



Компания «Сбербанк страхование жизни» за девять месяцев 2017 г., по данным Центробанка, собрала 70,1 млрд руб. премии и стала второй среди всех российских страховщиков. Еще никогда компаниям, специализирующимся на страховании жизни (его запрещено совмещать с другими видами), не удавалось попасть в тройку крупнейших: традиционно места здесь делили универсальные страховщики.

«Сбербанк страхование жизни» смог обогнать «Росгосстрах», который с 67,1 млрд руб. впервые за семь лет опустился на 3-е место. Сборы «Росгосстраха», как пояснил его гендиректор Николаус Фрай, планомерно падают из-за уменьшения доли на рынке обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) до 10% (против 35% ранее. – «Ведомости»). Это, по его словам, предусмотрено антикризисной программой, запущенной в мае, с целью снижения убыточности от ОСАГО.

Лидер российского рынка по-прежнему «Согаз»: компания собрала 138,7 млрд руб. премий.

Страховая «дочка» Сбербанка в полной мере использует свое конкурентное преимущество, будучи структурой крупнейшего российского банка и располагая доступом к многомиллионной базе клиентов, считает замдиректора группы рейтингов финансовых институтов Аналитического кредитного рейтингового агентства Евгений Шарапов. Компания «Сбербанк страхование жизни» свой столь стремительный успех объясняет успешной продажей полисов инвестиционного и накопительного страхования жизни: на них пришлось 77% сборов страховщика, сообщил его гендиректор Алексей Руденко.

В структуре сборов преобладают премии именно по инвестиционному страхованию жизни, подчеркивает Шарапов. Большинство страховщиков жизни делают ставку на инвестиционное страхование, поскольку оно остается основным драйвером развития рынка страхования жизни, замечает управляющий директор по рейтингам страховых компаний «Эксперт РА» Алексей Янин.

Руденко обещает завершить 2017 г. не менее воодушевляюще. «Планку в 100 млрд руб. «Сбербанк страхование жизни» точно перешагнет», – обещает он.

Россельхозбанк спешит заработать

Страхование жизни практически единственный растущий сегмент на всем страховом рынке, констатирует Янин. За январь – сентябрь премии от продажи полисов страхования жизни выросли на 56,5% и достигли 230,8 млрд руб., согласно ЦБ, тогда как добровольного медицинского страхования – на 4,4%, а ОСАГО – и вовсе снизились на 4,5%. В нынешнем году страхование жизни станет крупнейшим сегментом страхового рынка – сборы достигнут 300 млрд руб., прогнозировал ранее директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук.

Интерес к страхованию жизни проявил и последний из большой тройки госбанков, до сих пор не занимавшийся этим видом деятельности, – Россельхозбанк. «Дочка» госбанка, страховая компания «РСХБ страхование», 2 ноября зарегистрировала компанию «РСХБ страхование жизни», по данным ЕГРЮЛ. Ее уставный капитал – 240 млн руб., минимально допустимый по закону для страховщиков жизни.

Представитель «РСХБ страхования» подтвердил «Ведомостям»: новая дочерняя компания будет развивать страхование жизни. По его словам, в ЦБ уже направлены

документы для оформления лицензии, ее компания ожидает получить в начале 2018 г. Последние из крупнейших банков пытаются запрыгнуть в последний вагон, создавая дочерние компании по продаже полисов страхования жизни, рассуждает президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. Сбербанк обзавелся собственным страховщиком жизни в 2012 г., ВТБ – в конце 2013 г.

Продавать полисы страхования жизни «РСХБ страхование жизни» планирует через банки, в первую очередь клиентам Россельхозбанка, рассказал представитель «РСХБ страхования». РСХБ – третий по депозитам физических лиц банк в России после Сбербанка и ВТБ, поэтому у его структуры есть все шансы для успешного развития, считает Шарапов. Партнерство с родственным банком будет сильным конкурентным преимуществом «РСХБ страхование жизни», если оно станет полномасштабным и отлаженным, уверен Янин.

Сейчас РСХБ предлагает клиентам страховки сторонних компаний, знает Зарецкий. Сотрудник колл-центра Россельхозбанка сообщил, что в отделении банка можно купить полис инвестиционного страхования жизни одной из трех компаний – партнеров банка: «Росгосстрах жизнь», «Альфастрахование жизнь» или «Согаз жизнь». Представители первых двух сотрудничество с Россельхозбанком подтвердили, представитель «Согаз жизни» на запрос «Ведомостей» не ответил.

На рынке не тесно

Если новый страховщик жизни будет продавать полисы только через собственную банковскую сеть, то речь идет о значительных, но ограниченных продажах, уверен председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни Максим Чернин. «Для успешного старта на открытом рынке компании потребуется или уникальный продукт, или высококонкурентное комиссионное вознаграждение для банков, – полагает он. – Правда, ставки падают и конкуренция только за счет вознаграждения становится затруднительной».

Представитель «РСХБ страхования» ожидает, что результаты «РСХБ страхование жизни» будут сопоставимы с результатами первого года работы конкурентов. Сборы «Сбербанк страхование жизни» за первый год работы составили 9,1 млрд, а «ВТБ страхование жизни» – 6,5 млрд руб., по собственным данным этих компаний.

Гендиректор крупной компании, занимающейся страхованием жизни, полагает, что новый игрок уже по итогам первого года работы сможет войти в десятку крупнейших страховщиков жизни по сборам. В первый год работы «РСХБ страхование жизни» сможет собрать 10–13 млрд руб. премий, оценивает сотрудник другой компании, работающей на страховом рынке.

Окупиться проект РСХБ сможет быстро, а чистую прибыль получить – уже в течение первых двух лет работы, если все продаваемые сейчас через банк кредитные продукты переключить на собственного страховщика жизни в том числе, считает Зарецкий.

Действующих страховщиков жизни появление на этом рынке еще одного конкурента не настораживает. Рынок перспективный, поэтому и привлекателен для новых игроков, особенно когда речь идет о страховании клиентов банков, полагает Руденко.

Источник: Ведомости, 18.12.2017