

В 2014 г. добрая половина компаний по страхованию жизни собрала меньше взносов, чем в предыдущем году.

Рынок страхования жизни (СЖ) в последние годы был одним из самых быстро растущих видов страхового бизнеса. Его доля в общем объеме страхового рынка выросла с 5,2% в 2011 г. до 10,7% в 2014 г.

За последний год страховщики жизни собрали 108,5 млрд руб. премии. По-прежнему максимальный объем сборов (48,8 млрд руб.) дало кредитное страхование – продажа полисов страхования жизни, привязанных к кредитным продуктам банков. На второй позиции – инвестиционное страхование – долгосрочные программы, как правило, с единовременным взносом, позволяющие клиенту выбрать объект инвестиций для вложенных средств (30,3 млрд руб.). Взносы по классическим накопительным полисам достигли 28,2 млрд руб. Оставшиеся деньги страховщики жизни выручили от продажи рискованных продуктов (индивидуального страхования на случай смерти, потери трудоспособности и проч.). При этом по сравнению с прошлым годом суммы сборов по всем направлениям страхования жизни увеличились.

Однако если в 2011–2013 гг. совокупные сборы страховщиков жизни ежегодно увеличивались более чем в полтора раза (преимущественно за счет развития кредитного страхования на волне потребительского бума), то в 2014 г. они вдвое сбавили темпы роста: по сравнению с 2013 г. компании сектора смогли собрать больше лишь на 27,7% (см. диаграмму). Впрочем, на фоне общей динамики страхового рынка (+9,2% за год) такой показатель скорее успех, чем неудача, считают страховщики.

Смена лидера

Участники рынка связывают задержку в развитии рынка 2014 г. с экономическим кризисом и резким взлетом процентных ставок, а также схлопыванием банковского кредитования населения.

Несмотря на рост совокупных сборов страховщиков жизни, оказалось, что

экономические трудности в стране больно ударили по отдельным участникам рынка. Половина страховщиков в прошлом году собрали меньше денег, чем в 2013 г. Так, по данным портала «Страхование сегодня», в 2014 г. сборы компании «АльфаСтрахование-Жизнь» снизились на 6,8%, «Сосьете Женераль Страхование жизни» – на 7,1%, «МетЛайф» – на 16%, «СОГАЗ-Жизнь» – на 20,8%, «Ренессанс Жизнь» – на 40,6%, а «Русский Стандарт страхование» – почти в 3 раза (см. таблицу).

Крупнейшие компании – страховщики жизни по сбору премии в 2014 г.

№	Компания	Сборы за 2014 г., млн руб.	Изм. к 2013 г., %
1	Сбербанк страхование жизни	36476	303

2

Ренессанс Жизнь

12364

-41

3

Росгосстрах-Жизнь

12042

54

4

АльфаСтрахование-Жизнь

10027

-7

5

МетЛайф

6496

-16

6

СиВ Лайф

4922

53

7

Согласие-Вита

4406

388

8

Райффайзен Лайф

3510

26

9

Сожекап Страхование жизни

3137

-7

10

PPF Страхование жизни

2588

11

11

Альянс РОСНО Жизнь

2467

-28

12

СОГАЗ-Жизнь

1955

-21

13

Открытие Страхование жизни

1564

нет данных

14

Русский Стандарт страхование

1501

-69

15

Чулпан-Жизнь

685

4

Источник: www.insur-info.ru (данные на основе формы 2С ФССН)

Динамика сборов премии страховщиками жизни по секторам



* Оценка аналитиков «Сбербанк страхования жизни»

Источник: АСЖ, «Сбербанк страхование жизни»

Но СК «Сбербанк Страхование жизни» за год удалось увеличить приток свежих денег

клиентов в 4 раза – до 36,5 млрд руб., так что ее доля в секторе достигла 33,6%. Это позволило ей выйти в лидеры на рынке СЖ и заодно вывести весь сектор в зону роста: если не учитывать показатели этой компании, то окажется, что в 2014 г. остальной рынок СЖ не вырос, а упал на 5%.

Таких результатов компании удалось достичь во многом благодаря продажам продуктов через мощную сеть материнского банка, в частности подразделения по работе с премиальными клиентами «Сбербанк первый». В марте управляющий директор «Сбербанк первый» Мария Поденко рассказала, что в 2014 г. через это подразделение банка почти втрое выросли продажи страховых продуктов, только на инвестиционное и накопительное страхование состоятельные клиенты направили 10 млрд руб.

С валютой на выход

Резко осложнившаяся в конце года экономическая ситуация в стране повлияла и на поведение клиентов.

После девальвации рубля некоторые клиенты стали отказываться от накопительного страхования. Страховщики говорят, что отдельные клиенты в декабре 2014 г. предпочли расторгнуть договоры, номинированные в валюте, досрочно: их выкупная сумма в переводе на рубли значительно перекрывала взносы, сделанные, когда доллар стоил 30–33 руб.

В декабре количество досрочных расторжений долгосрочных договоров с получением выкупной суммы увеличилось, но незначительно – на несколько процентов, сообщил представитель крупного страховщика.

