

ФИНАНСЫ

СТРАХОВАНИЕ

Жизненно важный допинг

Рынок страхования получил импульс к росту, но это ненадолго

Полина Путякова

В первом квартале 2017 года страхование жизни впервые догнало по объёмам сборов ОСАГО. Вот уже несколько месяцев подряд этот вид является драйвером всего рынка страхования. За прошлый год сборы по этому виду страхования выросли в Пермском крае на 63%, в первом квартале текущего — на 53%. Темпы развития этого вида страхования многократно превосходят показатели рынка страхования в целом: в первом квартале 2017 года он вырос лишь на 3%.

Рокировка

Происходящее стало в некотором смысле приятной неожиданностью для рынка. В течение 2014–2015 годов его объём рос достаточно высокими темпами, однако с развитием страхования в стране и регионе это не имело ничего общего: объём собранных премий увеличивался исключительно благодаря ОСАГО и был связан с повышением тарифов по этому виду страхования. Стагнация остальных сегментов рынка в 2015 году была настолько выраженной, что сборы по одному виду страхования — ОСАГО — достигали трети всех собранных премий.

Однако к настоящему моменту ресурс технического роста ОСАГО полностью исчерпан. Заранее ожидая этого момента, эксперты прогнозировали стагнацию рынка страхования. И действительно, прежний фаворит теперь, напротив, теряет позиции: по результатам первого квартала текущего года сборы по ОСАГО упали в Пермском крае на 7%.

Но тут на первый план вышло страхование жизни.

Ирина Дерябина, директор филиала ООО «Зетта Страхование» в Перми, называет два фактора роста сборов в сегменте страхования жизни: это активизация страхования от несчастных случаев и болезней за счёт оживления потребительского кредитования, а также инвестиционное страхование жизни.

Второй фактор оценивается экспертами как определяющий. «Именно инвестиционное страхование жизни является основным драйвером роста рынка страхования жизни. По оценкам RAEK («Эксперт РА»), этот сегмент за истекший год вырос более чем в два раза. Накопительное страхование жизни растёт намного более скромными, но достаточно уверенными темпами — порядка 20–25% в год», — констатирует Ольга Скуратова, директор по страховым рейтингам «Эксперт РА».

Это мнение подтверждают и практики: по словам Максима Пушкарёва, генерального директора «ВТБ Страхование жизни», в первом квартале 2017 года доля инвестиционного страхования составила 76% от общего объёма сборов компаний.

Банки помогли

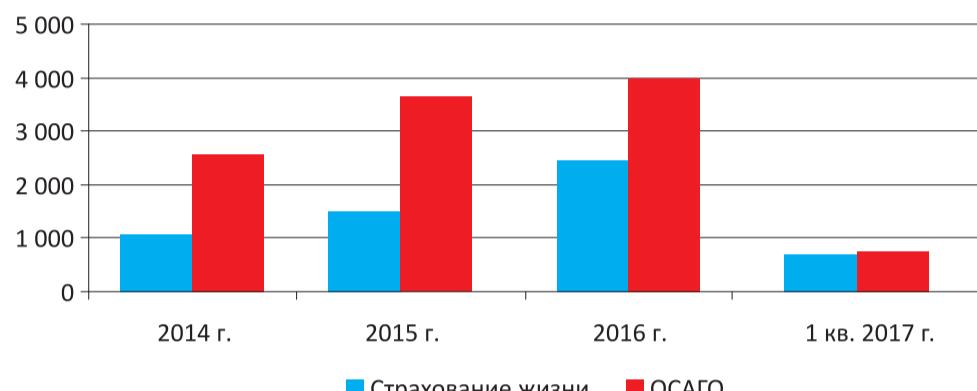
Интересно, что заслуга кратного увеличения сборов по страхованию жизни принадлежит не страховщикам, а бан-

кам. По оценкам «Эксперт РА», именно этот канал продаж является основным, и доля инвестиционного страхования жизни, продаваемого через банки-партнёры, приближается к 100%.

«На банковский канал приходится основная часть продаж, поскольку технология продажи зачастую связана на момент, когда клиент обращается за открытием или пролонгацией депозита в банке. Рост инвестиционного страхования жизни происходит главным образом из-за снижения ставок по депозитам и снижения доходности самих банков по депозитным услугам. Это привело к тому, что банки стали активнее продавать инвестиционное страхование жизни», — рассказывает Сергей Печников, директор по развитию страхования СК «МАКС».

