

страхование

«Страховщикам придется конкурировать с биг-техами, и это будет тяжело»

О развитии рынка страхования жизни после завершения бума популярности инвестиционных продуктов и о том, как сегмент изменит система гарантирования, в интервью „Ъ“ рассказывает генеральный директор «Сбербанк страхования жизни» **Алексей Леоненко**.

— **экспертное мнение** —

— В октябре ЦБ объявил о намерении создать систему гарантирования страхования жизни. Как эта идея скажется на сегменте?

— Создание гарантийного фонда в рамках АСВ — позитивный шаг для рынка. Сейчас страхователь сравнивает наш продукт с банковским депозитом, имеющим госгарантию. И в этом сравнении страховщики проигрывают. Теперь важно правильно подойти к расчету отчислений компаний в гарантийный фонд. Этот расчет будет заложен в каждый договор, который мы подписываем с клиентом, и важно, чтобы он не повлиял на стоимость продукта. При сохранении надежности страхового продукта следует не подорвать его доступности.

— Ставка, которая обсуждается, — 0,025% от резервов компаний — сильно скажется на цене полисов?

— Сейчас сложно оценить достаточность ставки и ее и нагрузку на продукт, пока только идут обсуждения. Нужны расчеты, а они не закончены. Определенно, система гарантирования должна распространяться на те договоры, которые будут заключены после принятия решения о том, что система заработала. У нас очень много больших действующих договоров, их экономика не предполагает отчислений в гарантийный фонд.

— Держатель гарантийных фондов определен АСВ, а не страховое СРО. Нет в этом недоверия регулятора к рынку?

— Система гарантирования через АСВ хорошо себя зарекомендовала на банковском и пенсионном рынках, логично ее же распространить и на страхование. Люди уже знают бренд АСВ и доверяют ему. Кем будет управляться фонд — не принципиально, важно, чтобы это управление было профессиональным и давало защиту потребителю.

— 1,4 млн руб. — сумма гарантирования по страхованию жизни вам кажется достаточной?

— Такая сумма гарантий установлена для депозитов. В страховании это хороший порог, с которого можно начать. Большая часть и накопительных, и инвестиционных договоров страхования жизни в нашей компании укладывается в эту сумму.

— Как оцениваете состояние рынка страхования жизни сейчас? Где видите точки роста?

— Рынок в стадии снижения. В первом полугодии 2019 года сборы упали на 10%. Основное сокращение приходится на ИСЖ, этот вид страхования точно не точка роста на ближайшее время. Инвестиционные инструменты в прошлом году показали невпечатляющую динамику, часто и отрицательную, поэтому интерес людей к ним ожидаемо снизился.

Кроме того, в текущем году появились указание ЦБ и стандарты Всероссийского союза страховщиков (ВСС) о порядке информирования страхователя — в момент заключения договора клиент получает памятку. В ней прописывается, что доходность по договору не гарантирована, а инвестированные средства не имеют защиты АСВ.

— Это снизило продажи?

— Это повысило понимание людьми сути продуктов по страхованию жизни. Теперь клиенты четко осознают, что они покупают и зачем. Продажи по ИСЖ снизились, но тем не менее около 55 тыс. договоров ИСЖ за девять месяцев 2019 года в нашей компании подписаны. Если же говорить о точках роста, то это накопительное страхование жизни (НСЖ) и продукты долевого страхования жизни (unit-linked). Рынок ведет дискуссии с регулятором и Минфином о появлении нормативной базы под unit-linked. Впрочем, когда последний разрешат использовать, ждать взрывного роста, аналогичного недавнему росту в ИСЖ, не стоит. Ну и, конечно, серьезный потенциал роста заложен в развитии цифровых продаж.



— Это удешевит продукт для клиента? Существовало?

— Да, но не в разы: в структуре страхового продукта доля нагрузки на дистрибуцию — это проценты.

— Какой сейчас средний портрет клиента по ИСЖ и НСЖ?

— Договоры ИСЖ заключают люди среднего класса и выше. Это взрослая аудитория старше 55 лет. По основной массе договоров объем вложений попадает в вилку 1–3 млн руб., в среднем — чуть более 2 млн руб. Большинство договоров пятилетние. По НСЖ примерно 30% — это клиенты в возрасте до 35 лет, еще треть — до 45 лет. Они накапливают суммы от 750 тыс. до 2 млн руб. Около 5% договоров со страховыми суммами от 5 млн руб. и выше. Срок большинства договоров НСЖ — 6–10 лет. И в ИСЖ, и в НСЖ наиболее активны женщины: именно они заключают примерно 60% договоров в обоих видах страхования.

