

ИТОГИ ГОДА

Страховщики делают ставку на жизнь

По итогам 2017 года прирост в сегменте страхования жизни был самым высоким на российском страховом рынке. В текущем году страхование жизни продолжит расти. Задавать тон будет по-прежнему инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), которое в прошлом году приросло на 50%.

— конъюнктура —

Наступление по всем фронтам

Сегмент страхования жизни в прошедшем году стал драйвером страхового рынка, опередив по темпам прироста даже ОСАГО. Положительную динамику в сборе премий по страхованию жизни в январе-сентябре 2017 года, по данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), продемонстрировали 76 субъектов РФ. Десять регионов показали отрицательную динамику в этом сегменте. Самые высокие результаты у Тюменской области (рост в 4,5 раза). Далее следуют Камчатский край (рост в 4,3 раза), Тульская область и Республика Дагестан (рост в 2,5 раза).

Регионы юга России показали различную динамику. Так, по приросту в процентном соотношении лидирует Астраханская область, где страхование жизни за девять месяцев показало прирост в 223%, хотя в абсолютных цифрах страховые поступления здесь составили относительно немного — 0,9 млрд руб. По сумме страховых поступлений на Юге лидирует Краснодарский край — 4,8 млрд руб. (прирост — 193%). За ним идет Волгоградская область, прибавившая 188% (всего сборы составили 2 млрд руб.), Ростовская область прибавила 160% (3,4 млрд руб.).

В числе аутсайдеров на юге России Севастополь (–49%), Республика Адыгея (–39,7%), Республика Калмыкия (–38,6%), Республика Ингушетия (–28,4%).

В ВСС сообщают, что за рассматриваемый период страховщики заключили 3,26 млн договоров страхования жизни, тогда как в январе-сентябре 2016 года — 2,18 млн (рост на 2,5%). Средняя стоимость одного страхового полиса составила 70,8 тыс. руб., тогда как годом ранее этот показатель составлял 46,4 тыс. руб. (рост на 52,7%).

Количество действовавших договоров страхования по состоянию на конец третьего квартала 2017 года составило 7,5 млн штук. «Статистические итоги 2017 года еще не под-

ведены (появятся в конце первого квартала 2018 года), но уже сейчас можно говорить, что сборы по страхованию жизни должны превысить 300 млрд руб., показав рост примерно на 50% в сравнении с 2016 годом. Таким образом, страхование жизни становится крупнейшим сегментом страхового рынка, опережая каско и ОСАГО, и локомотивом роста всей отрасли», — комментирует генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Продукт, выгодный для всех

В совокупном портфеле страхования жизни доли постепенно перераспределяются в пользу инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). «Учитывая желание граждан сохранить и приумножить свои накопления, инвестиционное страхование жизни с гарантиями возврата оплаченной премии становится максимально привлекательной альтернативой падающим ставкам по депозитам», — рассказывает генеральный директор «Уралсиб Жизнь» и «Уралсиб Страхование» Мария Мальковская. Заместитель гендиректора по розничным видам страхования СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов добавляет, что динамика роста сегмента связана с наличием у граждан достаточных средств и желания инвестировать в активы на фондовом рынке на фоне сохранения невысоких ставок по депозитам.

Основная масса договоров ИСЖ заключается через банки. «ИСЖ — это действительно хороший и полезный продукт, но такой взрывной рост в большей степени обеспечен именно каналом дистрибуции. Банки сейчас очень заинтересованы в комиссионных продуктах: продавая их, они получают прибыль здесь и сейчас, не испытывая необходимости формировать резервы и т. д., — поясняет Мария Мальковская. — При этом в линейке комиссионных продуктов ИСЖ оценивается максимально высоко, и клиентские менеджеры сами сильно замотивированы продавать именно этот продукт».

В ВСС констатируют, что почти все продажи полисов ИСЖ происходят с участием посредников, причем подавляющее большинство посредников составляют банки. «В структуре продаж с помощью посредников 90% пришлось на долю кредитных организаций, 2,9% — на долю страховых организаций, 5,6% — на долю физических лиц (в том числе индивидуальных предпринимателей) и 1,5% — на долю других посредников», — комментируют аналитики ВСС. Таким образом, складывается парадоксальная ситуация: банки сами помогают страховщикам конкурировать с собой в части привлечения средств граждан, продавая их продукты и удерживая низкие ставки по вкладам.

