

страхование

Жизнь пошла стороной

Ужесточение правил игры лишило страховщиков драйвера рынка — сборы по страхованию жизни упали впервые за десять лет. С начала 2019 года Всероссийский союз страховщиков (ВСС) ввел стандарт по реализации продуктов по страхованию жизни, а с 1 апреля уже ЦБ ужесточил продажи таких полисов. Теперь регулятор с помощью контрольных закупок намерен проверить, как рынок исполняет его требования, а компании подсчитывают возможные потери.

— смена курса —

Положение страховщиков жизни кардинально изменилось в первом квартале 2019 года — период длительного двукратного роста взносов сменился падением. За первые три месяца года премии страховщиков жизни упали на 5,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 94,8 млрд руб., свидетельствует ВСС. Взносы упали впервые за десять лет, говорит глава комитета союза по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Максим Чернин. Сокращение взносов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), бывшему флагману этой отрасли, оказалось более драматичным: взносы снизились на 26,1% до 46 млрд руб. За все время существования страхования жизни его компании собрали около 790 млрд руб. премий, рассказывает директор департамента страхового рынка Банка России Филипп Габуня.

Причин, по которым сократился рынок, несколько, говорит представитель ВСС. Во-первых, исчерпана база премиальных клиентов ИСЖ, особенностью которого является единовременная уплата взносов. Средняя премия по ИСЖ с начала года составила 499,2 тыс. руб. Потенциальная аудитория ИСЖ в России ограничена примерно 10 млн граждан, и все, кто был заинтересован в этом продукте, его уже оформил, считает вице-президент ВСС Максим Данилов.

Еще одна причина сокращения рынка — внедрение стандартов продаж продуктов страхования жизни. Стандарты начали действовать на уровне ВСС с января нынешнего года, они обязывают продавцов таких продуктов в письменной форме ин-

формировать клиентов о важных условиях продукта: выкупных суммах (это размер средств, который получит клиент при досрочном расторжении договора), инвестиционных рисках, периоде охлаждения (это срок, в течение которого от договора можно отказаться и вернуть все деньги) и т. п.

Этот фактор повлиял на снижение сборов, соглашается гендиректор «Сбербанк страхование жизни» Алексей Леоненко. ЦБ был бы рад такому объяснению причин сокращения рынка, полагая, что граждане стали осознаннее подходить к покупке полисов, однако статистика жалоб свидетельствует об обратном, рассказывает Филипп Габуня. В первом квартале 2019 года количество жалоб потребителей, связанных с нарушением при продаже продуктов страхования жизни, выросло на 85% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, говорит он. «Количество жалоб не гигантское, тем не менее этот тренд насстораживает», — рассказывает Филипп Габуня.

Снижение сборов по ИСЖ было ожидаемым, считает председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. «Это следствие и разочарования людей в этом продукте, и ужесточения требования со стороны регулятора. Мы хотим здорового роста финансового рынка, а не такого, который основан на обмане. Поэтому пусть будут более умеренные темпы, но рынок будет развиваться абсолютно здоровым способом», — сказала Набиуллина, выступая в Госдуме.

Как вспоминает Максим Чернин, ранее ежегодно сборы по страхованию жизни росли примерно на 40%. В результате с 2009 года, когда сборы по страхованию жизни составляли всего 15 млрд руб., рынок достиг

своего максимума в 2018 году — тогда взносы по этому виду составили 452 млрд руб., и он стал лидером по размеру премий среди остальных видов, отмечает он.

