

«НА НАШЕМ РЫНКЕ ПРОИСХОДИТ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ПРОДУКТОВ»



В 2019 году сборы по страхованию жизни упали впервые за десять лет. Основной причиной спада стало снижение популярности инвестиционного страхования жизни, которое в течение последних трех лет выступало локомотивом всего рынка. О том, что вызвало такие изменения, какие направления бизнеса набирают обороты, а также какие задачи стоят перед компанией, рассказал «Деньгам» гендиректор «Сбербанк Страхование жизни» **Алексей Леоненко**.

Вы возглавили компанию весной этого года. Какие задачи были поставлены перед вами руководством?

— Ключевые задачи — сохранение лидирующих позиций компании на рынке страхования жизни, повышение ценности наших продуктов для клиентов и технологизация. Показатель технологического развития компании должен стремиться к тому уровню, которого на сегодняшний день достиг Сбербанк, которого требуют рыночная конъюнктура и современные вызовы. В эпоху цифровой трансформации бизнес должен соответствовать ожиданиям клиентов и обеспечивать тот уровень сервиса, который они хотят получать от современной российской страховой компании.

— Произойдут ли какие-то изменения в стратегии развития компании с вашим приходом?

— Безусловно, некоторые аспекты бизнеса требуют переосмысления, изменения направления движения либо скорости развития. Сейчас мы актуализируем стратегию развития компании.

— С какими результатами вы закончили второй квартал?

— По итогам второго квартала сборы нашей компании выросли по сравнению с тем же периодом 2018 года на 2% — до 77,6 млрд руб. Темпы роста упали, но это запланированный результат на фоне общей коррекции и сокращения объема рынка, который просел по итогам полугодия на 10%.

— Какие направления бизнеса выбивались из общего тренда?

— В первую очередь накопительное страхование жизни. За первое полугодие компания заключила по этому виду страхования более 72 тыс. договоров — втрое больше, чем годом ранее, сборы выросли на 130%, до 19 млрд руб. С начала года этот вид демонстрирует самый высокий темп роста и по количеству договоров, и по объему сборов. Интересно, что у нас в 4,5 раза выросло количество молодых клиентов в возрасте до 35 лет, а средний срок, на который заключают договор ИСЖ, увеличился с 7 до 10 лет.

Помимо накопительного страхования жизни, хорошую динамику показало страхование от несчастных случаев и болезней, премии по которому выросли на 76%, до 2,8 млрд руб. Есть рост и в кредитном страховании — на 5%, до 15,7 млрд руб.

— Снижение инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) стало главным трендом полугодия. С чем это связано?

— Сокращению объемов ИСЖ способствовали два основных фактора. Во-первых, ситуация на фондовых рынках. В первых трех кварталах 2018 года большинство базовых активов, которые использовали все участники рынка страхования жизни при формировании стратегий ИСЖ, показали преимущественно отрицательную динамику. Стоимость базовых активов в среднем снизилась за этот период на 17%. Благодаря особенностям продукта — ИСЖ гарантирует стопроцентную защиту первоначально вложенных денег — клиенты ничего не потеряли. Но на привлекательности инвестиционных продуктов текущая ситуация, конечно, отразилась.

Второй фактор — рост информированности клиентов. В начале года Всероссийский союз страховщиков принял стандарты взаимодействия с получателями финансовых услуг, а в апреле Банк России выпустил указания, которые установили требования к продажам по страхованию жизни. Сегодня в момент продажи клиент получает полную информацию о продукте. Чуть более пяти лет назад, на старте активных продаж, ИСЖ нередко позиционировалось не-

корректно, как более доходная альтернатива депозиту. Непонимание сути продукта и неоправданные ожидания формировали недовольство клиентов. Но сейчас благодаря совместным усилиям рынка и регулятора такие ситуации практически сведены к минимуму.

Само по себе инвестиционное страхование жизни — хороший продукт с понятными преимуществами. Стопроцентная защита капитала — важное условие и существенное положительное отличие ИСЖ от других инвестиционных продуктов, на которых клиент может как заработать, так и потерять первоначально внесенные средства. Важно, чтобы, оформляя договоры инвестиционного страхования жизни, люди четко понимали, что именно они покупают. Думаю, мы близки к этой ситуации. Определенный сегмент клиентов, которые заинтересованы именно в этом продукте, точно есть.

За первое полугодие 2019 года «Сбербанк Страхование жизни» заключила около 40 тыс. новых договоров ИСЖ, в период охлаждения было расторгнуто всего около 2% договоров. 2% — это очень низкий уровень расторжений, я думаю, что даже в страховании автокаско определенный процент договоров по разным причинам расторгается. С моей точки зрения, эти цифры говорят о том, что подавляющее большинство клиентов, заключающих сегодня договор ИСЖ, выбирают его целенаправленно и осознанно.

Со своей стороны мы серьезно работаем и над качеством продаж этого продукта, и над его наполнением. Например, в ближайшее время мы предложим новую программу, по условиям которой у клиентов будет возможность выбрать ИСЖ с гарантированной доходностью либо потенциально более доходный, но более рискованный продукт.

— Не считаете внимание ЦБ к данному направлению страхового бизнеса избыточным в сравнении с другими страховыми и инвестиционными продуктами?

— Интересы Центробанка в повышении прозрачности ИСЖ и других страховых продуктов совпадают с нашими. Наша компания начала внедрять механизмы контроля качества продаж ИСЖ еще до введения стандартов ВСС и указания Банка России.