

СТАВКА НА ЖИЗНЬ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (ИСЖ) ОСТАЕТСЯ ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ СТРАХОВОГО РЫНКА. ХОТЯ В ЭТОМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ОПАСАЮТСЯ БОЛЕЕ СДЕРЖАННЫХ ТЕМПОВ РОСТА ЭТОГО СЕГМЕНТА ВСЛЕДСТВИЕ ИСЧЕРПАНИЯ СПРОСА, ОБОСТРЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МИССЕЛИНГА И ВОЗМОЖНОГО СМЕЩЕНИЯ ФОКУСА БАНКОВ С ПРОДАЖИ ИСЖ НА СОБСТВЕННЫЕ ДЕПОЗИТЫ.

ЯНА КУЗЬМИНА

По итогам 2017 года по сравнению с 2016 годом темпы прироста страхового рынка России (non-life и life) составили 8,3%, совокупный его объем достиг 1,279 трлн рублей. В то же время без учета сегмента страхования жизни (то есть рынок non-life-страхования) сократился на 1,8%.

По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), наибольшее сокращение премий наблюдалось в ОСАГО (–5,2%, или 12,3 млрд рублей в абсолютном выражении) в результате исчерпания эффекта от последнего повышения тарифов, страховании автокаско (–4,8%, или 8,2 млрд рублей) ввиду снижения стоимости полисов с франшизой и усеченными программами, страховании прочего имущества юридических лиц (–10,7%, или 11,5 млрд рублей), что стало следствием коррекции после роста в 2016 году, и сельскохозяйственном страховании (–60,1%, или 5,9 млрд рублей) в результате сокращения объемов господдержки. Наиболее позитивную динамику среди non-life-сегментов продемонстрировали страхование от несчастных случаев и болезней (+12,3%, или 13,3 млрд рублей), страхование прочего имущества граждан (+11,6%, или 6 млрд рублей) и страхование финансовых рисков (+25%, или 5,3 млрд рублей) за счет оживления на рынке потребительского кредитования и туристического потока, а также продвижения банками «коробочных» продуктов.

Как говорит директор филиала СК «Зетта Страхование» в Санкт-Петербурге Борис Какителашвили, по каско регион просел на 10%, по ОСАГО — на 4%. «В сегменте каско мы потеряли около 12% к сумме сборов годом ранее, что соответствует тенденциям рынка в целом», — отмечает он.

Для того чтобы удержать ситуацию, страховщики предлагают продукты неполного каско, позволяющие по приемлемой цене застраховаться от тех рисков, которые кажутся наиболее вероятными. Такие предложения очень быстро стали популярны и несколько сдерживают падение в сегменте. Если раньше доля франшиз в полном каско обычно не превышала 5%, то сейчас различные продукты на основе франшизы составляют чуть ли не половину рынка.

«Также быстро завоевали популярность усеченные продукты каско. Например, в нашей компании — это продукт „Аккуратный водитель“, который покрывает риски угона и тотальной гибели автомобиля, а также риски „ДТП по моей или чужой вине“. Стоимость — всего 3–4% от стоимости транспортного средства, что уже значительно дешевле полного каско. Продукт „Не виноват“, который защитит от всех рисков, произошедших не по вине водителя, обойдется в сумму менее 3% от страховой суммы», — рассказывает эксперт. Ну и, наконец, страховщики предлагают самый экономичный вариант: застраховаться от какого-то определенного



РЫНОК СТРАХОВАНИЯ РАЗВИВАЕТСЯ СЛАБО НЕ ТОЛЬКО ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРИЧИНАМ, НО И ИЗ-ЗА ОБЩЕЙ СЛАБОСТИ ИНСТИТУТОВ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

риска. «В нашей компании полная финансовая защита на случай угона на большинство транспортных средств составит всего около 1% от стоимости автомобиля, что может позволить себе почти каждый владелец автомобиля», — рассказывает господин Какителашвили.

Очевидными драйверами для страхового рынка Петербурга и Ленобласти в 2017 году стали такие виды, как страхование имущества физических лиц (+12% к уровню 2016 года) и страхование имущества юридических лиц (+1,3%). Господин Какителашвили считает, что рост в этих сегментах не позволил региональному страховому рынку сегмента non-life провалиться еще глубже. В большой степени увеличение клиентского спроса объясняется интенсивным ростом потребительского кредитования и банковского страхования. Этим же объясняется и хорошая динамика по страхованию от несчастных случаев: на страховом рынке Петербурга и Ленобласти этот вид прибавил в 2017 году 13,6%, заняв долю в 7% всего регионального страхового рынка non-life города и области.

ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР ПРИОСТАНОВИТСЯ Страхование жизни, а именно его крупнейший сегмент — инвестиционное страхование жизни, остается практически единственным драйвером страхового рынка. По итогам 2017 года объем страхования жизни достиг 332 млрд рублей, темпы прироста взносов — 54%. По оценкам

агентства «Эксперт РА», премии по инвестиционному страхованию жизни составили около 230 млрд рублей, сегмент рос опережающими темпами — на 75–80%. Основная причина бурного роста страхования жизни заключается в активном продвижении банками инвестиционного страхования жизни, что обеспечивает банкам дополнительный высокий доход за счет получения комиссионного вознаграждения от продаж. В то же время такой значительный рост премий по ИСЖ несет в себе определенные риски и может свидетельствовать о проблеме мисселинга, то есть некачественных продажах или неполного донесения информации о полисе страхования и его сути. В результате на этапе получения выплат (по окончании срока действия полиса или при его досрочном расторжении) клиенты увидят реальную доходность по своим программам или сумму к выплате, которые могут разойтись с их ожиданиями, что приведет к нежеланию перезаключать договор страхования жизни и даже к полному разочарованию в этом рынке. Стоит также отметить, что неопределенность по уровню доходности по полисам ИСЖ крайне высока, что связано с тем, что по ИСЖ в настоящее время нет полной публичной информации, а страховщики жизни самостоятельно принимают решение о частоте и необходимости информирования клиента о доходности в период действия полиса. Таким образом, недостаточное понимание некоторыми клиентами продукта на этапе приобретения полиса и неудовлетворен-

ность результатами размещения средств могут подорвать доверие к рынку страхования жизни в целом, что может негативно отразиться на его динамике. «Мы также не исключаем, что вероятны изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни, что впоследствии может привести к значительной трансформации этого вида или к перетоку вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями», — говорит директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Скуратова.

Илья Озолин, генеральный директор компании «Проминстрах», полагает, что в 2018 году страхование жизни все же останется одним из важных драйверов роста, хотя и он считает, что оно сбавит темпы прироста сборов из-за ряда факторов: исчерпания спроса, обострения проблемы мисселинга и возможного смещения фокуса банков с продажи ИСЖ на собственные депозиты.

Дмитрий Попов, исполняющий обязанности генерального директора страховой компании «Сбербанк страхование», также полагает, что в этом году в лидерах по росту сборов по-прежнему будут оставаться продукты, относящиеся к страхованию жизни, прежде всего — к инвестиционному страхованию жизни. «На рынке non-life локомотивами роста, на мой взгляд, будут такие виды страхования, как страхование имущества граждан (в том числе ипотечное страхование),