

В I квартале 2023 г. в сегменте средне— и долгосрочного страхования жизни сохранилась тенденция предыдущего года — динамику сборов определил резкий рост взносов по НСЖ.

Усиление интереса клиентов к продуктам НСЖ было связано с повышенной склонностью населения к сбережениям и активным продвижением таких программ страховщиками.

Вместе с тем сокращение сборов по ИСЖ сменилось ростом. Предложение данных продуктов самими страховщиками стало восстанавливаться в результате расширения инвестиционного наполнения таких программ.

В I квартале 2023 г. совокупные сборы в сегменте некредитного страхования жизни (ИСЖ и НСЖ) увеличились на 43,7% г/г и превысили 100 млрд руб. (значение прироста в большей степени объясняется эффектом низкой базы).

В I квартале 2023 г. драйвером рынка средне— и долгосрочного страхования жизни по-прежнему осталось НСЖ. Рост сборов по НСЖ составил 72% г/г, объем взносов — 67,4 млрд рублей. При этом сегмент ИСЖ вернулся к росту после резкого снижения в предыдущие четыре квартала. По итогам I квартала 2023 г. сборы по ИСЖ составили 32,6 млрд руб. (7,2% г/г; рост произошел относительно очень низкой базы, так как объем взносов по ИСЖ в I квартале 2022 г. сократился на треть г/г).

В сегменте НСЖ наибольшей популярностью в I квартале 2023 г. пользовались продукты с единовременными взносами с заранее известной фиксированной доходностью. Таким образом, клиенты по-прежнему предпочитают наиболее консервативные продукты, возмещение по которым не зависит от рыночной волатильности. Рост сборов в НСЖ в начале 2023 г. поддерживала повышенная склонность населения к сбережениям¹ (основной объем сборов пришелся как раз на

март). К усилению интереса населения к некредитному страхованию жизни могло привести также снижение ставок по депозитам в начале 2023 г., в результате чего граждане могли направлять часть средств в потенциально более доходные, хотя и более рискованные инструменты.

В сегменте ИСЖ основной рост сборов наблюдался по договорам с премией свыше 1,5 млн руб. (более 70% сборов за квартал). При этом наибольшим спросом пользовались продукты с минимальной защитой капитала: более половины продаж в I квартале 2023 г. пришлось на договоры с защитой капитала менее 5%.

Вместе с тем доходность по завершившимся в I квартале 2023 г. договорам ИСЖ осталась на низком уровне в связи с невыплатой дополнительного инвестиционного дохода из-за блокировки платежей по иностранным активам в тех случаях, когда такие риски по условиям договоров были приняты страхователями. Банк России разработал проект указания, согласно которому страховые компании будут не вправе отказываться выплачивать дополнительный инвестиционный доход по договорам добровольного страхования жизни в случае нарушения обязательств со стороны контрагентов (фактически планируется ввести запрет на передачу клиентам, наряду с рисками инвестирования средств, рисками санкций финансовой инфраструктуры). Это должно повысить ценность таких страховых продуктов для потребителей и защиту их интересов.

Страховщики продолжали работать над новыми инвестиционными решениями, способными в том числе заменить структурные облигации иностранных инвестиционных банков из недружественных стран — до февраля 2022 г. они были основным инструментом для рискованного наполнения программ ИСЖ. Вместе с тем пока не получили широкого распространения программы страхования жизни в валютах дружественных стран. Так, доля продаж программ в юанях (со стратегиями, привязанными к юаням) по итогам I квартала 2023 г. составила около 0,5% совокупных сборов в ИСЖ и НСЖ. Продукты со стратегиями, привязанными к прочим валютам дружественных стран, не выявлены.

По итогам I квартала 2023 г. в структуре жалоб, связанных с мисселингом, доли жалоб по тематике реализации ИСЖ и НСЖ остались доминирующими и составили 41,3 и 18,7% соответственно. Доля жалоб выросла год к году в обоих сегментах вслед за динамикой взносов.

Википедия страхования