«Раньше наш портфель был в основном в валюте, а сейчас некоторые обладатели валютных полисов расторгают договоры: им интересно получить те суммы, что есть, и одновременно им стало тяжело платить дальнейшие взносы», – говорит начальник управления личного страхования СК «РЕСО-Гарантия» Элина Мелик-Пашаева. Чтобы сохранить портфели, страховщики готовы идти на своеобразную реструктуризацию программы, уменьшая платеж либо конвертируя ее в рубли, добавляет она.

В декабре в панике некоторые люди расторгали и рублевые договоры, говорит представитель другой компании. По его мнению, этот процесс может продолжиться и страховым компаниям придется изрядно потрудиться, объясняя клиентам, сколько они теряют, выходя из продукта.

В то же время страховщики отмечают, что в прошлом году у них заметно выросла доля рублевых инвестиционных продуктов с базовыми активами, номинированными в валюте. По словам одного из них, в конце года представители среднего класса и более обеспеченные люди «бегали искали альтернативные депозитам вложения, чтобы спасти деньги», что сильно повлияло на рост объемов сборов по всему рынку СЖ.

Структурные изменения

Из-за существенного сокращения кредитования населения на рынке СЖ произошли существенные структурные изменения.

В 2014 г., впервые за последние пять лет, на долю кредитного страхования пришлось менее половины сборов компаний по страхованию жизни, а именно 45%. Это на 8 процентных пунктов меньше, чем в 2013 г.

«В последние годы кредитное страхование было одним из драйверов роста рынка, его активно продвигали банки, по сути формировавшие рынок», – говорит гендиректор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. Но во второй половине 2014 г., еще до резкого взлета кредитных ставок в декабре, рост прекратился, отмечает он.

А с начала 2015 г. кредитное страхование и вовсе обвалилось. «И обвалилось резко, – подчеркивает президент компании «МетЛайф» и Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. – Мы активно работаем с партнерами в автокредитовании, но там одновременно повысились и цены, и ставки по кредитам. В итоге, например, продажи по некоторым моделям новых автомобилей упали в январе-феврале на 80–90%, по «Ладе» снижение – порядка 20%».

«Кредитное страхование упало раз в десять! Прогнозы на весь 2015 год делать трудно, но в январе-феврале наблюдалось очень сильное падение, – соглашается Мелик-Пашаева. – Автокредитование еще более-менее живет, но потребительского кредитования почти нет».

Возможности значительно повлиять на ситуацию в кредитном страховании у компаний нет, поскольку «первую скрипку здесь играют банки», указывают страховщики. И участники рынка надеются восполнить потери за счет развития программ инвестиционного страхования, которое в прошлом году росло быстрее других сегментов. Сборы в этом сегменте в 2014 г. фактически удвоились и, по оценкам аналитиков «Сбербанк страхования жизни», достигли 30,3 млрд руб., а его доля на рынке СЖ выросла с 20% до 28%.

«Резкий рост сборов в инвестиционном страховании в 2014 г. мог быть обеспечен перекрестными продажами по обширной базе Сбербанка. С учетом этого фактора по итогам этого года мы можем увидеть рост по этой линии бизнеса», – считает аналитик S&P Виктор Никольский.

«Конечно, у инвестиционного страхования есть потенциальные потребители, и страховщики, связанные с другими банками, тоже начинают продавать его клиентам, имеющим депозиты, а остальные стараются продавать его через дружественные банки», – рассказывает аналитик RAEX («Эксперт РА») Наталья Данзурун.

Но Зарецкий настроен скептически. Он напоминает, что доходы населения в 2014–2015 гг. начали снижаться, поэтому «возможностей для дальнейшего роста в инвестиционном сегменте немного».

И, по мнению Никольского, в целом страхование жизни с учетом высокой инфляции в 2015 г. в реальном выражении, скорее всего, сдаст позиции.

Банк в помощь

Сейчас страховщики возлагают особые надежды на банки.

Инвестиционный или накопительный продукт может быть интересен каждому, у кого есть сбережения, однако, чтобы его продавать, нужен не просто агент, а квалифицированный финансовый консультант, уверен представитель крупной страховой компании.

«Основную роль в продажах и назначении цены полисов играют банки: мы придумываем акции, расширяем страховую программу, улучшаем ее для клиента, но все равно все зависит от банка, – признает Мелик-Пашаева. – Если у компании нет родственного банка, шансов выжить на этом рынке много меньше».

В I квартале 2015 г. в связи с резким сокращением рынка кредитования банки стали уделять повышенное внимание комиссионным доходам от партнерских продаж, в том числе страховых продуктов, поэтому активизируют сотрудничество со страховщиками, делится наблюдениями президент СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

По мнению ряда страховщиков, в условиях кризиса может выстрелить рисковое страхование (в спокойное время оно стабильно дает около 1% сборов): спрос на него повышается, поскольку в такое время семье, потерявшей кормильца, или человеку, потерявшему трудоспособность, особенно тяжело найти альтернативные источники доходов.

Источник: [Ведомости](#) , 21.04.15

Авторы: Желобанов Д., Коваль Л.