



Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) совместно с Комитетом по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков (ВСС) подвела предварительные итоги работы на российском рынке страхования жизни за 9 месяцев 2015 года. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, сборы по страхованию жизни продолжают расти. Были собраны и проанализированы данные по сбору премии и выплатам от 22 компаний – членов АСЖ и ВСС, суммарно представляющих более 95% рынка страхования жизни.

Общий объем страховой премии по итогам 9 месяцев 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 13,6% и составил 95,4 млрд рублей, из них по страхованию жизни – на 19,3% и составил 86,7 млрд рублей. Сбор премии по иному личному страхованию уменьшился на 23,1% и составил 8,6 млрд рублей. Общий размер страховых выплат за 9 месяцев 2015 года увеличился на 83,5% по сравнению с выплатами страховщиков за аналогичный период предыдущего года и составил 17,9 млрд рублей. При этом выплаты по страхованию иному, чем жизнь, уменьшились на 5,6%, до 2,75 млрд рублей, выплаты по страхованию жизни увеличились на 122,6% и составили 14,8 млрд рублей.

По словам президента АСЖ Александра Зарецкого, сбор премии компаний по страхованию жизни продолжает расти три квартала подряд. Снижение объемов кредитного страхования компенсируется опережающим ростом продаж полисов страхования жизни с инвестиционной составляющей, прежде всего через банковский канал. Серьезный опережающий рост выплат объясняется тем, что ряд компаний начали заниматься страхованием жизни недавно, и выплаты у них только начинают расти. Кроме того, есть «хвост» выплат по полисам кредитного страхования. В целом кредитование в России упало в два раза. Примерно на столько же сократилось и кредитное страхование, но выплаты по этим договорам продолжаются.

Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин отметил, что сегодня еще более заметной становится тенденция роста доли долгосрочного некредитного страхования жизни, что крайне важно с точки зрения зрелости рынка.

Важнейшими составляющими дальнейшего развития отрасли сейчас являются три направления. Первое – продолжение политики усиления контроля за финансовой устойчивостью страховщиков, проводимой регулятором; второе – принятие необходимых законодательных изменений для дальнейшего развития рынка страхования жизни; и третье – усиленный акцент внимания страховых компаний на качестве своей продуктовой линейки и качестве процесса продаж своих продуктов. В ближайшем будущем возможен возврат к теме стандартных программ обучения для всех, продающих продукты страхования жизни, и к теме сертификации агентов.

По мнению М.Чернина, рост некредитного страхования жизни, в частности, подтверждает динамика компании «Росгосстрах-Жизнь», которая работает, главным образом, не с кредитным страхованием. Ее сборы за январь-сентябрь выросли на 57% относительно аналогичного периода прошлого года. Что касается выплат, то на их рост также повлиял всплеск числа расторгнутых договоров в начале года, когда на рынке «была суматоха». Сейчас ситуация нормализовалась.

По словам г-на Чернина, бизнес возглавляемой им компании «Сбербанк страхования жизни» несколько диверсифицировался: за год доля инвестиционного страхования жизни уменьшилась, зато увеличилась доля накопительного страхования. Компания запустила продукты микрострахования, то есть пакетные, коробочные продукты страхования жизни для массового сегмента. Также в середине года страховщик вывел на рынок отдельно стоящие продукты для накопления средств на образование ребенка. Ранее они присутствовали в общей массе договоров накопительного страхования жизни, но теперь выделены в специальный продукт «Детский образовательный план». Компания довольна результатами продаж в тех пилотных точках, где этот продукт запущен. В части кредитного страхования жизни увеличилась доля ипотечных договоров, поскольку компания активно участвует в реализации Сбербанком государственной программы поддержки ипотеки.

В качестве варианта решения задачи по увеличению охвата населения страхованием жизни г-н Чернин привел опыт Индии, где разработали стандартизированный продукт по страхованию на уровне государства. Он не является обязательным, но государство контролирует все его параметры. Полис стоит недорого – 330 рупий (рупия практически равна рублю) и позволяет клиентам получить защиту на случай смерти в размере 200000 рупий. Это рискованный, ненакопительный продукт, премия по нему вносится единовременно. Он нацелен на защиту несостоятельных слоев населения. Ни одна компания не может изменить параметры этого продукта. Страховщики, имеющие право работать с ним, отбираются в ходе государственного тендера, и качество продукта гарантируется государством. Государство провело большую информационную кампанию по продвижению этого продукта, и за несколько лет его приобрели 48 млн клиентов.

