

Рост такого сегмента, как страхование жизни связан с тем, что в кризисные периоды граждане начинают больше задумываться о финансовой стабильности для себя и своих близких, а страховые компании, подстраиваясь под клиентов, разрабатывают соответствующие программы. Об этом и о перспективах развития страхового рынка рассказал порталу Коринс.ру президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс.

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс:

Страховой рынок в прошлом году продемонстрировал позитивные результаты, настраивающие на оптимизм, особенно после предыдущих кризисных для всей экономики страны пары лет. Наш рынок в 2016 году показал стабильную динамику развития, прирост совокупной премии составил 15,32%, или 156,8 млрд рублей. Результаты превзошли наши прежние прогнозы, что не может не радовать. Это означает, что интерес к страховым продуктам есть, спрос растет, несмотря на то, что для граждан в нашей стране страхование традиционно не является ключевой статьей расходов.

Кризисные периоды заставляют людей экономить на некоторых добровольных видах страхования, например, каско. Компании сокращают бюджеты на страхование для своих сотрудников. Однако, как показали тенденции последних нескольких лет, кризис способен выявить новые драйверы роста страхового рынка. В такие периоды граждане больше задумываются о будущем, о финансовой стабильности для себя и своих близких. Поэтому в последние годы наблюдается взрывной рост такого сегмента как страхование жизни, тем более страховые компании, подстраиваясь под клиентов, разрабатывают соответствующие программы.

Прошлый год поставил ряд рекордов по многим направлениям. Впервые за всю историю развития рынка страхование жизни стало лидирующим по объемам сегментом и драйвером всей индустрии с приростом на 66,5%. Прежний лидер – ОСАГО, а также сегмент автокаско в то время как моторные виды страхования продолжают стагнировать.

Ключевым двигателем этого сегмента для клиентов является инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Этот продукт – комбинация страховой защиты при непредвиденных обстоятельствах и инвестиционного вложения в финансовые инструменты. По условиям договора гарантируется возврат внесенной инвестиционной части независимо от конъюнктуры рынка.

Популярность этого продукта обусловлена рядом причин. Во-первых, в последние годы финансовая культура и грамотность усилиями самих граждан, финансовых институтов и органов государственной власти выходит на новый уровень. Люди начинают интересоваться финансовыми продуктами более подробно, искать выгодные для себя решения и источники сохранить и приумножить капитал. ИСЖ сочетает в себе возможности доходности и страховой защиты, гарантируя надежность. Подкупает также возможность того, что человек может инвестировать без особого опыта работы с финансовыми инструментами.

Кроме того, государство простимулировало развитие этого вида страхования для того, чтобы привлечь длинные деньги в экономику страны, и ввело возможность получения социального налогового вычета в размере 13% от годовой суммы вложений с 2015 года. Это основные преимущества продуктов ИСЖ. При этом, объективно говоря, факторами наплыва клиентов в этот сектор стало снижение депозитных ставок банков в кризисный период. ИСЖ проявило себя как альтернатива вкладам, показывая более высокую доходность инвестиционной части продукта. А банки из-за высоких комиссионных вознаграждений активно включились в гонку по продвижению страхования жизни и особенно ИСЖ. Поэтому отмечается существенный рост значимости банковского канала продаж для страховщиков. По итогам 2016 года на его долю пришлось 35,2% (против 25,8% в 2015 году).

Мы полагаем, что доля банкострахования очень активно растет и может приблизиться к 45% в 2017 году. Это в определенной мере сохранит тренд роста приобретения гражданами страховок по жизни, но, возможно, чуть более сдержанными темпами.

В настоящее время через банковский канал и сети ритейлеров активно продаются «коробочные продукты». Это так называемое экспресс-страхование, которое позволяет заключить договор здесь и сейчас за счет упрощенной процедуры оформления. Обычно такой полис имеет фиксированную стоимость и заранее определенную страховую сумму. Особое развитие таких продуктов произошло в сегменте страхования имущества граждан, но сейчас такая форма популярна и в медицинском страховании.

Если говорить о ДМС, то этот рынок нельзя сказать, что растет большими темпами, но показывает стабильный спрос.

В прошлом году еще одним рекордом рынка стало то, что доля добровольных видов страхования достигла максимума за 10 лет (78%). В том числе это может быть обусловлено тем, что из-за накопившихся проблем ОСАГО уступило лидерские позиции страхованию жизни.

Растет предложение и спрос на продукты в моторном страховании с телематикой. Это так называемое «умное страхование», в рамках которого водитель может снижать стоимость страховки за аккуратное вождение. Система работает таким образом, что клиент видит свои результаты по вождению в режиме онлайн, может изучить статистику нарушений.

Из ключевые тенденций на ближайший год можно отметить – развитие линейки инвестиционных страховых продуктов, дальнейший стабильный рост спроса на добровольные виды страхования (страхование имущества, ДМС), развитие онлайн-сервисов и рост продаж полисов через интернет, расширение числа продуктов с технологической составляющей.

korins.ru, 25.04.2017