ПОГОВОРИМ О ЖИЗНИ

ПО МАТЕРИАЛАМ I ВСЕРОССИЙСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ 27 МАЯ 2019 ГОДА

Страхование жизни последние годы является мощным локомотивом всего страхового рынка. Однако сейчас привычный уже нам рост одного из сегментов — ИСЖ — сменился отрицательной динамикой. В чем причина, разбирались участники рынка и эксперта.

Максим Чернин

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

По итогам 2018 года самый большой рост среди всех розничных видов страхования продемонстрировали сегмент страхования жизни — 36,5 % и страхования от несчастного случая — почти 40 %. За последние 10 лет они выросли более, чем в 30 раз. Сейчас страхование жизни стало самым большим сегментом, обогнав ДМС, каско и ОСАГО. При этом доля страхования жизни в ВВП страны остается очень маленькой и уступает аналогичным показателям не только в Западной, но и в Восточной Европе. Этот показатель находится на уровне 0,44 %.

Будучи главным драйвером динамики всего страхового рынка РФ на протяжении последнего времени, сегмент страхования жизни в I квартале 2019 года впервые за 10 лет показал отрицательную динамику. Причинами изменения тенденции роста стали определенное насыщение рынка, волатильность ставок по инструментам с фиксированной доходностью и борьба участников рынка с рисками проявлениями мисселинга в программах инвестиционного страхования жизни (низкого качества процесса продаж продуктов). В январе 2019 года вступил в силу Стандарт Всероссийского союза страховщиков по страхованию жизни, а в апреле — Указание Банка России № 5055-У1. Данные требования конкретизируют объем раскрываемой клиентам информации о продукте и делают это раскрытие обязательным. В результате по итогам первого квартала рынок страхования жизни показал падение на 5,5 % за счет снижения объемов инвестиционного страхования жизни на 27% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года. При этом рынок продемонстрировал существенный рост классических программ накопительного страхования жизни, — объемы сборов по этому виду продуктов выросли в полтора раза.

Андрей Кигим

Председатель Фонда социального страхования Российской Федерации

Я всегда поддерживал страховой рынок, особенно страхователей жизни. Они в свое время были первыми, кто согласился показывать выписки из депозитария, чтобы не было сомнений в том, что структура активов соответствует требуемой структуре пассивов и деньги граждан не похищают. Это была их принципиальная позиция и это позволило вести диалог с надзорными органами, в частности.

Алексей Руденко

Генеральный директор СК «Росгосстрах Жизнь»

Я четко чувствую, что происходит сейчас на рынке во взаимодействии с нашими банками-партнерами. Хочу выделить три фактора, которые привели к падению инвестиционного страхования жизни и, как следствие, к росту накопительного страхования жизни. Они тесно между собою связаны.

Один из важнейших факторов — низкие доходы по завершающимся полисам ИСЖ. Они создают существенный негативный фон. Причем негативный фон создается не столько для клиентов, сколько для продавцов — клиентских менеджеров — в банках.

Второй фактор — ужесточение урегулирования. Указание 5055-У с требованием раскрытия данных по расходам страховщика — это ввод внутренних и базовых стандартов. Как таковые, эти меры вряд ли повлияли на выбор инвестиционного страхования жизни самими клиентами. Но в головах клиентских менеджеров они создали ситуацию, когда проще выбрать альтернативный продукт, более простой в предложении. А альтернатива стала появляться, причем активно.

Это третий фактор, влияющий на динамику ИСЖ: наши коллеги в управляющих компаниях начали активно предлагать продукты — субституты инвестиционному страхованию жизни. Это и структурированное доверительное управление, и биржевые структурные облигации. При сопоставимой экономике они имеют гораздо более лояльные требования по ракрытию информации. В результате клиентский менеджер, который видел негатив по завершающимся полисам, выбирает другие инвестиционные продукты и не предлагает клиентам пролонгацию договоров ИСЖ.

