«ЖИЗНЬ» ПОБЕДИЛА КОРОНАВИРУС.

ИТОГИ ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Рынок страхования жизни прошел через «коронакризис» с минимальными потерями. В первую очередь, этому способствовал рост продаж продуктов накопительного страхования жизни. Учитывая серьезное давление на доходность по банковским депозитам и восстановление банковского рынка, можно предположить, что по итогам этого года сегмент страхования жизни полностью восстановится, превзойдя результаты прошлого года.

В апреле этого года агентство «Эксперт РА» опубликовало свой прогноз относительно развития страхового рынка в 2020 году в целом и сегмента страхования жизни в частности. Учитывая развитие ситуации с пандемией и вводимыми жесткими ограничениями, аналитики прогнозировали сокращение сегмента на 20 % по сравнению с 2019 годом при позитивном сценарии. Негативный же сценарий подразумевал падение объемов рынка на 40 %. На тот момент подобное развитие событий представлялось весьма вероятным: банки, основной канал продаж страхования жизни, резко сократили количество работающих отделений, деятельность страховых агентов была ограничена режимом самоизоляции, как и возможность клиентов прийти в офис страховщика. В апреле были серьезные опасения, что по ряду продуктов продажи окажутся нулевыми.

Результаты II квартала на деле оказались несколько лучше ожиданий: сокращение взносов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 15,7 %. Учитывая, что апрель «просел» по собираемости премий на 22,7 %, фактическое восстановление наметилось во второй половине мая. Первое полугодие рынок страхования жизни в целом завершил снижением сборов лишь на 3 %. По данным ВСС, страховые премии за этот период составили 192,7 млрд руб. против 198,6 млрд руб. годом ранее.

Разумеется, результаты были разнонаправленными в зависимости от конкретного сегмента рынка. Так, на 16 % (с 46,5 до 39,2 млрд руб.) снизились сборы по кредитным видам страхования. В инвестиционном страховании жизни (ИСЖ) снижение составило 11 % — с 92,3 до 82,2 млрд руб. Зато дальнейшее развитие продемонстрировали продажи продуктов накопительного страхования жизни (НСЖ): страховые премии выросли с 44,7 до 56,2 млрд руб. или на 26 % по сравнению с первым полугодием прошлого года. По прочим видам страхования сборы остались на прошлогоднем уровне — 15,1 млрд руб.

Продукты НСЖ стали флагманом рынка страхования жизни еще в прошлом году, вызвав интерес своими сервисными составляющими. Страховщики, предоставив качественные сервисные решения, смогли удовлетворить запрос клиентов. В I квартале этого года сборы по НСЖ превысили

результаты первых трех месяцев прошлого года сразу на 56 %. Банки же научились продавать такие продукты — об этом свидетельствует и статистика по жалобам на страховщиков со стороны клиентов. За первое полугодие в Банк России их поступило меньше почти в 2 раза по сравнению с первым полугодием 2019 года. Рост продаж НСЖ происходит параллельно с повышением прозрачности продукта для клиентов и осознанности потребительского спроса.

Кроме того, люди ощутили рост клиентской ценности продуктов НСЖ. Страховые компании расширили линейку продуктов, которые рассчитаны теперь практически на любой клиентский сегмент, а также включают целый пакет дополнительных сервисных опций. Несколько лет назад в договоры НСЖ начали внедрять такую опцию, как телемедицина: сегодня этот сервис стал едва ли не обязательным приложением к страхованию жизни. В период наиболее острой фазы режима ограничений частота обращений к этим сервисам увеличилась в разы. Изменилось и отношение людей к страхованию жизни, поскольку глобальная пандемия заставила задуматься о возможных последствиях для жизни и здоровья даже тех, кто раньше не придавал этому особого значения.

Еще один значимый фактор: устойчивый тренд на снижение ставок по банковским вкладам, который был дополнен перспективой появления с будущего года отдельного налога на доходы по депозитам. По данным Банка России, во II квартале этого года на фондовый рынок пришло немногим менее 1 млн новых розничных инвесторов, что свидетельствует о перетоке средств вкладчиков в иные финансовые инструменты. Одной из альтернатив как раз являются программы страхования жизни.

Если говорить о рынке страхования жизни в целом, то дополнительным его драйвером станет восстановление розничного кредитования и, соответственно, связанного с ним кредитного страхования жизни. В июле темпы роста розничного кредитования

Владимир Черников

Генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь»

составили 1,7 %, что ощутимо выше, чем в июне (+1%). Например, с показателем выдачи в 340 млрд руб. июль стал вторым месяцем за всю историю российского ипотечного рынка по объемам выдачи кредитов.

Рост спроса на продукты НСЖ и нормализация ситуации в сфере розничного кредитования позволяют говорить о том, что по итогам 2020 года рынок страхования жизни может восстановиться. Но необходимо принять во внимание текущую ситуацию в стране, вызванную «коронакризисом»: доходы значимой части населения снизили сь, часть людей остались без работы. В первое полугодие 2020 г. траты россиян сократились на 11,5 тыс. руб., а потребительские расходы в Москве снизились на 41 тыс. руб. 20 % опрошенных «ИнФОМом» по заказу Центробанка, работающих по найму, полностью или частично потеряли доход. 41 % предпринимателей и самозанятых пришлось остановить работу, а еще 33 % сообщили о сокращении доходов. Текущая ситуация сильно влияет на спрос страховых продуктов на рынке.