Предупреждены и во вооружены

О падении сборов по ИСЖ ЦБ предупредил компании еще в октябре 2018 года, когда выявил нечестные продажи полисов ИСЖ. Его собственный мониторинг показал, что при продаже полисов клиентов «часто убеждают, что покупка ИСЖ принесет значительно большую прибыль, чем открытие банковского вклада», что не соответствует действительности. За время развития ИСЖ завершилась малая часть таких договоров, по которым была выплата. Как говорит Филипп Габуня, из 80 тыс. завершившихся договоров большая часть пришла на трехлетние договоры. «К сожалению, доходность не очень радостная», — говорит он. По его данным, по трехлетним полисам ИСЖ доходность в среднем за весь период составила 1,9%, по пятилетним — 2,4% годовых соответственно. «Показатели очень низкие, в любом случае мы говорим с вами об отрицательной динамике доходности», — говорит он, подчеркивая, что с учетом такой доходности ему сложно представить, что потребители точно понимали, какой продукт оформляли.

Мониторинг ЦБ показал: многие клиенты были уверены, что при досрочном прекращении договора они смогут полностью вернуть деньги, которые заплатили страховщику, в качестве премии, а сами средства в ИСЖ застрахованы Агентством по страхованию вкладов (АСВ). Чтобы покончить с нечестными продажами продуктов, ЦБ решил с 1 апреля ужесточить процесс продажи про-

дуктов страхования жизни. С этой даты продавцы продуктов страхования жизни обязаны предупреждать клиентов об основных рисках продукта и его существенных условиях. Делать это нужно через специальные памятки, которые подписывает клиент до оформления договора. В частности, они обязаны раскрывать клиенту порядок расчета инвестиционного дохода, информировать об отсутствии гарантий его получения, о порядке возврата денежных средств при расторжении договора страхования, а также о том, что инвестиции по договору страхования не входят в систему гарантирования АСВ. Кроме того, будет раскрываться информация о том, какая часть вложенных клиентом средств будет инвестироваться, а какая пойдет на покрытие расходов страховой организации и выплату комиссии посреднику.

Основные продавцы продуктов страхования жизни — банки. Через них в 2018 году было получено 89,3% премий, куда входит ключевой сегмент страхования жизни — ИСЖ. «Чаще всего банки предлагают своим клиентам ИСЖ как альтернативу или дополнение к депозитам», — пишет ЦБ в своем обзоре. Заинтересованность банков в продаже страховок жизни регулятор объясняет комиссионным доходом кредитных организаций — в прошлом году банки с продажи полисов страхования жизни получили 150,6 млрд руб. вознаграждения от страховщиков.

Последствия нововведений ЦБ

Оценить эффект от введения с 1 апреля новых требований продаж полисов страхования жизни пока сложно, так как прошло не слишком много времени, говорит Филипп Габуня. Страховщики в результате опроса также затруднились сказать регулятору, как его указание сказало на динамике продаж, добавляет он. Учитывая продолжающийся рост жалоб потребителей, ЦБ проведет контрольные закупки, чтобы проверить, как исполняется его указание, как продаются продукты, предупреждает Филипп Габуня.

Невозможно говорить о 100-процентной готовности всех страхо-

щиков жизни к соблюдению новых требований ЦБ, рассуждает директор по правовым вопросам «Росгосстрах жизнь» Александр Козинов. По его мнению, у некоторых компаний могли возникнуть организационные сложности. Они связаны с тем, что основным каналом продаж таких продуктов являются банки, и им пришлось дорабатывать свои операционные IT-системы, чтобы учесть регуляторные нововведения. «Банки встретили это нововведение насторожено. Во многом это вызвано активным информационным фоном о „большом количестве жалоб“ и о „наведении порядка“,» — говорит он. В результате этого некоторые крупные банки снизили свою активность в продажах ИСЖ, добавляет Максим Чернин, а генеральный директор «ВСК-Линия жизни» Олег Воляник отмечает, что из-за сокращения взносов по ИСЖ банки стали недополучать комиссионный доход.