— Средняя доходность по договорам у вас какая?

— Гарантированную норму доходности и дополнительный инвестиционный доход по НСЖ мы публикуем в соответствии с требованиями ЦБ. По итогам 2018 года объявленные ставки инвестиционной доходности по НСЖ составили у нас 7,1% для полисов, номинированных в рублях. Говорить о средней доходности в ИСЖ, с моей точки зрения, некорректно. Она сильно зависит от разных показателей, среди которых точки входа и выхода, срок действия договора и выбранной стратегии. Сейчас в нашем портфеле около 30 заполненных в разное время стратегий. Есть такие стратегии, по которым ожидания клиента на рост стоимости базового актива не оправдались, базовый актив снизился. Но в любом случае эти клиенты ничего не потеряли, по их договорам сработала стопроцентная защита капитала. Есть и стратегии, которые показывают высокую доходность, например 12% годовых по стратегии «Акции Сбербанка». Кроме того, к ЧМ по футболу мы предлагали купонную

стратегию, шесть купонов по ней уже сработало, и по каждому из них доходность превысила 12%. Есть у нас и уникальный случай, когда клиент заработал доходность 40%.

— А как развитие цифровых сервисов может сказаться на сегменте страхования жизни?

— В диджитализации заложен огромный потенциал развития страхования, но, к сожалению, страховщики пока что законодательно ограничены в онлайн-продажах. Между тем цифровые сервисы в страховании набирают обороты. Так, по данным Willis Towers Watson, за первые три квартала 2019 года инвестиции в мировой «иншур-тех» составили \$4,36 млрд — на 5% больше, чем за весь 2018 год. Ошеломляющего результата в страховании пока никто из биг-техов не показал, но это не значит, что его не будет. Когда этот прорыв случится, страховщикам придется конкурировать с биг-техами — и это будет тяжело.

— В 2021 году появится возможность выхода в Россию филиалов иностранных страховщиков. Нет

опасения, что потребитель предпочтет иностранные бренды?

— Не думаю, что западные компании будут рваться в РФ. Пока мы наблюдали только примеры ухода иностранных компаний с нашего рынка. Тем не менее важно, чтобы законодатель создал равные условия для российских страховщиков и иностранных филиалов. Если у филиалов не будет обязательств по резервированию, достаточности капитала, как с ним можно будет конкурировать? Также должен быть международный паритет. В рамках ЕС лицензированный участник рынка может открывать свои подразделения на территории всего союза. Но если наша компания в 2021 году захочет открыть филиал в Польше, объективно этого сделать не дадут, потому что это правило на нас не распространяется. Получается, что на нашей территории смогут работать филиалы из тех стран, в которые мы, национальные страховщики, зайти не можем.

— А какие иностранные рынки вам интересны?

— Этот вопрос не стоит в повестке.

— Как оцениваете вероятность участия страховщиков в гарантированном пенсионном плане (ГПП)?

— Чем больше у граждан инструментов, которые помогают копить, тем лучше. Я не вижу причин, по которым страховщики не должны участвовать в ГПП.

— Ни в одной из последних конфигураций пенсионной реформы у страховщиков не было особых шансов.

— Ничто не мешает еще раз подойти к снаряду.

— Какими видите страховые продукты будущего?

— Если уже совсем визионерствовать, то, на мой взгляд, будущее за тем, что у вас будет один продукт на все случаи жизни и в зависимости от ситуации вы будете регулировать наполнение полиса, опираясь на подсказки искусственного интеллекта. Уже сейчас реально запустить продукты, которые будут основаны на данных здоровья клиента: портативные датчики, которые следят за состоянием человека, с его, разумеется, согласия, позволяют настроить продукт под конкретного страхователя.

Интервью взяла
Татьяна Гришина

Страховщикам далеко до пенсии

— **длинный полис** —

ЦБ убрал главное препятствие для продаж продуктов по страхованию жизни: их покупателям не потребуется подтверждать квалификацию инвесторов. Банк России обсуждает введение системы гарантирования в этом сегменте. Такие движения регулятора должны поднять продажи долгосрочных продуктов по страхованию жизни. Однако основная надежда рынка — на доступ к пенсионным деньгам — пока не сбылась. В проекте о государственном пенсионном плане (ГПП) о страховщиках не сказано ни слова.

