На минувшей неделе состоялись два мероприятия, полностью или частично посвященные страхованию жизни. 17 июня прошла организованная агентством «Эксперт РА» конференция «Банкострахование в России», а 18 июня – семинар «Страхование в зеркале СМИ», инициатором которого выступил ВСС.

В ходе конференции было отмечено, что по итогам 2013 года объем розничного банкострахования, не связанного с кредитованием, составил 26,8 млрд рублей, в 2012 году – 7,5 млрд рублей. До 2012 года объем некредитного банкострахования был незначительным. К некредитному страхованию относятся долгосрочное страхование жизни, страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц и другие коробочные продукты. За 2013 год наибольшую долю в банкострахования, не связанном с кредитованием, занимают инвестиционное страхование жизни (34%, или 9 млрд рублей), смешанное страхование жизни (32%, или 8,5 млрд рублей) и страхование имущества физических лиц (13%, или 3,4 млрд рублей). Все виды некредитного страхования росли высокими темпами. Инвестиционное страхование увеличилось с 0,1 млрд рублей за 2012 год до 9 млрд рублей за 2013 год, смешанное страхование жизни – с 3,3 до 8,5 млрд рублей, страхование имущества физических лиц – с 0,8 до 3,4 млрд рублей, а также прочие виды (различные коробочные продукты) – с 2,9 до 5,1 млрд рублей.

Концентрация страховых компаний в новом сегменте банкострахования была высокой. В 2013 году 80% этого рынка приходилось на шесть страховых компаний, пять из которых аффилированы с банками.

Таблица. Лидеры розничного банкострахования, не связанного с кредитованием

Компания

Доля в розничном страховании клиентов банков, не связанном с кредитованием, %

Страховая группа «АльфаСтрахование»

32

ООО «СК «Сбербанк страхование»

28

Группа страховых компаний «Русский Стандарт»

11

ООО «СК «ВТБ Страхование»

5

«Группа Ренессанс страхование»

2

ООО «Страховая компания «Кардиф»

2

Источник: «Эксперт РА», по данным компаний

Страховщики, входящие в группы с банками, имеют значительное преимущество в развитии страхования жизни, не связанного с кредитованием, так как не все банки готовы отдавать этот бизнес рыночным компаниям. Для того чтобы бизнес оставался в рамках одной финансовой группы, некоторые банки создавали собственных страховщиков.

Активное развитие инвестиционного страхования жизни началось с выхода в 2012 году на рынок вновь созданной страховой «дочки» Сбербанка. За 2013 год на «Сбербанк страхование» приходится 77% рынка инвестиционного страхования жизни. В смешанном страховании жизни на тройку лидеров (страховая группа «АльфаСтрахование», ООО «СК «Сбербанк страхование», группа страховых компаний «Русский Стандарт») приходилось 82% рынка в 2013 году.

Президент ЗАО «МетЛайф» Александр Зарецкий отметил, что в России основная проблема банкострахования заключается в том, что кредитные организации могут создавать страховые компании, не затрачивая при этом большого капитала. Фактически эти средства вводятся в одну дверь и выводятся из другой. Таким образом, наличие своей страховой компании почти ничего не стоит для банка. «Конечно, крупные банки так не поступают, – уверен эксперт. – Тем не менее, очень большое количество средних банков имеют дочерние страховые компании, которые образованы по такому принципу. И пока это будет так, банки, наверное, будут продолжать использовать страховые компании как один из источников прибыли. Но мы надеемся, что регулятор будет с этим бороться».

В рамках семинара ВСС страхованию жизни был посвящен целый день. Перед журналистами выступили топ-менеджеры и эксперты ведущих страховщиков данного сегмента. В частности, результатами исследования зарубежных новых продуктов по страхованию жизни на семинаре «Страхование в зеркале СМИ» поделился генеральный директор ЗАО «Русский Стандарт страхование» Антон Кушнер. Он проанализировал основные продуктовые и маркетинговые тренды по страхованию жизни в четырех глобальных регионах: Азии, Европе, Латинской Америке и США.

Так, рынок страхования жизни в Латинской Америке – относительно молодой, отметил эксперт. Средний возраст потребителя там – 29 лет (в США и Великобритании – 40 лет), и для него существуют пока другие приоритеты в финансовом плане, отличные от страхования. Основными драйверами роста страхового рынка являются обязательные виды, покрытия, привязанные к кредитам, пенсионные планы с налоговыми преференциями. Что касается добровольного страхования, то успешными являются простые продукты, реализуемые через каналы масс-маркет. Ожидается, что рынок Латинской Африки в ближайшее время будет развиваться за счет массового маркетинга альтернативных каналов продаж и микрострахования. «Россия в плане страхования жизни очень похожа на Латинскую Америку», – считает г-н Кушнер.

Еще две компании объявили доходность по договорам страхования жизни, предусматривающим участие страхователя в инвестиционном доходе страховщика, за 2013 год. Размер инвестиционного дохода СК «Ингосстрах-Жизнь» составил 6,5% по договорам страхования жизни и пенсионного страхования, номинированным в рублях, и 3,5% по договорам с валютным эквивалентом – в долларах США или евро. По итогам инвестиционной деятельности компании «НСГ Страхование жизни» в 2013 году ставка фактической нормы доходности по полисам накопительного страхования, имеющим право на инвестиционный доход, составила 8,5% годовых в рублях (4,6% годовых в долларах США).

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала «Страхование жизни» .

Источник: Википедия страхования , 23.06.14