Руководителям не страшно за сотрудников

При совокупном росте страхования жизни участники рынка отмечают снижение темпов в корпоративном сегменте. В настоящее время, отмечают в ВСС, в сегменте корпоративного страхования уже довольно длительный период, с 2014 года, «происходит драматическое падение сборов». «Пока руководство многих российских предприятий страховую защиту сотрудников воспринимает скорее как дополнительную финансовую нагрузку, хотя при наступлении страхового случая работодатель, наоборот, значительно экономит расходы на необходимую помощь», — поясняет Олег Киселев.

Корпоративные страховые программы (как рисковые, так и накопительные) в целом повышают лояльность и мотивацию персонала, укрепляют репутацию компании социальной ответственностью. Поэтому, отмечает Павел Сигал, первый вице-президент «Опоры России», такие программы в первую очередь интересны компаниям, которые держатся за своих сотрудников, нуждающихся в высококвалифицированных кадрах и ориентируются на стабильный трудовой коллектив, но среди представителей МСБ таких ничтожно мало.

В условиях, когда на рынке труда предложение преобладает над

Топ-10 регионов по сбору премий по страхованию жизни за 9 месяцев 2017 года (тыс. руб.)



Источник: Всероссийский союз страховщиков

Субъект РФ	Премии	Доля, %	Кол-во закл. договоров, шт.	Ср. стои-мость страх. полиса, тыс. руб.
РФ:	230 882 377	100,0	3 259 946	70,8
город Москва	114 673 945	49,7	2 005 414	57,2
город Санкт-Петербург	11 232 628	4,9	60 223	186,5
Самарская область	6 888 290	3,0	33 193	207,5
Московская область	5 276 667	2,3	40 849	129,2
Краснодарский край	4 778 216	2,1	58 278	82,0
Свердловская область	4 076 289	1,8	45 348	89,9
Республика Татарстан	3 915 211	1,7	58 395	67,0
Тюменская область без данных по Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу	3 913 600	1,7	26 101	149,9
Нижегородская область	3 703 036	1,6	38 876	95,3
Республика Башкортостан	3 615 174	1,6	55 644	65,0
ИТОГО по топ-10	162 073 056	70,2	2 422 321	66,9

Тенденция будет укрепляться

В ВСС уверены, что страхование жизни продолжит динамично расти и в текущем году. ИСЖ может замедлить темпы, зато «оживятся» другие сегменты СЖ. Хорошие перспективы, к примеру, у кредитного страхования. «Вместе с кредитованием восстанавливается и страхование жизни заемщиков, составляя сейчас примерно 20–25% от общего объема премий страховщиков жизни. Растет уровень проникновения классических накопительных программ, которые предлагают все больше розничных банков», — отмечает Мария Мальковская.

Павел Сигал надеется, что с восстановлением экономики и ростом количества экспортоориентированных производств (а на Юге таких немало) будет расти конкуренция на рынке высококвалифицированного труда среди работодателей, тогда корпоративные страховые программы начнут играть более заметную роль в совокупном портфеле СЖ.

Юрий Нехайчук считает, что накопительное страхование жизни как длинный, позволяющий обезопасить себя и близких от финансовых невзгод инструмент будет постепенно завоевывать популярность. «Мы надеемся, что в ближайшие годы новым драйвером станет классическое накопительное страхование, потому что данный продукт несет максимальную потребительскую ценность. Накопительное страхование жизни — это более массовый и социально ориентированный продукт, чем инвестиционное страхование. Клиенту накопительное страхование позволяет получить сразу два главных преимущества страхования жизни: защиту в виде большого страхового покрытия и приумножение капитала в виде доходности. В то время как инвестиционное страхование больше нацелено на потенциальное приумножение капитала, накопительное страхование сочетает в себе и защиту от рисков, и формирование личного капитала», — резюмирует Олег Киселев.

Иван Демидов

«ПРИ ПОМОЩИ ФОНДА ПРЕДПРИЯТИЯ ДОНА ПРИВЛЕКЛИ 15,5 МИЛЛИАРДОВ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»

Одна из самых распространенных проблем, которая мешает развитию бизнеса,— это нехватка средств. Справиться с ней, заключив договор поручительства, предпринимателям помогает НКО «Гарантийный фонд». О том, кому и как помогает фонд, в интервью „Ъ-Юг“ рассказал исполнительный директор НКО «Гарантийный фонд РО» Роман Соин.

