

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗНАЧИМОСТИ

Продукты страховщиков жизни все увереннее занимают место на финансовом рынке в качестве инструментов поддержки качества жизни россиян. О социальной функции страхования, основных результатах 2019 года и планах Комитета ВСС по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни рассказал его председатель Алексей Иванович Леоненко.



Алексей Леоненко

Председатель Комитета ВСС по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни

Современные страховые технологии: Как Вы оцениваете итоги деятельности страховщиков жизни за прошлый год?

Алексей Леоненко: Уже принято говорить, что 2019 год стал годом, когда впервые за 10 лет произошло существенное сокращение объема рынка страхования жизни. Снижение сборов продемонстрировали большинство страховщиков жизни. Только у восьми компаний сборы выросли, но, в основном, это компании, которые либо недавно вышли на рынок, либо те, чьи доли рынка незначительны и почти не влияют на общие показатели.

Может показаться, что картина в целом безрадостна, но это не так — есть достаточно много позитивных моментов.

В прошлом году страховщики жизни — члены ВСС произвели почти 1,3 млн выплат. По сравнению с 2018 годом выплаты выросли почти вдвое — на 98 %. Двукратный рост выплат связан с существенным

ростом закончившихся договоров по инвестиционному и накопительному страхованию жизни. Объем выплат будет расти по мере роста количества завершающихся договоров.

Несмотря на рост закончившихся договоров по ИСЖ и НСЖ, количество действующих полисов страхования из года в год увеличивается и к концу 2019 года превысило 13,5 млн. Всего за 2019 год страховщики жизни заключили 7,4 млн новых договоров страхования. Поэтому можно смело говорить, что итоги деятельности страховых компаний позитивные и говорят о социальной значимости не только для населения, но и для государства.

ССТ: Почему Вы акцентируете внимание именно на динамике выплат? В чем заключается социальная значимость этого показателя?

А. Л.: Выплаты — это безусловный показатель растущей роли страхования жизни в обеспечении социально-экономической стабильности страны и самая важная социальная функция страхования.

Страхование жизни и иные виды страхования, осуществляемые компаниями по страхованию жизни, представляют собой и средство накопления, и инструмент компенсации ущерба при наступлении неблагоприятных событий в жизни человека. Выплаты компаний по страхованию жизни дают нашим клиентам возможность сохранить качество и уровень жизни в сложных ситуациях, обеспечить достойную жизнь по окончании трудовой карьеры, отправить детей в престижный вуз и решить многие другие задачи, с которыми люди сталкиваются в повседневной жизни.

ССТ: Прокомментируйте, пожалуйста, объем страховых выплат по разным сегментам страхования жизни.

А. Л.: В первую очередь, я хочу обратить внимание на рост объема выплат по кредитному страхованию жизни — в 1,5 раза.

Каждая выплата по кредитному страхованию жизни — это история живого человека и его семьи, которым мы помогли справиться с финансовым бременем, пришли им на помощь, когда они из-за различных неблагоприятных событий потеряли возможность выплачивать кредиты.

Кроме того, мы наблюдаем существенный рост выплат по инвестиционному и накопительному страхованию жизни — на 28 %.

ССТ: Вы рассказали о роли страхования жизни для людей. А в чем заключается роль страховщиков в развитии экономики страны?

А. Л.: Деньги, которые россияне доверяют страховым компаниям, заключая договоры страхования жизни, аккумулируются в крупные финансовые потоки, способные решать серьезные государственные задачи. Так, по данным ЦБ, по состоянию на 30 сентября 2019 года объем резервов страховщиков жизни составил 1,04 трлн рублей. Доля государственных облигаций в активах страховщиков составляет 19,3 %, корпоративных облигаций — 24,5 %.

Таким образом, вложения страховщиков жизни в госбумаги сопоставимы со стоимостью крупнейших инфраструктурных проектов страны, а сотни миллиардов рублей, которые страховщики жизни направляют на выкуп корпоративных облигаций, — это существенная поддержка российского корпоративного бизнеса.

ССТ: Тогда очень важно увеличивать сбор страховых премий — как в прошлом году происходило с ними?

А. Л.: По итогам 2019 года мы наблюдаем запланированное снижение объема сборов. В сравнении с 2018 годом премии по страхованию жизни снизились на 9 %. Но мы не склонны излишне драматизировать ситуацию. Как показывает статистика, снижение главным образом объясняется сокращением объемов ИСЖ. Причины



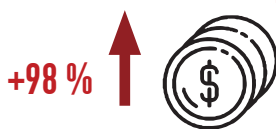
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ. ИТОГИ 2019

1 млн 226 тыс.



