

Завтра в Москве открывается XI Международная конференция по страхованию, в которой примут участие специалисты из стран ШОС. Она призвана предоставить страховщикам площадку для ведения публичного диалога с государством, коллегами из других стран и обществом по наиболее острым и актуальным проблемам. Одной из главных тем конференции будет страхование жизни.

Итоги работы российского рынка страхования жизни в 2012 году позволяют говорить о сохранении высоких темпов роста. Сборы ведущих компаний по страхованию жизни выросли на 65,1%. При этом выплаты выросли на 154,1%. Таким образом, наша отрасль остается самой динамично развивающейся на страховом рынке.

Основным драйвером в 2012 году по-прежнему было кредитное страхование (страхование жизни заемщиков), предлагаемое через банки. Поддержать этот тренд могли бы продажи долгосрочных накопительных, инвестиционных и пенсионных программ, но для этого необходимо реализовать комплекс стимулирующих мер.

Одна из таких мер – это более активное включение страховщиков в обновляемую пенсионную систему России. Прежде всего в ее добровольную часть, – за счет налогового стимулирования работодателей, предлагающих добровольные пенсионные страховые программы у себя на предприятиях.

В чилийской пенсионной модели (так же как потом было сделано в Польше и в ряде других стран) пенсионные фонды занимались только администрированием процесса накопления и инвестированием (либо через какие-то управляющие компании, либо напрямую). Как только подходил пенсионный возраст гражданина, накопленные суммы передавались в страховую компанию, которая осуществляла выплату аннуитетов, то есть пенсию. Страховщика выбирал сам будущий пенсионер. За счет такого разделения уменьшались риски, в том числе главный риск – что накопленных денег на выплаты сегодняшним пенсионерам не хватит и пенсионный фонд начинает залезать в карман тех, кто сегодня еще платит взносы.

Концепция нашей пенсионной реформы предполагает расширение круга финансовых институтов, которые могут участвовать во втором и третьем уровнях пенсионной системы. Тем самым государство заботится не о страховых компаниях, банках или

пенсионных фондах, а о гражданине, которому предоставляется более широкий выбор финансовых инструментов для обеспечения своего будущего.

Страховые компании могут предложить очень интересные продукты для будущих пенсионеров, которые сочетают в себе возможности накапливать, получать дополнительный доход на инвестиции и получать еще страховую защиту, которая также важна для пенсионера. До достижения пенсионного возраста человек может получить серьезные заболевания, травмы, инвалидность, эти риски тоже надо каким-то образом финансировать.

Похожая система была реализована в Казахстане. Там действует обязательное страхование ответственности работодателя, все сотрудники, в том числе на опасных производствах, защищены этим страхованием на случай смерти и инвалидности. При гибели работника от профессионального заболевания или несчастного случая на производстве семья погибшего или сам работник при наступлении инвалидности начинает получать пенсию от страховой компании, через которую был сформирован соответствующий социальный план. Это действительно важно, потому что страховщики забирают и часть той нагрузки, которую несет соцстрах (а она на самом деле минимальная, если посмотреть в абсолютных цифрах), и предоставляют обеспечение предприятиям, которые хотели бы делать больше, поскольку сегодняшними минимумами соцстраха не привлечешь людей на действительно вредные или опасные производства. Когда предприятие формирует подобную программу через страховую компанию, оно может выбрать значительные суммы страховой защиты и пенсий, это создает правильную обстановку в коллективе и удерживает людей на их рабочих местах.

Если говорить о динамике рынка страхования жизни, то потенциал его роста за счет вмененного страхования очень скоро исчерпается. Кредитование не может расти так же стремительно, как в последние два года, когда кредитный рынок восстанавливался после кризиса 2008 года. Реальные доходы населения либо растут очень низкими темпами, либо не растут вообще, а значит, темпов роста кредитного рынка под 40% в год в обозримом будущем не ожидается, скорее всего, они будут плавно снижаться. Таким образом, в нашем сегменте сохранить темпы роста смогут только те компании, которые продолжают делать ставку на классическое страхование жизни и здоровья.

Еще один фактор – зависимость от банков. В кредитном канале страховщики оказались в довольно сложной ситуации, в которую сами же себя и поставили. Когда делается ставка на «чужой» канал продаж, появляется зависимость от него, он начинает выкручивать руки. И когда страховщик потом приносит в банк другие продукты, там

ожидают, что и по ним будут платиться столь же высокие комиссии, как по вмененному страхованию. Вероятно, введение каких-то нормативов и ограничений на размер комиссии могло бы пойти на пользу рынку, но любое ограничение, в принципе, можно обойти, кроме того, банк может создавать кэптивных страховщиков и получать прибыль там.

Соответственно, «некэптивные» страховщики могут рассчитывать на устойчивое долгосрочное развитие только в том случае, если у них есть другие каналы продаж. Страховая компания, в том числе по страхованию жизни, сильна настолько, насколько сильна ее собственная дистрибуция (в первую очередь агентская сеть). Но развитие собственной сети требует денег, страховщики должны научиться делать сеть эффективной, и только те, кто в этом преуспеет, смогут остаться на рынке.

Наши прогнозы на 2013 год базируются на ожиданиях замедления темпов роста рынка до 30–40% в год (это более правдоподобный сценарий). Кредитное страхование при этом все равно останется основным, будет продолжать расти сегмент инвестиционного страхования. Продолжат увеличиваться сборы по корпоративному страхованию жизни – хотя бы потому, что там покрытие привязано к уровню зарплат, которые подвержены инфляционному росту. Кроме того, будут пользоваться спросом пенсионные программы страховщиков, поскольку неопределенностей в государственной пенсионной системе остается слишком много.

ТОП-5 РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2012 ГОДА, МЛРД РУБ

Источник: Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ)



сборы



выплаты

ДЖЕНЕРАЛИ ППФ
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

15.4

0.59

РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ

8.6

0.15

РОСГОССТРАХ – ЖИЗНЬ

8.3

1.6

РУССКИЙ СТАНДАРТ
СТРАХОВАНИЕ

8.1

0.7

АЛИКО

7.7

1.6

Источник: [Александр Савельев, президент Ассоциации страховщиков жизни](#)