

Страхование жизни состоит из трех сегментов: накопительное, кредитное и инвестиционное. И в разные этапы развития рынка эти сегменты также развивались по-разному. При этом весь рынок демонстрировал стабильный рост на протяжении последних 8 лет. В докризисный период ежегодный прирост обеспечивало кредитное страхование, которое дало импульс роста рынка на 50-60%, а потом сошло на «нет». Сейчас драйвером рынка выступает инвестиционное страхование. А вот классическое страхование жизни, вне зависимости от рыночных трендов, ежегодно демонстрирует стабильное развитие.

По итогам 1 квартала 2017 года рынок страхования жизни вырос по отношению к аналогичному периоду прошлого года более чем на 44%. По итогам 2016 года, согласно данным ЦБ, динамика прироста премий по страхованию жизни превзошла даже докризисные показатели роста, составив 66,3%. Однако в 2015 году рост составлял 19,5%. Драйвером рынка выступило инвестиционное и накопительное страхование жизни – рост в 113% год к году. При том, что в 2015 году по отношению к 2014, рост данного сегмента был гораздо более умеренным – 18%, т.е. в среднестатистических рамках. А сборы по кредитному страхованию и вовсе снизились.

Также, согласно данным ЦБ, с 2014 года по конец 2016 средняя ставка по банковским депозитам сроком более одного года 30 крупнейших банков сократилась практически вдвое, с 15,6% до 8,4%, что является основным драйвером интереса к альтернативным видам инвестиций.

На графике видно, что от года к году сокращается разрыв между сегментом инвестиционного и накопительного страхования жизни и всего рынка страхования жизни целиком. Если в 2014 году 72,6% премий всего рынка было получено через сегмент инвестиционного и накопительного страхования, а в 2015 – 71%, то в 2016 году этот показатель превысил 90%. Подобному росту сегмента поспособствовало несколько факторов: снижение ставки по банковским вкладам, развитие страховщиками коробочных продуктов, предоставляемые через банковские каналы, соответственная заинтересованность банков в развитии данного продукта и, наконец, интерес со стороны потребителей к вероятной доходности.

Но так ли оправданы эти ожидания именно от инвестиционного страхования жизни? Так, опрошенные в 2016 году «Ведомостями» страховщики назвали показатели доходности инвестиционного страхования жизни в рамках от 8,5% до 18%, что, на самом деле говорит об отсутствии консенсуса в отношении средней доходности данного инструмента. Что понятно, поскольку это инструмент привязан к динамике других рынков и, соответственно, сильно от них зависит. Так, если динамика этих рынков будет отрицательной, доходность может быть крайне низкой, или ее может не быть вовсе. И при негативном стечении обстоятельств, гражданин вообще не получит прибыли. На риски, связанные с инвестиционным страхованием жизни, обратил внимание и Банк России, который предупредил о возможном несовпадении ожиданий клиентов с результатами, полученными от использования продуктов ИСЖ к весне 2018, когда закончится срок действия ряда договоров. ЦБ выразил беспокойство высокой степенью

вероятности разочарования в данном продукте, что в конечном итоге может негативным образом сказаться на всем сегменте. Дело в том, что высокая доходность не гарантирована, однако это именно то, из-за чего люди выбрали инвестиционный продукт.

К тому же, страховая защита в реальности по этим программам предоставляется незначительная. При необходимости целенаправленно защитить жизнь и здоровье, более целесообразно приобретение классического страхования жизни, поскольку выплаты по ним могут достигать нескольких миллионов при взносе в несколько тысяч, чего не скажешь об инвестиционном страховании, где в случае смерти клиент получает 100% от взноса, либо 200% в случае смерти в результате несчастного случая.

«И потребителям, и банкам инвестиционное страхование жизни до сего дня казалось, и все еще кажется, перспективным инструментом увеличения капитала. Но насколько оно реально сработало, станет понятно совсем скоро, когда начнутся первые выплаты по ним. Пока же инвестиционное страхование создает иллюзию бурного развития всего рынка, при том, что реальная его динамика в перспективе будет значительно менее интенсивной», — отметил Главный аналитик Аналитической Группы Investpoint Александр Вебер.

Наиболее устойчивое положение сегодня у накопительного страхования жизни, как у более традиционного сегмента. Несмотря на его меньшую доходность, он соответственно является гораздо менее рискованным инструментом и проверен не одним экономическим потрясением. «Ежегодно рынок накопительного страхования жизни прирастает стабильно на 10-20%, потому что, выбирая эти программы, человек руководствуется не желанием заработать, а желанием защитить то, что уже имеет. Накопительное страхование жизни, в отличие от инвестиционного, с позволения сказать, решает социальную проблему неуверенности в завтрашнем дне, поскольку клиент обеспечивает себя финансовой защитой и точно знает, какую сумму он получит через 10 лет», — подчеркнула специалист по инвестициям Аналитической Группы Investpoint Юлия Маршалкина.

Страхователи не ожидают сверхдоходов от классических продуктов, они еще на этапе заключения договора понимают, какую сумму им вернут в конце срока страхования. И это позволяет точно понимать, на что клиент может рассчитывать по итогам инвестиции, чего не может гарантировать более рискованный инструмент инвестиционного страхования жизни.

«Рисковый характер продуктов инвестиционного страхования жизни также усугубляется неурегулированным характером коэффициента участия в инвестировании. Коэффициент участия определяет то, какую часть дохода от инвестиций в конечном итоге получил клиент, однако, на данный момент нет четко определенного требования к установлению данного параметра», — отметил Александр Вебер.

В краткосрочной перспективе рынок ожидает дальнейшего роста инвестиционного страхования жизни в силу продолжения падения ставок по банковским вкладам. Однако в течение 3-5 лет нельзя исключать того, что именно этот сегмент жизни будет сокращаться. При этом накопительное страхование жизни, напротив, ожидаемо выйдет на новый уровень развития. Предпосылки к этому создает само государство, через программы повышения финансовой грамотности населения, напоминая людям о необходимости позаботиться о доходах в пенсионном возрасте, а также о семье, продвигая реформирование пенсионной и медицинской систем.

Источник: Википедия страхования, 19.07.2017