Следствием сокращения рынка ИСЖ стал рост накопительного страхования жизни (НСЖ), считает генеральный директор «Росгосстрах жизнь» Алексей Руденко. Взносы по НСЖ за первый квартал выросли на 48,7% до 18,2 млрд руб., следует из данных ВСС. Такого стремительного роста по НСЖ не было последние годы, замечает Максим Чернин. Сильнее всего выросли сборы по НСЖ у страховщиков при банках, отмечает президент Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) Сергей Перельгин. Большой вклад в динамику сборов по НСЖ внес «Сбербанк страхование жизни», указывает Максим Чернин. У лидера рынка «Сбербанк страхование жизни», полисы которого продаются через каналы Сбербанка, сборы по НСЖ за три месяца выросли на 84% до 7,4 млрд руб., следует из его сообщения.

Банки постепенно переориентируются на продажи других видов страхования жизни, прежде всего НСЖ, говорит управляющий директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Алексей Янин. Ужесточение требований привело к тому, что продать ИСЖ клиенту банка стало гораздо сложнее — его уже вряд ли полу-

чится выдать за банковский депозит, продолжает он. «По сути рынок ИСЖ подошел к своему концу и будет постепенно сворачиваться», — уверен он. Рынок ИСЖ пережил свои лучшие годы, соглашается генеральный директор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич. «В отношении ИСЖ пока не могу сказать, что я вижу какой-то оптимизм», — говорит Филипп Габуня. «Можно сказать, что ИСЖ в целом становится „токсичным“ продуктом», — добавляет Алексей Янин.

Президент АСЖ Сергей Перельгин говорит, что результатом 2019 года станет отсутствие роста рынка. Собственные прогнозы руководителей компании неоднозначные. По мнению Алексея Леоненко, накопительное страхование вырастет на 40–50%, а глобального роста или сильного падения по ИСЖ он не видит. «На ИСЖ существенное влияние окажет указание ЦБ», — считает он. В результате по итогам года рынок страхования жизни может сократиться в премиях на 7–10%, полагает он.

Генеральный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев по итогам 2019 года прогнозирует падение рынка в пределах значений первого квартала. Рынок ИСЖ упадет в два раза, и ЦБ ничего не делает, чтобы ситуацию исправить, сетует Олег Воляник.

Евгений Гуревич 2019 год называет годом трансформации рынка страхования жизни. «Новая реальность говорит о том, что объем сборов будет все-таки сокращаться», — говорит он. Хорошим результатом 2019 года будет, если рынок страхования жизни повторит итоги 2017 года, говорит Евгений Гуревич, подчеркивая, что его пессимистичный прогноз предусматривает куда сильное падение — к уровню 2016 года. Тогда сборы страховщиков жизни составили около 245,6 млрд руб., а в 2017 году выросли на 44% до 356,3 млрд руб., свидетельствуют данные ВСС. Но есть и оптимисты. Алексей Руденко надеется, что по итогам 2019 года рынок страхования жизни вырастет в сборах на 15%. «Если ты не веришь в рост, то зачем на этом рынке быть?» — рассуждает он.

Олег Юдин

Продавай и властвуй

— посредники —

По итогам 2018 года половину сборов страховщикам — 750 млрд руб. — обеспечил банковский канал продаж, в основном из-за инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). При этом треть от этих премий страховщики вернули банкам в виде комиссии. Регулятор отмечает рост зависимости страховщиков от банковского канала продаж и на фоне падения сборов по страхованию жизни советует рынку развивать другие способы привлечения клиентов.

В апрельском «Обзоре ключевых показателей деятельности страховщиков» ЦБ выразил беспокойство по поводу роста зависимости страховых компаний от банковского канала продаж. «Это может оказать негативное влияние на итоги их деятельности в случае изменений стратегий банков», — отмечалось в документе.

Активный рост продаж полисов через банки начался в 2012 году вместе с продвижением ИСЖ. Совокупные премии страховых компаний в 2018 году составили 1,48 трлн руб., при этом через банки страховщики собрали более 750 млрд руб. В 2018 году размер комиссионных банкам за продажи полисов составил 27,5% от размера страховой премии, собранной через кредитные организации. Банки получили от страховщиков 150,6 млрд руб., что в 1,5 раза больше, чем в 2017-м. Через банки в 2018 году было получено 89% взносов по страхованию жизни, в частности и по ИСЖ, которое банки предлагают своим клиентам как альтернативу или дополнение к депозитам. Комиссия по договорам страхования жизни и страхования от несчастного случая и болезней превысила 70 млрд руб., подсчитали во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС).