Анатолий Аксаков

Депутат Государственной думы РФ, председатель Комитета Госдумы по финансовому рынку

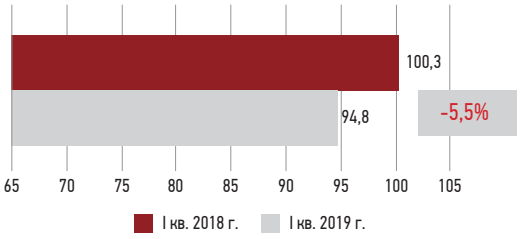
Я думаю, что коллеги не указали еще один фактор. ИСЖ очень быстро рос, почти в два раза за последние годы. Когда-то этот рост должен был замедлиться. Я думаю, что это замедление совпало с ужесточением регулирования и борьбой с мисселингом.

Кроме того, конкуренция продуктов в этом сегменте достаточно высокая. Что касается налогового стимулирования, то думаю, что самая популярная сейчас у россиян модель получения

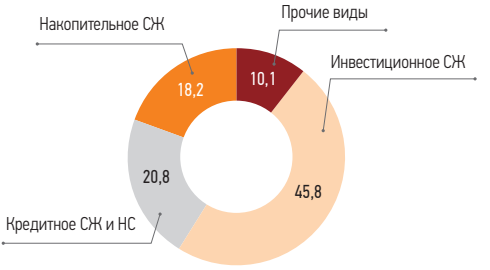
Итоги I квартала 2019 г. по компаниям рынка СЖ

Изменение тренда развития

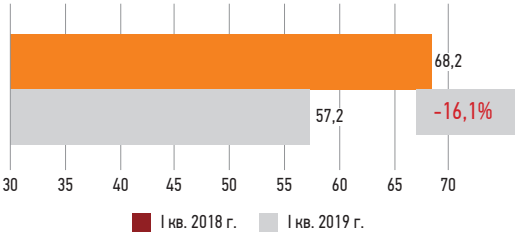
Динамика премий СЖ I кв. 2019 г., млрд руб.



Структура сборов СЖ I кв. 2019 г., млрд руб.



Динамика премий I кв. 2019 г. б/учета Сбербанка, млрд руб.



Динамика премии СЖ по видам

	I кв. 2019 г.	I кв. 2018 г.	Динамика, %
Премия СЖ всего	94,8	100,3	-5
Инвестиционное СЖ	45,8	62,0	-26
Кредитное СЖ и НС	20,8	16,9	23
Накопительное СЖ	18,2	12,2	49
Прочие виды	10,1	9,2	10

Источник: Комитет ВСС, АСЖ

вычета по ИИС из налогооблагаемого дохода будет сворачиваться, чтобы простимулировать второй тип, при котором не облагает налогом инвестиционный доход. Зная позицию Минфина по этим вопросам, я думаю, что в ближайшее время вряд ли получится продавить налоговые стимулы в отношении ИЖС.

Вторая тема, которая напрямую касается страхования жизни — это так называемые «квалы», квалифицированные инвесторы. Есть первый вариант предложения, который разрешает инвестировать в ИСЖ неквалифицированным инвесторам, но только в продукты с защитой капитала. Причем профучастники нас критиковали за это, поскольку того же самого ограничения мы не ввели для сложноструктурных продуктов. Дискуссия только началась. Думаю, что страховщикам будет интересно к ней присоединиться.

Что касается упрощенной идентификации, то проект есть, мной он поддерживается, но к нему есть замечания от Службы финансового мониторинга. Поэтому он немного «застрял» на рассмотрении в комитете. Но я уверен, что он будет решен.

Сергей Перелыгин

Генеральный директор ООО «ППФ Страхование жизни», президент АСЖ

Накопительное страхование жизни в России растет на протяжении последних нескольких лет.

Мы ожидаем, что этот рост продолжится и в дальнейшем. Для нашей страны это отличный социальный продукт, который нужен и подходит всем. В непредвиденной ситуации люди часто попадают в трудное положение. При серьезной травме или болезни у них во многих случаях не хватает средств на лечение и восстановление здоровья. Накопления семьи в таком случае уходят на помощь близкому человеку.