Количество
выплат

140,7 млрд руб.



Сумма
выплат

250 тыс. семей



- повысили уровень жизни
- приобрели дорогое имущество
- оплатили лечение, отдых, путешествия
- создали финансовую подушку безопасности

1,04 трлн руб.



Объем резервов
страховщиков жизни

снижения в этом виде страхования мы уже неоднократно называли.

НСЖ при этом продемонстрировало рекордный рост — на 67 % по объему сборов и на 62 % по количеству заключенных договоров. Без преувеличения, этот вид страхования стал для рынка прорывом года. Доля НСЖ в общем объеме сборов по страхованию жизни увеличилась с 13 % до 25 %. Полагаю, и в следующем году этот вид будет основным драйвером роста в страховании жизни.

Несмотря на общее снижение сборов, на 2020 год у нас позитивный прогноз. Недавнее исследование компании «Сбербанк страхование жизни» показало, что спрос на продукты страховщиков жизни стагнировал с декабря 2018 года до осени 2019 года. В то же время, число россиян, намеренных в ближайшие месяцы приобрести тот или иной полис страхования жизни, начало расти. Моделирование и математический анализ данных исследования позволяют предположить, что

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ 2019.
ДОЛЯ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ


Топ-5
страховщиков



СБЕРБАНК
СТРАХОВАНИЕ
«Сбербанк
страхование
жизни»

Страхование жизни в целом	70,2 %	35,4 %
Накопительное страхование	74,6 %	41,6 %
Инвестиционное страхование	74,0 %	32,5 %
Кредитное страхование	91,3 %	40,4 %

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ 2019.
ЧИСЛО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ

Заклучено в 2019 г., млн



7,4 договоров страхования жизни

0,4 инвестиционное страхование

3,9 кредитное страхование

2,1 другие виды страхования

Действовало в 2019 г., млн

заклученных ранее



13,5 договоров страхования жизни

1,3 инвестиционное страхование

6,5 кредитное страхование

1,3 накопительное страхование

4,2 другие виды страхования

количество покупателей продуктов по страхованию жизни может вырасти в 2020 году на 15-20 %.

По нашим оценкам, сборы по страхованию жизни за 2020 год вырастут примерно на 6 %.

ССТ: Какие факторы будут позитивно влиять на развитие страхования жизни?

А. Л.: Росту интереса и доверия россиян к страхованию жизни будет, в частности, способствовать распространение на страхование жизни системы гарантирования по аналогии с банковскими вкладами, которое, как ожидается, появится уже в 2021 году.

Создание такой системы — большой плюс для имиджа участников страхового рынка, это добавит уверенности инвесторам в сохранности их средств в случае банкротства компании, что особенно актуально, когда речь идет о долгосрочных накоплениях.

Кстати, недавнее исследование НАФИ показало, что россияне готовы пользоваться разными продуктами по страхованию жизни при условии, что сохранность их вложений в эти продукты будет гарантирована государством.

ССТ: Вы возглавили профильный Комитет ВСС в конце прошлого года. Расскажите о планах на ближайшее время?

А. Л.: Отрасль страхования жизни после нескольких лет активного развития и роста стоит сейчас перед необходимостью выработки новой стратегии и определения новых драйверов развития. За предыдущие годы сделано действительно много, но ряд важнейших для отрасли вопросов так и не решен. Перед комитетом ВСС по страхованию жизни в 2020 году стоят серьезные задачи.

Нам предстоит оперативно согласовать позиции участников рынка, определить дальнейшие векторы развития нашей отрасли. В первом полугодии нам необходимо утвердить новую стратегию развития



Дмитрий Анатольевич Морозов,

председатель комитета Госдумы РФ по охране здоровья

— Система страхования в нашей стране пока не идеальна: есть отдельные практики страхования от несчастных случаев и ДМС, они даже растут, но, к сожалению, не носят массовый характер. Охрану здоровья в России гарантирует государство, но далеко не всё укладывается в задачи ОМС и ФОМС, в том числе дорогостоящая помощь в случае орфанных заболеваний.