— Каковы основные итоги работы фонда за прошедший год?

— В 2017 году фонд заключил 130 договоров поручительства на сумму 1194,51 млн руб. Это позволило субъектам малого и среднего бизнеса привлечь 2909,06 млн руб. внешнего финансирования на развитие своих предприятий. По сравнению с предыдущим годом средняя сумма кредита и средняя сумма поручительства увеличились.

Если говорить о поручительском портфеле для МСП, то в 2017 году он включал лимит поручительства по кредитам в сумме 4,04 млрд руб., по банковским гарантиям — 301,55 млн руб., по займам — 300 млн руб. и по лизингу — 100 млн руб. Отраслевой портфель поручительства мы не планируем — он складывается исходя из предпринимательского спроса на поручительства фонда и ежегодно варьируется. Объем поручительств, предоставленных предприятиям оптовой и розничной торговли, составил 40,1%, промышленным предприятиям — 29,82%, строительным — 8,24%, сельскохозяйственным — 6,49%.

— Скольким клиентам ГФ предоставил поручительство?

— С начала деятельности фонд оказал поддержку 840 субъектам малого и среднего предпринимательства, предоставив 1345 поручительств на сумму 7732 млн руб. Благодаря этому предприятия области привлекли 15 411 млн руб. внешнего финансирования на развитие своих бизнесов. На мой взгляд, сухая статистика слишком субъективна, поэтому лучше привести несколько примеров. Так, в 2015 году АО «Корпорация МСП» разработало и внедрило программу стимулирования кредитования предприятий малого и среднего бизнеса приоритетных отраслей, ее называют «6,5». В 2017 году впервые фонд заключил восемь договоров поручительства на 91,54 млн руб. с заемщиками, кредитующимися по «Программе 6,5» на общую сумму 189,4 млн руб.

Еще есть такой формат гарантийной поддержки, как согарантия — совместное предоставление поручительства фонда и АО «МСП Банк» или АО «Корпорация МСП» по предпринимательским кредитам. В прошлом году фонд совместно с АО «МСП Банк» оказал поддержку субъектам МСП: ООО «Дон-Агро» и ООО «АМК» (общий объем поручительства фонда — 23,5 млн руб., гарантии АО «МСП Банк» 106,1 млн руб.). Мы снизили ставку вознаграждения для таких проектов до 0,75%, как у наших согарантов. Заявок на согарантию было больше, но из-за длительного процесса их рассмотрения в МСП-банке либо отказа в предоставлении гарантии мы увеличили долю ответственности в договорах поручительства для обратившихся к нам заемщиков.

В прошлом году АО «Корпорация МСП» стало активнее продвигать концепцию поддержки развития бизнеса в моногородах — Гуково, Донецке и Зверево. По поручению правительства области мы максимально снизили ставку вознаграждения за поручительство для субъектов МСП этих территорий, она составляет в данный момент 0,5% годовых от суммы обеспечиваемого обязательства. Сегодня мы поддержали одно предприятие из города Гуково. Второе предприятие, из города Зверево, отозвало заявку из-за нерешенной проблемы с подключением электроэнергии для вновь вводимых мощностей.

— Какие тенденции наблюдаются среди представителей МСП?

— Первая — это активность торгового сектора, проявляющаяся в возникновении новых предприятий и расширении действующих. Есть клиенты фонда, которые постоянно кредитуются и обращаются в фонд за поручительством. Несмотря на колебания удельного веса торговли в общем объеме поручительств, ее доля всегда превалирует. Вторая тенденция — рефинансирование кредитов. Так бизнес решает сразу две проблемы: ищет более выгодные условия финансирования и стремится сохранить положительную кредитную историю. С точки зрения финансовой грамотности это заметный шаг вперед. Несмотря на то что пополнение оборотных средств всегда востребовано у предпринимателей, все больше предприятий стремится модернизировать свои производства с целью сохранения конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. Еще одна тенденция, которая появилась в нашей практике пару лет назад, — это использование гарантийных механизмов начинающими и социальными предприятиями. До 2015 года у нас таких категорий заемщиков не было. Думаю, что наши усилия по информированию не пропали зря. Например, в прошлом году мы с банком ПАО КБ «Центр-инвест» даже специально сделали кредитно-гарантийные продукты Start-up и «Социальная ответственность», по которым фонд определил для себя максимальный размер ответственности — до 70% от суммы обеспечиваемого обязательства, независимо от цели предпринимательского кредита. В этом году мы хотим сделать нечто подобное с Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства. А именно специальный комплексный продукт для мамочек в декрете, которые могут и хотят заняться собственным бизнесом.