Банк России принял решение исключить из законопроекта о категоризации инвесторов, который готовится ко второму чтению в Госдуме, нормы, касающиеся договоров страхования жизни. В конце октября ЦБ представил рынку новое видение законопроекта в виде презентации. В ней еще предлагалось ограничение по договорам страхования жизни. Неквалифицированные инвесторы должны были получать доступ к таким продуктам только после прохождения ряда тестов на понимание продукта. Такое ограничение предполагалось при продажах инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) сроком более пяти лет или по продуктам без защиты капитала.

«Уточненной версии концепции законопроекта о категоризации инвесторов нормы, касающиеся ИСЖ и накопительного страхования жизни (НСЖ), будут исключены. Правила по этим продуктам будут урегулированы отдельным проектом поправок, которые планируются подготовить позднее», — сообщил 6 ноября „Ъ“ представитель Банка России.

Предлагаемое ранее ограничение не устраивало страховые компании. По словам Игоря Юргенса, президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в отличие от многих инвестиционных инструментов, особенностью всех договоров страхования жизни является то, что страховщик обязан вернуть клиенту деньги вне зависимости от доходности использованных инструментов.

Дополнительной серьезной защитой клиентов по страхованию жизни



Страховщики надеются возродить привлекательность продуктов по страхованию жизни после завершения бума продаж инвестполисов

являются стандарты ВСС и Банка России, которые практически полностью решили проблему мисселинга. По его оценке, договоров ИСЖ со сроком более пяти лет на рынке менее 10%. Гендиректор «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов считает, что, так как сам клиент ничего не инвестирует и страховой полис не является ценной бумагой, обсуждение регулирования инвестиций физических лиц должно рассматриваться отдельно от регулирования страховой отрасли. «Хотя соблазн понятен: слово-то одно и то же в названии, поэтому все пытаются играть на данной поляне», — говорит он.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг также выступают против предлагаемой нормы по страхованию жизни в законопроекте о категоризации инвесторов. Они настаивали на том, что все структурные продукты должны иметь одинаковое регулирование. Исключение

нормы по договорам страхования жизни в законопроекте создает юридическую коллизию: ИСЖ включает в себя производный финансовый инструмент, а значит, должен подчиняться требованиям по тестированию при операциях с такими инструментами по законопроекту о категоризации инвесторов. Возможно, этим и займется ЦБ позднее, обещая подготовить отдельные поправки.

ЦБ следит за ИСЖ

Согласно данным Банка России, опубликованным в «Обзоре рисков финансовых рынков», с 1 января по 1 октября текущего года страховые премии по ИСЖ составили 140 млрд руб., а количество заключенных договоров ИСЖ за девять месяцев 2019 года — 253 тыс. Основным каналом продаж ИСЖ являются кредитные организации. ИСЖ сочетает в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить дополнительный доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы.

По данным Банка России, приток вложений в рублевые депозиты, рублевые банковские облигации и ИСЖ за период с начала года по 1 октября 2019 года составил 1,162 трлн руб., из которых на рублевые банковские облигации и ИСЖ пришлось 31%. Несмотря на возросший интерес населения к вложениям в инструменты, альтернативные депозитам, данный канал инвестирования пока составляет лишь небольшую долю от общих сбережений населения (объем вложений в рублевые банковские облигации и ИСЖ составляет 2,6% от рублевых депозитов).

В документе подчеркивается, что Банк России следит за возможными рисками продаж физическим лицам новых инструментов, выявляет недобросовестные практики со стороны финансовых организаций. В целях недопущения таких ситуаций Банк России принимает меры. Так, в 2018 году Центробанк утвердил два разработанных ВСС базовых стандарта для рынка страховых услуг, которыми, в частности, установлены требования о раскрытии страхователем полного перечня характеристик продуктов ИСЖ, а также закреплен ряд обязательных действий со стороны страховщика, нацеленных на то, чтобы убедиться в действительном понимании страхователем условий заключенного им договора. Дополнительно с 1 апреля текущего года Банк России ввел требования о раскрытии информации об особенностях договоров ИСЖ и связанных с ними рисках путем предоставления потребителю страховых услуг памятки по форме, установленной Банком России.