Следует отметить, что это клиенты с доходами гораздо ниже среднего. В Индии обычны большие семьи, и если глава такой семьи уходит из жизни, его дети обречены на очень жалкое существование. Данный продукт может поддержать семью погибшего в трудное время. При этом маржа прибыли страховщиков в рамках этого проекта минимальна, а может быть, даже отрицательна. Тем не менее, для привлечения широких масс населения к страхованию жизни это очень хорошая идея, считает Максим Чернин.

По словам руководителя СК «Росгосстрах-Жизнь» Александра Бондаренко, его компания уже предлагает подобный продукт. Это полис массового ритуального страхования «МАРС». Сейчас продается около 30 тыс. таких полисов в месяц, и общий объем продаж уже довольно велик.

Таблица. Результаты работы страховщиков жизни – членов АСЖ за 9 месяцев 2015 г

№

Компания

Премии, 9 мес. 2015 г.

Выплаты, 9 мес. 2015 г.

Прирост премий к АППГ, %

Прирост выплат к АППГ, %

Итого Жизнь

Всего

Итого Жизнь

Всего

Итого Жизнь

Итого

Итого Жизнь

Итого

1

Сбербанк страхование жизни

30274148

30322260

1773624

1773821

29,60

29,80

519,40

519,50

2

Росгосстрах-Жизнь

13314599

15808503

2914846

3629721

62,20

57,00

102,50

68,20

3

Ренессанс Жизнь

8744801

9239368

747073

794562

-1,50

-0,40

159,20

138,30

4

АльфаСтрахование-Жизнь

9005206

9132143

1000681

1025959

8,70

-17,90

206,60

203,00

5

МетЛайф

2665787

4920759

1710371

2746041

-38,60

-17,90

21,00

36,00

6

СиВ Лайф

4601294

4863574

1378399

1395204

63,00

55,10

334,40

313,00

7

ВТБ Страхование жизни

3707415

3707521

13752

13975

6433,20

6426,20

-57,70

-58,40

8

Райффайзен Лайф

2727083

2828916

420779

421617

6,20

7,70

108,40

108,40

9

ППФ Страхование жизни

1958236

2017469

586683

751948

5,60

4,30

55,80

8,50

10

Альянс Жизнь

1884242

2011448

1254621

1283834

10,30

10,30

119,70

111,20

11

СОГАЗ-Жизнь

1813030

1834943

1910492

1935867

66,50

64,30

268,30

263,00

12

Открытие Страхование жизни

1760569

1760572

28749

28749

46,80

46,80

Н/д

Н/д

13

Сосьете Женераль Страхование жизни

1174666

1700476

192802

285201

-50,40

-50,90

-1,20

-2,20

14

Согласие-Вита

1530434

1532064

20311

20386

-56,20

-56,30

163,50

158,00

15

Русский Стандарт страхование

289181

1160260

55581

150727

-74,70

-48,60

-66,50

-45,50

16

Ингосстрах-Жизнь

354018

796276

294761

494563

46,00

8,30

171,70

80,00

17

Эрго Жизнь

275633

621980

161520

244179

21,10

-62,10

137,90

74,60

18

Колымская

346768

374275

172379

182237

15,80

17,00

11,70

13,90

19

НСГ Страхование жизни

264758

305142

158935

163561

-10,30

-13,40

50,50

48,60

20

Благосостояние

0

285400

0

10928

-100,00

-87,30

Н/д

-97,90

21

СО Трубопроводного транспорта

0

105266

132

197241

-100,00

-71,80

-77,80

-9,10

22

Югория-Жизнь

30959

33890

33040

33634

-34,70

-38,30

0,80

-6,10

Итого

86722827

95362505

14829531

17583955

19,31

13,60

122,60

83,50

Источник: данные АСЖ и ВСС

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 16.11.15