Мы должны быть гибкими и понимать, что есть разные системы финансирования лечения пациентов. На парламентских слушаниях мы как раз планируем обсудить финансово-организационные модели здравоохранения. Когда у нас сложится понимание структуры финансирования медицинской помощи, реабилитации, ухода за больными, тогда и страхование будет логично вписано в общую структуру. Пока этого нет, я не готов говорить о том, какой именно система должна быть.

Но и в этом вопросе возможно наладить взаимодействие, как это сейчас происходит с деперсонализацией данных через коды и предоставлением сведений медицинского характера от лечебных учреждений страховщикам.

до 2023 года. Мы ведем консультации ЦБ и Минфина по определению подходов к разработке стратегии.

Одна из приоритетных для Комитета задач — вопрос участия страховщиков жизни в пенсионной реформе. В конце прошлого года ВСС направил в Минфин соответствующее письмо. По нашему мнению, расширение состава финансовых институтов, допускаемых к участию в формировании пенсионных накоплений, необходимо для повышения эффективности накопительной составляющей пенсионной системы. Во-первых, это позволит предложить гражданам комбинированные продукты на базе программы ГПП. Ведь страховые компании имеют колоссальный опыт работы с клиентами в части длинных накопительных продуктов и здесь наша роль может быть очень важной. Во-вторых, страховщики жизни распола-

гают масштабной сетью агентов и партнеров, которые могут обеспечить высококое проникновение программ среди граждан.

В целом же, чем больше у людей инструментов, которые помогают копить, тем лучше. Поэтому мы надеемся, что вопрос участия страховщиков жизни в гарантированном пенсионном плане будет решен.

Огромный потенциал развития страхования заложен в диджитализации. Но, к сожалению, страховщики пока законодательно ограничены в онлайн-продажах. Мы приложим максимум усилий, чтобы снять законодательные барьеры в этом вопросе.

Также Комитету предстоит проделать большую работу по устранению арбитража страховщиков жизни и других участников финансового рынка. Поясню, о чем я. Во-первых, существует некий арбитраж с продуктом управляющих компаний —



Ирина Владимировна Мясникова,

председатель правления Всероссийского общества редких (орфанных) заболеваний

— Может ли страхование стать дополнительным источником финансирования лечения пациентов с орфанными заболеваниями? Конечно, да!

Сейчас у нас складывается крайне сложная ситуация, особенно с лечением орфанных пациентов в стационарах. Система ОМС не включает очень многих необходимых действий, а тарифы обязательного медицинского страхования недостаточны. Средств не хватает. Например, по таким тяжелым заболеваниям, как муковисцидоз, особенно взрослым, необходимая специальная медицинская помощь практически не организована. Пациентов пытаются лечить средствами, которыми лечат ОРЗ или пневмонию. Если бы наши пациенты были застрахованы, то вопрос решался бы гораздо легче.

Но мы про страхование почти ничего не знаем.

Страховщики должны занимать более активную позицию для популяризации своих продуктов. Я считаю, что нам нужно собраться вместе и обсудить все возможные пути взаимодействия.

ИИС. Клиенты УК, покупая ИИС, могут воспользоваться налоговым вычетом в размере 52 тыс. рублей ежегодно. А клиенты страховых компаний, покупая НСЖ или ИСЖ, могут претендовать на максимальный налоговый вычет в 15,6 тыс. рублей в год. Некая несправедливость есть и при заключении корпоративных договоров с НПФ и страховщиками жизни. Предприятия, заключающие корпоративные договоры с НПФ, освобождены от уплаты взносов в социальные фонды, а при заключении договоров со страховщиками жизни — должны отчислять в соцфонды в районе 30 % от страховой премии. Кроме того, НПФ разрешено проводить упрощенную идентификацию клиентов, а страховщикам жизни — нет. Все это необходимо устранять.

Наконец, очень важно повышать финансовую грамотность россиян. Этот вопрос

необходимо выделять отдельным пунктом в стратегии и серьезно трудиться над ним. Сейчас государство уже уделяет внимание вопросам финансовой грамотности, выделяет на это много средств. Но осведомленность населения о продуктах страхования жизни остается крайне низкой. Поэтому наша задача сейчас — обеспечить достойный уровень знаний, чтобы человек, у которого появляются средства для накоплений и инвестиций, понимал суть страховых продуктов и мог без сомнений пользоваться ими. К сожалению, поменять восприятие людей быстро не получится, это большой пласт работы. Но мы будем постепенно идти к этой цели и повышать уровень ответственности граждан перед собой.