Новый драйвер

Страхование жизни было драйвером роста всего рынка на протяжении последних лет, причиной стал бум продаж ИСЖ. Но по итогам первого полугодия 2019-го объем премий по страхованию жизни составил 199 млрд руб., что на 10% ниже показателя за такой же период прошлого года (сборы по ИСЖ упали сразу на 32%, до 92,3 млрд руб.). Игорь Юргенс считает, что такие результаты на рынке страхования жизни объясняются главным обра-

зом волатильностью ставок по инструментам с фиксированной доходностью. Это стало, с одной стороны, причиной снижения сборов по ИСЖ, а с другой — привело к увеличению спроса на инструменты, не содержащие такой рискованной точки зрения величины дохода инвестиционной составляющей.

Кроме того, стандарты по продажам таких продуктов снизили покупательскую активность, отмечают страховщики. Гендиректор «Сбербанк страхования жизни» Алексей Леоненко считает, что в 2019 году в ИСЖ продолжится снижение объемов. Он надеется уже в следующем году увидеть положительную динамику в ИСЖ, в том числе за счет запуска нового продукта по долевого страхованию жизни (unit-linked; см. интервью рядом). «Взрывного роста, аналогичного тому, который демонстрировало ИСЖ в последние годы, благодаря unit-linked мы не увидим, но определенный стимул к развитию сегмента этот продукт может дать», — отметил он.

Новым драйвером рынка стало НСЖ. В первом полугодии страховщики собрали по этому виду 44,7 млрд руб., что на 55% больше, чем годом ранее. По словам господина Юргенса, в результате доля ИСЖ по итогам первого полугодия 2019-го сократилась на четверть и составила 46% против 62% годом ранее, а НСЖ — выросла почти в два раза, до 23% против 13% в первом полугодии 2018-го. «Мы полагаем, что у НСЖ большой потенциал, а у страховщиков жизни — достаточно большой опыт борьбы с мисселингом — некорректными продажами, чтобы предотвратить такую практику на растущем рынке НСЖ», — говорит он.

Гендиректор «Капитал Лайф Страхование жизни» Евгений Гуревич отмечает растущую востребованность накопительных программ страхования жизни у разных категорий клиентов, полагая, что НСЖ будет одним из основных драйверов рынка в ближайшие годы. Об пояснил, что в сравнении с другими традиционными способами накоплений, например банковскими вкладами, программы НСЖ обладают рядом преимуществ, среди которых страховая защита по широкому кругу

рисков, финансовая защита накоплений — они не могут быть конфискованы, взысканы по суду и не подлежат разделу при разводе, предусмотрены адресная гарантия получения средств, налоговые льготы (налоговый вычет).

Алексей Леоненко отмечает, что в ситуации нестабильности на фондовых рынках люди все чаще склоняются не к инвестиционным продуктам, а к тем, которые позволяют сохранить средства либо обеспечить формирование будущего финансового резерва на различные цели. «НСЖ отлично решает эти задачи. Причем помимо функции накопления НСЖ обеспечивает клиента полноценной страховой защитой на весь срок действия договора», — говорит он.

На вопрос, нет ли риска повторения ситуации мисселинга с НСЖ, представитель ЦБ отметил, что между НСЖ и ИСЖ есть принципиальная разница. В первом случае речь идет о долговременных отношениях, когда клиент должен регулярно делать взносы. Следовательно, если он разочаруется в действиях компании, в том числе в части дохода, то может эти отношения прекратить, поэтому страховщик должен быть заинтересован в продолжении этих отношений, иначе он не получит следующие премии. ИСЖ подразумевает единовременную оплату взноса и получение выплат через три-пять лет, то есть зависимость страховщика от агента, продающего продукт, гораздо выше. «Тем не менее мы будем следить за развитием сегмента НСЖ и в случае необходимости принимать меры», — сказал он.

Евгений Гуревич считает, что риск некорректных продаж объективно практически сводится к нулю в случае агентской продажи и при личной консультации финансового специалиста. В связи с этим возрастает важность развития агентских сетей страховщиков, которые позволяют не только организовать профессиональную и качественную продажу продуктов страхования жизни, но и давать клиенту максимально полную информацию о страховании, повышать финансовую грамотность.