Основное влияние на рост банковского канала продаж оказывают страховщики, связанные с банками. По мнению директора по рейтингам страховых и инвестиционных компаний агентства «Эксперт РА» Ольги Басовой, имея преимущество перед рыночными игроками, такие страховщики получают значительную долю взносов через банки. Спрос может измениться в результате смены условий и темпов кредитования, а также раскрытия клиентам подробной информации об ИСЖ, которое теперь являет-



Банки — дорогой канал для страховщиков, их высокие комиссии — одна из причин низкой доходности ИСЖ

ся обязательным в соответствии с указанием Банка России и стандартами ВСС. «Если клиенты после получения подробной информации об ИСЖ будут массово отказываться от приобретения этого продукта, то и взносы, получаемые через банковский канал продаж, начнут сокращаться уже в 2019 году», — считает Ольга Басова.

ИСЖ по некоторым параметрам интереснее банкам, чем депозиты, отмечает директор страховой аналитической группы Fitch Ratings Анастасия Литвинова: страховой сектор в процессе бурного роста ИСЖ скорее играл роль ведомого, чем ведущего. Это связано со стратегией банков на увеличение доли комиссионных, не связанных с кредитным риском доходов, комментирует начальник управления страхования финансовых институтов и партнеров компании «Ингосстрах» Дмитрий Шапошников. В Fitch считают, что при обвале ИСЖ страховому сектору будет довольно сложно найти адекватную замену банковскому каналу и не допустить оттока средств.

Директор департамента страхового рынка Банка России Филипп Габуня подтверждает: зависимость страховщиков жизни от банковского канала продаж всегда была, но при сокращении объема продаж продуктов страхования жизни страховщики больше почувствуют его влияние. По его словам, банки — это достаточно дорогой канал для страховщиков, и одна из причин низкой доходности ИСЖ (2,4% по пятилетним полисам и 1,9% — по трехлетним) это высокие комиссии, которые платят банкам.

У банковского канала продаж есть ряд преимуществ, считает заместитель генерального директора СК «Сбербанк страхование жизни» Виктор Дубровин: разветвленная сеть офисов, большой клиентский поток, регулярные коммуникации с клиентами. К тому же людям в целом комфортно приобретать финансовые услуги в одном месте, которому они доверяют.

«В России, как и в Европе в целом, основной канал продаж страхования жизни — банковский. К примеру, в Италии, Португалии, Турции 70–80% продаж в страховании жизни приходится на банк, выше 30% — в Хорватии, Греции, Бель-

гии. Даже в тех странах, где исторически были сильны другие каналы, к примеру, агентский в Германии, банки постепенно занимают все большую долю в продажах, в той же Германии доля банковского канала на рынке страхования жизни — 20%», — отмечает он.

Различные виды, помимо страхования жизни, также обзаны ростом своих объемов именно кредитным организациям. Высокую зависимость от банковского канала продаж ощущают на себе страхование имущества физических лиц и страхование от несчастного случая. Так, доля банковского канала в первом сегменте составила 42% от общего объема собранных премий против 34% в прошлом году, при этом комиссия была равна свыше 60% от стоимости полиса. Проректор Финансового университета при правительстве Алексей Зубец связывает это с повышением активности банков в сегменте кредитования населения на приобретение недвижимости. «ЦБ следует обратить внимание на этот сегмент, чтобы не допустить сверхвысоких комиссий продавцов этого вида страхования», — замечает он.