— Какие направления пользуются популярностью среди кредиторов?

— В прошлом году фонд оказал поддержку субъектам МСП, которые оформляли договоры кредита и займа. По договорам банковской гарантии и лизинга к нам не обращались. Это не означает, что бизнес не использует банковские гарантии для привлечения средств или схемы лизинга. Просто в прошлом году сложилось так. Да и надо отметить, что кредитование всегда более востребовано в предпринимательской деятельности.

Что касается целевого направления привлекаемых средств, то большинство из них — 71,46% — в 2017 году было направлено на пополнение оборотных средств, 22,67% — на приобретение основных средств и 5,87% — на рефинансирование ранее заключенных договоров кредита.

— Что чаще всего препятствует развитию МСП в Ростовской области?

— Фонд не проводит таких исследований, но судя по тем, кто к нам обращается за поручительством, можно сказать, что их проблемы переключаются с теми, о которых постоянно говорят в медиапространстве. Это сокращение налогооблагаемой базы, ведение непрозрачного учета, который не позволяет пользоваться поддержкой коммерческих банков и бюджетными субсидиями. Это затягивание процесса принятия решений потенциальными кредиторами даже тогда, когда бизнес заемщика абсолютно прозрачен. Это длительный процесс получения разрешений или подключения к сетям естественных монополий, меняющаяся конъюнктура рынка и условия налогового законодательства.

— Как избежать ошибок при заполнении заявки на предоставление поручительства?

— Самые распространенные недочеты при подготовке заявки — неполный пакет документов или представление документов без подписи, печати и реквизитов. Мы рекомендуем заемщику и кредитору проконсультироваться с работниками фонда, если есть сомнения по правильности оформления заявки. В прошлом году мы специально провели семинар для представителей кредитных и микрофинансовых организаций на тему характерных ошибок при формировании пакета документов. Это значительно повысило эффективность предоставляемых заявок.

— Насколько востребованы консультации при подготовке пакета документов кредиту? В целом как бы вы оценили уровень финансовой грамотности предпринимателей в регионе?

— Действительно, к нам стали чаще обращаться за консультациями. Они касаются выбора кредитора, получения льготного кредита по «Программе 6,5», уточнения получения поддержки по стартап-проектам, выяснения условий оказания гарантийной поддержки. Кроме того, фонд заключил агентский договор с АО «МСП Банк», по которому стал выступать агентом банка для поиска проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, нуждающихся в кредитно-гарантийной поддержке. Соответственно, мы консультируем предпринимателей по вопросам подготовки документов по кредитным продуктам МСП-банка в рамках агентского договора. Уровень финансовой грамотности



сти у предпринимателей разный и зависит от степени информированности. Одни обращаются к нам, имея представление о кредитных программах и гарантийной поддержке, другие на месте узнают о возможности привлечения внешнего финансирования.

— В январе этого года у ГФ появился новый партнер — АО «Альфа-Банк». Как вы планируете развивать партнерскую сеть в дальнейшем?

— Эту работу мы будем вести постоянно, потому что часть партнеров уходит из-за отзыва лицензий, какая-то часть проявляет пассивность в реализации нашего сотрудничества. Поэтому новые партнеры никогда не будут лишними.

— Какие задачи стоят перед ГФ в будущем году? Каким образом вы планируете их реализовывать?

— Во-первых, это разработка более удобных продуктов для бизнеса. В прошлом году мы расширили перечень категорий заемщиков, которым снизили ставку вознаграждения за поручительство, чтобы упростить доступ к кредитным ресурсам. Так, появилась новая льготная категория — обладатели сертификата «Сделано на Дону», перечень приоритетов стал максимально приближен к приоритетам по «Программе 6,5» для оказания комплексной поддержки. В своих изменениях мы ориентируемся на потребности бизнеса и политику органов государственной власти в отношении бизнеса, в том числе на поручения губернатора. Во-вторых, сокращение времени на рассмотрение заявок на сумму поручительства до 5 млн руб. В-третьих, поддержка инвестиционных проектов, значимых для Ростовской области в целом и отдельных территорий в частности. Для этого будет усилена работа с муниципалитетами, отраслевыми министерствами, заключено соглашение с АО «Региональная корпорация развития».