Кроме высоких комиссий, свойственных этому виду страхования, Ольга Скуратова называет и ещё один мотив. «Банки охотно продвигают продукты ИСЖ, поскольку зачастую они заключают со страховщиками договор, предусматривающий как сотрудничество в сфере продаж и продвижения продуктов страховой компании, так и последующее размещение части денежных средств, поступивших от страховате-

Сборы по страхованию жизни и ОСАГО в Пермском крае, млн руб.



Источник — Банк России

недостатки. Каждый инструмент имеет право на жизнь и может быть вос требован в тот или иной момент времени», — говорит эксперт.

Павел Нуждов, начальник центра сберегательных, расчётных и комиссионных продуктов ОТП Банка, подтверждает мысль о том, что полис инвестиционного страхования жизни выступает как самостоятельный финансовый продукт, а не замена стандартному вкладу: «В настоящее время доля клиентов, оформивших инвестиционное страхование жизни вместо вклада, небольшая, поэтому о полноценной конкуренции этого продукта пока говорить рано».

Гарантий не дают

Одно из серьёзных расхождений между двумя этими продуктами касается их доходности. Полис ИСЖ потенциально может принести больший доход, однако он не является гарантированным, более

бельность полисов ИСЖ выросла с 2,2 до 2,7%. По оценкам других наших коллег, до 8–11%», — рассказывает Ирина Дерябина.

По словам Ольги Скуратовой, у страхователей существует возможность влиять на потенциальную доходность вложений: отдельные игроки на рынке дают клиенту возможность выбрать уровень соотношения риска/доходность в полисе, другие позволяют инвестировать в отдельные сектора экономики, бумаги, валюты и прочее, а также изменять инвестиционную стратегию в процессе действия полиса и фиксировать полученную доходность.

Наконец, полис инвестиционного страхования жизни является не только средством накопления и сбережения.

«В сравнении с другими форматами инвестирования, будь то ПИФы, доверительное управление или депозит, это страховой продукт, и договором предусмотрена страховая защита клиента от рисков, связанных с жизнью», — напоминает Максим Пушкарёв.

Король на час

Несмотря на оптимистичную картину текущих продаж полисов инвестиционного страхования жизни, прогнозы экспертов весьма сдержанны. «В 2017 году объём премий по ИСЖ вырастет ещё в полтора раза. Но, по нашим оценкам и по мнению ряда экспертов, 2017 год может стать последним годом бурного роста этого сегмента», — считает Владимир Кудряшов.

Аналогичные перспективы видят и в «Эксперт РА». «По нашему прогнозу, рынок страхования жизни покажет наибольшие темпы прироста взносов среди всех сегментов страхового рынка в 2017 году — порядка 40%. Он станет крупнейшим видом страхования по объёму сборов. В то же время мы не ожидаем сохранения темпов прироста в сегменте на текущем уровне в долгосрочной перспективе и прогнозируем их постепенное затухание. Хотя на краткосрочном горизонте снижение ставок по банковским депозитам будет способствовать росту инвестиционного страхования жизни», — считает Ольга Скуратова.

«В 2017 году объём премий по ИСЖ вырастет ещё в полтора раза. Но 2017 год может стать последним годом бурного роста этого сегмента»

лей, на депозитах. Обычно это та часть, которая идёт на формирование гарантированной суммы», — говорит эксперт.

Утверждать, что полисы инвестиционного страхования жизни составляют прямую конкуренцию вкладам, было бы неверно. По словам Владимира Кудряшова, директора департамента комиссационных продуктов банка «Восточный», они конкурируют между собой настолько, насколько кофе может составить конкуренцию молоку. «Инвестиционное и накопительное страхование жизни, депозиты, наличные (в том числе валюта), ликвидная недвижимость, золотые монеты/слитки, индивидуальные инвестиционные счета, теперь и ОФЗ-н — всё это альтернативы для сохранения и приумножения капитала. Каждому инструменту присущи свои особенности, достоинства и

того, отсутствуют даже точные оценки средних доходностей на рынке.

«Несмотря на то что инвестиционное страхование жизни представлено на российском рынке уже давно, оценить его доходность не представляется возможным. Договор инвестиционного страхования жизни заключается сроком на три–пять лет. Страховая компания гарантирует возврат вложенных средств и, если удастся, дополнительный доход. Но заранее его не называют, так как прибыль, которую принесут вложенные инвестиции, зависит от очень большого числа факторов. Инвестиции могут быть произведены в депозиты, облигации, ценные бумаги, акции, высоколиквидные активы и т. д. Специализирующиеся на этом виде страхования компании не стремятся раскрывать данные о прибыли. Но, по некоторым оценкам, в 2016 году рента-