Доля банков в продажах страхования от несчастных случаев также

выросла — с 51% против 41% от всех заработанных страховщиками премий. Комиссия кредитных организаций по итогам четвертого квартала 2018 года составила 79% от взносов по договорам страхования, что чрезвычайно много и вызывает вопрос: в какой степени страхование от несчастных случаев, продаваемое через банки, является полноценным страхованием, говорит Алексей Зубец.

При отсутствии в стране сложившейся культуры страхования возможность приобрести страховку в отделении банка — важное преимущество для клиента банка, заявляет директор департамента по работе с финансовыми институтами «АльфаСтрахование» Алина Соколова. При этом, по ее словам, банковский канал будет частично перетекать в онлайн, что соответствует реалиям рынка и ожиданиям клиентов. «Необходимо прежде всего разрабатывать современные продукты, простые, удобные и доступные для клиента, а канал продаж вторичен, он должен быть удобен клиенту. Не нужен идеальный канал, через который никто ничего не покупает», — говорит она.

Агенты дороже банков

Всего через посредников в 2018 году страховщики получили 73% премий. Второе место после банков занимают агенты — физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели (25,5%). Их комиссии также выросли за год — с 17,6% до 21%. Через посредников-юрлиц было получено 7% премий, вознаграждения для них увеличилось с 18% до 24%.

У россиян крайне консервативная структура сбережений: 45% денег хранится «под подушкой», а 51% в банковских вкладах, говорит директор по методологии продуктов СК «Росгосстрах жизнь» Алексей Кривошеев. И банковская продажа в страховании — это фактически либо перекалывание части накоплений из депозита в страховую продукт, либо покупка защитного полиса, сопутствующего кредиту. «Агентская сеть — это иная структура сборов, через нее продаются классические продукты накопительного страхования жизни с регулярными взносами, плюс пролонгации. Ее преимущества очевидны — она позволяет обеспечить стабильный бизнес, не зависящий от рыночных флуктуаций. Несмотря на превалирующую долю банкостра-

хования в наших сборах, в агентской сети мы тоже видим большой потенциал», — говорит он.

Развитие агентских сетей обходится страховой компании дороже банковского канала, отмечает Алексей Кривошеев, это более долгосрочная история, на выращивание эффективного агента, тем более финансового консультанта, уходят месяцы, а клиентов у одного агента обычно все равно меньше, чем входящий клиентский поток в банке. Главное условие для развития агентских сетей в долгосрочном страховании жизни — это финансовая стабильность в стране. Для того чтобы люди захотели вложить деньги, например, в накопительное страхование жизни, предлагаемое страховым агентом, важна их уверенность в завтрашней экономике: курсе рубля, снижающемся уровне инфляции и в своем финансовом благополучии с тем, чтобы через год им не потребовалось срочно изымать взносы на страхование для трат по непредвиденным расходам.

Алексей Зубец верит, что рост кредитования в России сможет обеспечить долю продаж через банки в 40% в 2019 и 2020 годах. При этом комиссия кредитных организаций будет оставаться умеренной и не превысит 30–35%, но, скорее всего, она будет иметь тенденцию к снижению за счет расширения конкуренции между банками за место на рынке продаж страховых услуг. Он считает, что благодаря созданию собственных экосистем, торговых площадок, которые повышают долю непроцентных доходов в прибыли кредитных организаций, активность банков в продажах нетрадиционных для себя продуктов будет только расти.

Доля продуктов по страхованию жизни, продаваемых через банки, в ближайшие два года составит около 80% от всех каналов продаж, ИСЖ — до 95%, ожидают в «Росгосстрах жизни». Дальнейшая динамика будет зависеть в том числе от регуляторной деятельности, появления новых интересных для банков страховых продуктов, доходностей по текущим инвестиционным полисам. Премии российских страховщиков по итогам 2019 года могут вырасти на 12–15% по сравнению с показателем 2018 года, прогнозирует глава ВСС Игорь Юргенс. По его словам, банковский канал продаж постепенно будет вытеснять агентский, на конец года через банки может быть продано около 40% полисов страхования по всем видам.

Катерина Палашина