НСЖ, как эффективный социальный продукт, обеспечит благополучие граждан при таких обстоятельствах. В отличие от программ ИСЖ, для приобретения которых необходим определенный капитал на единовременный взнос, НСЖ могут позволить себе люди и без сбережений — при оформлении договора они получают финансовую защиту от рисков сразу, а накопительные взносы будут вносить постепенно. При этом комфортную для себя сумму и с той периодичностью, которая им удобна.

Более того, на всем протяжении срока действия договора застрахованный может регулировать параметры полиса в зависимости от своей жизненной ситуации. Таким образом, он может менять размер взносов, добавлять в программу новые риски.

Если же клиент теряет трудоспособность, то компания вносит взносы за клиента и в конце срока действия договора выплачивает ему запланированную сумму накоплений.

С другой стороны, капитал программы НСЖ не является имуществом и имеет «особый статус», поэтому он не делится в случае распада семьи, не подлежит аресту или конфискации.

Другое преимущество НСЖ — возможность научиться формировать капитал в соответствии с определенной системой. Как мы уже отмечали выше, согласно условиям договора, клиент откладывает регулярно и вносит взнос в определенное время. Следовательно, вопрос накоплений не откладывается «на потом», а является обязательной статьей расходов.

Если смотреть со стороны распространения, то основной канал продаж НСЖ — агентские сети. В последнее время их система и качество работы существенно меняются. Агенты заинтересованы в выстраивании долгосрочного сотрудничества с клиентом, поэтому стремятся подробно рассказать ему о программах, подобрать наиболее оптимальный для него полис и в случае необходимости скорректировать условия договора.

Таким образом, у НСЖ есть все предпосылки для того, чтобы в будущем стать драйвером рынка страхования жизни в России. Для этого необходима популяризация идеи долгосрочного страхования жизни и обеспечение публичной поддержки общественных и экспертных групп. Гражданам нужно рассказывать, как НСЖ может помочь им сформировать накопления на пенсию, образование ребенка и другие важные цели, несмотря на внезап-

ные жизненные обстоятельства. Конечно, особую роль в этом процессе может сыграть поддержка государства и СМИ.

С другой стороны, для развития данного сегмента страхования эффективным решением со стороны ЦБ может стать снижение регуляторной нагрузки на страховщиков.

Изменение статуса НСЖ — другая важная составляющая развития отрасли. Страховые организации нужно включить в число финансовых организаций для формирования индивидуального пенсионного капитала, наравне с НПФ. Таким образом, у граждан появится больше альтернативных вариантов накопления на дополнительную пенсию.

Кроме того, получение доступа к медицинским данным клиента позволило бы страховщикам проводить персонифицированную оценку рисков и предлагать наиболее эффективные программы защиты.

Наконец, повышение предельного размера налогового вычета по долгосрочным договорам НСЖ и перевод этих договоров в категорию инструментов, попадающих под действие инвестиционного вычета также существенно будут способствовать стимулированию данного сегмента.

Надеемся, что все вышеназванные факторы роста НСЖ будут воплощены в жизнь и уже через несколько лет накопительное страхование станет надежным фундаментом не только благополучия отдельных граждан, но и всего общества.

У НСЖ есть все предпосылки для того, чтобы в будущем стать драйвером рынка страхования жизни в России. Для этого необходима популяризация идеи долгосрочного страхования жизни и обеспечение публичной поддержки общественных и экспертных групп.

Алексей Леоненко

Генеральный директор
СК «Сбербанк страхование жизни»

Мы прогнозируем снижение спроса на ИСЖ, но активно работаем над всеми составляющими этих продуктов: регулярно пересматриваем базовые активы стратегий, стремимся к тому, чтобы наши продукты соответствовали меняющимся рыночным условиям, были гибкими, потенциально более доходными и полезными для наших клиентов. Наши приоритеты на 2019 год — развитие накопительного и рискового страхования жизни. В дополнение к классическим составляющим этих продуктов, мы включаем в них различные сервисы, чтобы также повышать их ценность для клиентов.