

НАКОПИТЬ С ГАРАНТИЕЙ



Локомотивом рынка страхования жизни вновь стал сегмент накопительного страхования жизни. Регуляторные изменения и усилия страховщиков по разработке новых программ привели к тому, что именно эти продукты несут в себе наибольшую клиентскую ценность.

В первом квартале этого года, согласно оценкам ВСС, накопительное страхование жизни стало главным драйвером роста в линейке продуктов страховщиков жизни: объем собранных премий по НСЖ составил 39,3 млрд руб., а доля этого вида в общих сборах достигла 37,7 %. Этот показатель превышает другие виды страхования жизни по итогам трех месяцев 2022 года: доля инвестиционного страхования жизни в общих сборах составляет 29 % (30,4 млрд руб.), а кредитного страхования жизни — 22 % (22,9 млрд руб.).

Тренд на популярность долгосрочных накопительных программ возник не сегодня, но именно в этом году он будет наиболее ощутим. На рост спроса здесь будут играть два основных фактора: экономическая ситуация, приводящая к пониманию людьми важности формирования накоплений, и изменившиеся регуляторные требования.

В марте этого года вступило в силу указание Банка России 5968-У, ставшее новым стандартом для продуктов накопительного и инвестиционного страхования жизни. Внедренный стандарт приводит продуктовые линейки страховщиков к четким регуляторным требованиям, направленным в первую очередь на увеличение клиентской ценности.

В соответствии с регуляторными требованиями накопительные страховые продукты в настоящий момент обеспечивают 100% возврат всех накопленных взносов при дожитии, чего не было раньше. Страховщики, в зависимости от рискованного покрытия и включенных дополнительных сервисов, могли выплачивать по дожитию меньшую сумму, нежели внес клиент.

В четком соответствии с указанием, страховщиками внедрены повышающие лимиты (коэффициенты) выплат по риску смерти по любой причине. В зависимости от возраста и взносов клиента, по договорам с единовременной оплатой коэффициенты могут достигать значения 8,8, а для договоров в рассрочку 20,9. При этом перечень исключений по выплатам стал закрытым и не может расширяться по решению того или иного страховщика. Согласно 5968-У, не является страховым случаем только смерть застрахованного лица, находящаяся в прямой причинной связи с алкогольным, наркотическим или токсическим опьянением (отравлением).

Важно отметить, страховая защита клиента, заключившего договор НСЖ, теперь начинает действовать с момента уплаты первого взноса. Увеличен и период охлаждения: по договорам с регулярными взносами страхователь может вернуть 100%



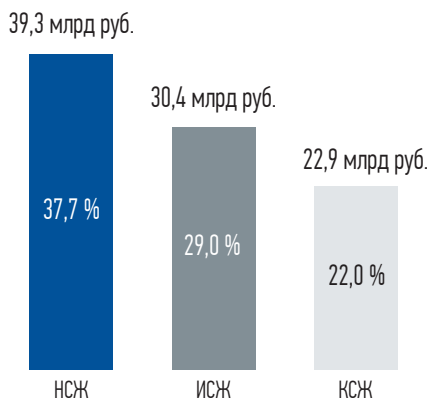
Владимир Черников

*Генеральный директор
СК «Ингосстрах-Жизнь»*

всех внесенных средств без применения коэффициентов выкупных сумм до момента внесения третьего взноса, что в свою очередь может увеличивать период охлаждения программ с ежегодными взносами фактически до 2-х лет.; по договорам с единовременным взносом данный период составляет 30 дней.

Продуктовая линейка компании «Ингосстрах-Жизнь» была своевременно приведена к строгому соответствию с требованиями Указания ЦБ 5968-У. Основная трансформация произошла в наших флагманских линейках накопительного страхования жизни «Авантаж» и «Гарантированный доход», которые стали более вариативными (по суммам, срокам и риску наполнению) и доступными. Отмечу, что внедрённые изменения в полной мере соответствуют заданному вектору направления развития нашей компании в части клиентоцентричности. Так, в программах «Гарантированный доход», в зависимости от срока размещения, ставка

Объем и доля собранных премий в I кв. 2022 года



для клиента на текущий момент может достигать 8,6 % годовых. Подчеркиваю, это именно гарантированная доходность, зафиксированная в договоре страхования, а минимальный срок размещения средств теперь может составлять 3 месяца. С одной стороны, подобный минимальный срок обусловлен текущей ситуацией, в которой возрастает ценность краткосрочного финансового планирования, с другой стороны, клиенты-новички получают возможность на практике познакомиться с программами, оценить их возможность и преимущества.

Для тех же, кто хочет зафиксировать привлекательную доходность на более значительный срок (от 5 лет), «Ингосстрах-Жизнь» обновила линейку продуктов «Авантаж». В частности, мы пересмотрели параметры программы «Авантаж-Копилка», где гарантированная доходность была увеличена до 15 % при размещении на 5 лет, и до 20 % при размещении на семилетнем сроке.

Отдельного внимания заслуживает программа «Авантаж-Онлайн», предназначенная в первую очередь для массового сегмента потребителей (минимальный страховой взнос здесь ограничен 2 500 руб.). Теперь клиент, помимо стандартных рисков дожития и ухода из жизни по любой причине, может дополнительно выбрать любую из четырех программ, отличающихся набором

рисков и предоставляющих расширенную защиту на все случаи жизни, в том числе от ряда критических заболеваний, выбрать срок действия программы, периодичность внесения взносов и конечно же оптимально комфортную сумму страховой премии. А поскольку это полностью цифровой продукт, приобрести его можно, не выходя из дома. Продукты линейки «Авантаж», как и модификация «Авантаж Online», разработаны исключительно исходя от потребностей наших клиентов и содержат в себе максимальную свободу выбора параметров, отвечающих любому запросу.

Ощутимую клиентскую ценность продуктам НСЖ в т.ч. добавляют и ставшие уже привычными дополнительные сервисные опции, включенные в программы страхования жизни. Наиболее востребованными среди которых являются ежегодный социальный налоговый вычет, позволяющий вернуть 13% от суммы страховых взносов (но не более 15 600 руб. в год), а также медицинские сервисы (телемедицина, второе медицинское мнение или регулярная профилактика, «чекап» здоровья), которые становятся особенно актуальны сегодня в связи с показателями мед. инфляции. Помимо этого, распространение получают и различные детские сервисы (например, профориентирование), консьерж-услуги, а также сервисы здорового образа жизни.

Ожидаемо, что главным драйвером роста рынка страхования жизни в 2022 году будет именно накопительное страхование. На текущий момент нет оснований полагать о существенной корректировке заданного тренда данного вида, более того, на мой взгляд, доля накопительного страхования жизни будет продолжать расти, и рост сборов продолжится.

Максимальная открытость и прозрачность продуктов по страхованию жизни — это залог клиентоориентированности и востребованности таких продуктов. Нет никаких сомнений что лидерство продуктов, реализованных от запроса потребителей, — неизбежно.