19 октября Ассоциация страховщиков жизни провела семинар для средств массовой информации «Страхование в зеркале СМИ. Больше жизни – 2015», в рамках которого эксперты дали характеристику текущему положению дел и описали главные тенденции в сегменте life-страхования. По словам руководителя компании «Росгосстрах-Жизнь» Александра Бондаренко, некоторые из этих трендов появились не вчера, но остаются актуальными сейчас.

Тренд 1. Банкам не нужны депозиты

Сегодня все виды кредитования – предприятий, потребительское, автокредитование – испытывают глубокий кризис. В целом объем выданных кредитов сократился за год более чем на 50%. При этом многим банкам не хватает капитала, они испытывают избыток ликвидности и привлеченной депозитной базы. И банки охотно конвертируют свою депозитную базу в страхование жизни, то есть сами помогают страховщикам убеждать своих клиентов переводить часть депозитов в полисы, говорит г-н Бондаренко. «Для банков это очень понятный аргумент, потому что из-за отсутствия кредитования им некуда деть эти избыточные депозиты, в то время как продажи инвестиционного и накопительного страхования жизни приносят понятный, стабильный, гарантированный инвестиционный доход, который гораздо выше того, что они зарабатывают на привлечении депозитов. Этот тренд – один из определяющих сегодня на рынке страхования жизни, и он продлится до тех пор, пока не начнет ощутимыми темпами восстанавливаться кредитование», – считает эксперт. Пока, однако, признаков восстановления нет, и, вероятно, еще долгое время банковский сектор будет серьезным союзником страховщиков по развитию страхования жизни.

Тренд 2. Приток средств на рынок инвестиций смещается в компании по страхованию жизни

Рынок коллективных инвестиций фактически «умер» 2–3 года назад. Последнее время основной приток денег давали негосударственные пенсионные фонды, работающие на рынке обязательного пенсионного страхования. Туда поступали деньги на накопительную часть пенсии, в частные пенсионные фонды переходила часть денег из ВЭБа. «И сейчас и, наверное, в следующем году это будет основной источник денег, поступающих на инвестиционный рынок России, – прогнозирует А.Бондаренко. – Эти средства могут инвестироваться в акции, облигации, инфраструктурные проекты. Но и этот рынок потихоньку «умирает», потому что уже третий год подряд пенсионные накопления граждан «замораживаются». Получается уже не рост рынка, а перераспределение имеющейся суммы на счетах фондов. Новые деньги на этот рынок не приходят. Такие образом, сектор страхования жизни на сегодня остался, по сути дела, единственным поставщиком инвестиционных денег в стране». Сегодня банки через страховые компании инвестируют собираемые деньги в фондовый рынок, большей частью – в государственные и корпоративные облигации, определенная часть денег поступает на рынок акций. Никакого другого источника «длинных» инвестиционных денег в нашей экономике в ближайшее время не предвидится.

Тренд 3. Падение платежеспособного спроса населения при повышении готовности страховаться

По словам Бондаренко, третий тренд вытекает из двух разнонаправленных тенденций. С одной стороны, у населения сейчас в связи с кризисом явно меньше денег, которые оно готово направлять, в том числе, на страхование и накопление. Но с другой стороны, растущая неопределенность в здравоохранении, социальной сфере и проч. подталкивает граждан к страхованию. Эти два фактора нивелируют друг друга и обеспечивают ровный платежеспособный спрос на розничном рынке страхования. Люди сейчас готовы тратить на страхование большую часть денег, остающихся после необходимых расходов, однако сам этот остаток сократился.

Тренд 4. Сдвиг платежеспособного спроса

Также в связи с непростой экономической ситуацией из страхования жизни выпадают целые клиентские сегменты. Это всевозможные малые предприятия, индивидуальные предприниматели, владельцы торговых точек, парикмахерских, салонов красоты и т.д. Те, кто раньше мог позволить себе покупку полисов, теперь их не покупают. С другой стороны, растет платежеспособный спрос среди работников реанимируемого военно-промышленного комплекса. Известно, что в последнее время некоторые предприятия ВПК работают в три смены в связи с курсом на укрепление

обороноспособности страны. Это отражается на платежеспособном спросе в тех регионах, где «оборонка» представлена градообразующими предприятиями, где люди сейчас регулярно получают достаточно высокую зарплату. Там и у страховщиков жизни дела идут неплохо. «Если раньше «любимыми» клиентами страховщиков жизни были представители нефтедобывающей и металлургической отраслей, то теперь их сменили работники предприятий оборонной промышленности. Соответственно, страховщикам приходится оперативно ориентироваться в связи со сдвигами в экономике страны», – говорит эксперт.

Тренд 5. Состоятельные люди вкладываются в страхование жизни

Изменилось инвестиционное поведение клиентов, располагающих состоянием от 1 до 10 млн долларов. Раньше эти люди либо пользовались услугами серьезных зарубежных управляющих компаний (таких как Credit Suisse или Deutsche Bank), либо инвестировали в недвижимость в России. Сейчас оба эти направления – под большим вопросом. В недвижимости рублевые цены идут вниз, не говоря уже о долларовых. Вывод денег на Запад тоже рискован – с точки зрения санкций и позиции российских властей. Соответственно, для этих средств ищется применение внутри страны, и часть из них через инвестиционное страхование жизни вкладывается в экономику России.

По мнению Александра Бондаренко, пять вышеперечисленных трендов являются основными факторами, за счет которых сегодня в России растет страхование жизни.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « Страхование жизни ».

Источник: Википедия страхования , 23.11.15