

Рекорды низкой базы

Российский страховой рынок в 2021 году демонстрирует хорошие темпы роста, что, впрочем, неудивительно на фоне эффекта низкой базы, обусловленного прошлогодним спадом. Важнее другое: по мнению страховщиков, в условиях пандемии рынок нащупал точки роста и будет планомерно развиваться в данных направлениях.

— рейтинг —

На высоком уровне

Количественные показатели российского страхового рынка в текущем году сильно прибавили. Если ориентироваться на статистику Банка России, объем собранных премий в первом полугодии превысил более чем на 20% соответствующий показатель прошлого года. На годовую динамику российского страхового рынка в 2021-м существенное влияние оказал эффект низкой базы в апреле—июне 2020 года, когда действовало большинство ограничительных мер, принятых для предотвращения распространения коронавируса, отмечает ЦБ.

Помимо низких значений прошлого года росту взносов во втором квартале 2021 года способствовала конъюнктура рынка кредитования физических лиц, которая привела к существенному росту сегментов, связанных с кредитованием, в том числе страхования жизни заемщиков и страхования от несчастных случаев и болезней.

«На наш взгляд, общая динамика рынка в 2021 году составит 8–12%. Более точные прогнозы предоставить сложно, так как развитие рынка будет связано с общим состоянием экономики и текущим развитием эпидемиологической ситуации», — говорит директор Центра стратегического анализа компании «Ингосстрах» Евгений Васильев. Также он отмечает, что рынок страхования сохраняет курс на повышение концентрации сборов в сегменте топ-5 игроков страхового рынка и сокращение количества небольших компаний.

Вместе с тем, как отмечает ЦБ, прибыль страхового рынка по итогам первого полугодия 2021-го сократилась на 18,6% относительно аналогичного периода 2020 года, до 121,3 млрд руб. Снижение прибыли произошло как из-за сокращения результата от страховых операций, так и из-за уменьшения результата от инвестиционной деятельности. Снижение результатов от страховой деятельности связано с увеличением состоявшихся убытков и расхо-

дов по ведению страховых операций в сегменте иного страхования, чем страхование жизни. Результаты по страхованию жизни при этом за год практически не изменились, сокращение же результатов от инвестиционной деятельности вызвано снижением «доходов за вычетом расходов от операций с иностранной валютой» по причине отрицательной переоценки валютных активов по итогам первого полугодия 2021-го и высоких доходов по этой категории за аналогичный период прошлого года на фоне ослабления рубля. «В результате рентабельность страхового рынка снизилась, но осталась на высоком уровне и составила 24,5%», — резюмирует ЦБ.

Эффект пандемии

Говоря об итоговых тенденциях российского рынка страхования в 2021 году, эксперты прежде всего отмечают эффекты, прямо или косвенно связанные с эпидемией COVID-19. Это, конечно, «рост спроса клиентов на программы ДМС, в том числе для физических лиц», говорит руководитель центра стратегического анализа «СберСтрахования» Владислав Чезанов: «В активной фазе пандемии коронавируса из-за высокой нагрузки на государственную систему здравоохранения значительно возрос спрос на услуги частной коммерческой медицины».

Пандемия заставила граждан внимательнее относиться к своему здоровью и чаще обращаться к врачам, что повысило спрос на лекарства. Это означает рост популярности страховых продуктов, которые позволяют пациентам снизить расходы на препараты — в рамках таких полисов пациентам компенсируется существенная часть стоимости рецептурных лекарств.

Клиенты часто просят включить в полис ДМС услуги, связанные с COVID (тестирование, вакцинацию, лечение), много обращений с постковидными осложнениями, очень востребованы психологи, больше запросов на вакцинацию от гриппа, рассказывает заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов.



Итоги российского рынка страхования в 2021 году, как и в прошлом, прямо или косвенно связаны с эпидемией COVID-19

«Граждане проявляют повышенный интерес к полисам с дистанционными медицинскими услугами, продуктам, покрывающим риски, связанные с заболеванием коронавирусом и его последствиями, а так-

же к страхованию от неблагоприятных последствий вакцинации», — отмечает начальник отдела макроэкономического анализа рынка страховой компании «Согласие» Вадим Балуюков.

