осознанными». «Таким образом, даже спад в обычном ИСЖ с единовременными взносами может стать временным. У этого продукта есть своя определенная ниша: он интересен клиентам, желающим перейти от вкладов исключительно в депозиты к инвестированию в фондовый рынок без риска потерь», — добавил эксперт.

Роман Карандин говорит, что заметного перетока клиентов к НСЖ по рынку не отмечается. «Развитие дистрибуции продуктов накопительного страхования жизни очень затратное по времени и по ресурсам как для банковского канала, так и для провайдеров-страховщиков, поэтому переключиться с продаж ИСЖ на НСЖ в одночасье невозможно. Несмотря на то, что оба продукта в какой-то степени комплементарны, суть и ценность для клиента у них разная», — поясняет он. По его мнению, НСЖ в первую очередь относится к инструментам финансовой защиты и дисциплинированных накоплений с возможностью получения дополнительного инвестиционного дохода, но никак не наоборот, это не инвестиционный продукт.

Страховой рынок сохраняет относительно высокие темпы роста в последние годы под влиянием значительного фактического роста стоимости услуг, который не сопровождается значимым увеличением реальных объемов реализованных страховых продуктов, отмечает аналитик управлений операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александр Осин. К примеру, стоимость страховки при заключении кредитного соглашения в Сбербанке с 2013 по



Новым аспектом для продуктовой стратегии страховщиков жизни должен стать постепенный переход от продуктов с единовременными взносами к продуктам с регулярными платежами

2018 годы выросла с 9% до 18% от тела основного кредита, несмотря на снижение полной стоимости основного кредита за тот же период с 25% до 15%. С учетом развития в тот же период активной практики навязывания клиентам ОСАГО услуг по страхованию жизни фактический прирост стоимости услуг на этом важнейшем для рынка сегменте за последние пять лет также представляется близким к двукратному. «Такая практика создает инфляционные риски в экономике, поглощает экономические ресурсы других отраслей, сдерживая их развитие. При этом значимого ответа от финансовых властей на подобную практику нет — ни в судебно-законодательной, ни в финансово-экономической сферах», — говорит собеседник. — В случае изменения текущего тренда в политике регуляторов, усиления ими поддержки инвестициям страховой рынок ждет период консолидации активов и, возможно, существенного — двузначного в процентном отношении — спада в премиях. Подобный спад стал бы значимым краткосрочным шоком для экономики, но, с другой стороны, он явился бы платой за перевод ее на тренд сравнительно быстрого инвестиционного развития. Эти предположения в полной мере относятся и к региональному, сибирскому рынку страхования».

Мargarita Решетинская