Сейчас наблюдается рост обращений с бронхо-легочными (+30% к прошлому году), неврологическими

заболеваниями (+15%), в сегменте диагностических услуг (лабораторная диагностика, лучевая диагностика, функциональная диагностика) рост в два раза, есть и рост обращаемости застрахованных с обострением хронических заболеваний. «Частотность обращений и среднюю выплату увеличивает не только отложенный спрос, но и особенности оказания медицинских услуг в настоящий момент, например обязательное тестирование при простудных симптомах не только на COVID-19, но и на грипп (ПЦР + экспресс-тесты), обязательное КТ, использование персона-

лов средств индивидуальной защиты», — отмечает Игорь Иванов. В начале пандемии коронавируса, когда действовали особенно строгие ограничительные меры, были отмечены низкие показатели убыточности как в сегменте ДМС, так и в автостраховании, что стало логичным следствием локдауна, когда люди были крайне ограничены в своих передвижениях, говорит Евгений Васильев. Рынок ДМС, по его мнению, в 2021 году продемонстрирует рост с темпом не ниже медицинской инфляции. Рост в первом полугодии составил 8,9%.

«Отложенный спрос был сформирован в июне—июле 2020 года», — говорит Игорь Иванов. — В первой половине 2021 года рынок показывал

рост относительно аналогичного периода 2020-го в штуках: каско — на 4%, ОСАГО — на 5%, рост же премии был более значительным за счет ситуации, сложившейся в продажах новых и б/у транспортных средств: наблюдается значительное увеличение цен на авто, что потянуло стоимость каско вверх».

Благодаря своей практичности

По некоторым СК до 30% сборов от физических лиц поступают через электронные каналы продаж. По данным ЦБ РФ, доля электронных продаж ОСАГО за первое полугодие 2021-го увеличилась на 3,6 п. п. (до 30,1%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Разумеется, этот процесс характерен не только для страхового, но и для финансового рынка в целом. Более того, видимо, не совсем корректно связывать его напрямую только с коронакризисом — скорее пандемия здесь выступила неким детонатором, спусковым крючком, резко ускорившим давно назревавшие перемены.

«Онлайн-каналы продаж становятся все популярнее у потребителя благодаря своей практичности», — говорит Евгений Васильев. — Корпоративные клиенты также оценили удобство заключения договоров онлайн: по результатам первого полугодия 2021-го прирост общего объема страховых премий «Ингосстраха» в направлении онлайн-страхования корпоративного бизнеса составил 160% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Мы видим, что наши клиенты готовы оформлять страховые продукты дистанционно, причём речь не о привычном Е-ОСАГО, а о таких продуктах, как каско, ДМС, страхование имущества и страхование от несчастных случаев. Растет уровень проникновения дистанционного урегулирования: по каско в ВСК он составляет уже свыше 60%», — говорит генеральный директор Страхового дома ВСК Александр Тарновский.

Люди уже привыкли к цифровым сервисам доставки товаров и получения услуг, компаниям остается оптимизировать свои приложения и сайты для потребителей, рассуждает Владислав Чезанов. Также, замечает он, за время пандемии весьма четко обозначился тренд на кибербезопасность. А это, в свою очередь, повышает спрос на полисы защиты от киберрисков, которые помогут компаниям компенсировать ущерб в случае непредвиденных инцидентов.

Доходная доля жизни

— законопроект —

Российский рынок страхования жизни находится в процессе реформирования. Препятствием для роста — накопительное страхование жизни (НСЖ) — из-за мисселинга оказался в немилости у регулятора. Новым вектором для развития сектора призван стать новый страховой продукт — программы долевого страхования жизни (ДСЖ), востребованные в мировом страховании как продукты unit-linked. ДСЖ предполагается вывести на рынок в начале следующего года, что может существенно скорректировать позиции инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) и НСЖ. Причём речь идет не о противопоставлении продуктов, но их дополнении, что позволит расширить круг страхователей.

Полупозиция

Продукты unit-linked (англ. «связанные части»), включающие инвестиционные инструменты и страховую защиту на случай смерти, несчастного случая, болезней, придумали англичане. Впервые их вывела на рынок в 1971 году компания Unit Trust of India. В короткий срок английский метод инвестирования стал за рубежом одним из самых популярных финансовых инструментов для долгосрочных (от десяти лет) накоплений. К примеру, в Евросоюзе в четвертом квартале 2020 года доля unit-linked insurance plan в сборах по рынку страхования жизни в среднем составила 33%. А в Польше на этот продукт приходится 90% доходов от продаж по страхованию жизни.

Среди главных достоинств unit-linked — льготное налогообложение (во многих странах страховые продукты освобождены от налогов), гибкий график пополнений и выводов средств, самостоятельный выбор объектов инвестирования (страховщик выступает оператором, а не управляющим) и юридическая защита. Все сведения о клиенте являются конфиденциальными и могут быть раскрыты только по решению суда той юрисдикции, в которой зарегистрирован страховщик. Также имеется опция передачи активов по наследству. По сравнению с ИСЖ unit-linked отличается большей прозрачностью, высокая доходность (при этом часть инвестиционного риска лежит на клиенте) и широкий спектр инвестиций (акции, облигации, валютный рынок, ПИФы, ETF).

Сегодня классические программы unit-linked россиянам предлагают несколько зарубежных страховых компаний, зарегистрированных в офшорах. Правда, чтобы не вызвать праведный гнев регулятора, их аккуратно «замаскировали» под ИСЖ.

Среди российских игроков первой на отечественный рынок вывела прототип unit-linked компания «АльфаСтрахование-Жизнь». В мае текущего года обновленную программу ИСЖ «Портфельные инвестиции» с возможностями управления предложили сначала состоятельным клиентам из А-клуба. Через месяц новинка стала доступна в рознице. Получить продукт, имеющий девять стратегий, можно без подтверждения статуса «квалифицированного инвестора».

Позиция властей

В июне Центробанк предложил объединить лицензии управляющих компаний (УК), негосударственных пенсионных фондов и страховщиков жизни ради создания в России нового продукта — долевого страхования жизни (ДСЖ). Большинство УК с опаской отнеслись к этой идее, опасаясь обвала продаж по ИСЖ из-за новинки. Регулятор при этом явно подстластил УК горючую пилу, разрешив им «при желании и возможности получить лицензию страховой организации».

В минувшем октябре инициатива по созданию ДСЖ получила новый импульс. «Минфин России разработал законопроект о долевого страховании, которое может заменить программы ИСЖ и НСЖ», — заявил директор департамента финансовой политики Минфина Иван Чебесков. В ведомстве надеются, что новый вид страхования жизни не будет подвержен мисселингу, который наблюдается в ИСЖ и НСЖ. «Мы рассчитываем, что в перспективе договоры ДСЖ подпадут под долгосрочное налоговое стимулирование, которое мы сейчас обсуждаем в рамках концепции ИИС третьего уровня», — подчеркнул господин Чебесков.

Для продажи полисов ДСЖ страховщиков обяжут получать лицензию УК. Инвестиционная часть премии в долевого страховании будет отделена от страховой и подпадет под регулирование инвестиционного законодательства, что поможет сделать продукт прозрачным. В отличие от ИСЖ, клиент всегда сможет увидеть текущую стоимость инвестиций и выйти из договора, если его не устраивает результат.

Безаварийный ездок: новая версия

— инициатива —

Банк России предложил комплекс мер по модернизации ОСАГО. Проект предусматривает расширение границ тарифного коридора в ОСАГО, а также предлагает изменение подходов к расчету таких коэффициентов, как бонус-малус (КБМ), возраст-стаж (КВС) и коэффициент территорий (КТ). Цель изменения тарифов ОСАГО — поощрить водителей к безаварийной езде, чтобы аккуратные автомобилисты платили меньше, рискованные — больше. Страховое сообщество, поддержав регулятора, отмечает необходимость доработки проекта.

Выгода опыта

В октябре Банк России обнародовал проект указания о новом порядке расчета ряда коэффициентов и расширения тарифного коридора в ОСАГО на 10–30% вверх и вниз. Для владельцев легковых авто базовый коридор расширится в обе стороны на 10%: с 2,47–5,43 тыс. руб. до 2,22–5,98 тыс. руб. Для такси — на 30%: с 2,87–9,6 тыс. руб. до 2–12,5 тыс. руб.

Предыдущие изменения начались в 2019 году и продолжались в 2020-м, когда тарифный коридор был расширен в несколько этапов и изменился порядок расчетов коэффициентов, а кроме того, в структуре базовой ставки у страховщиков появилась возможность учитывать индивидуальные факторы.

За этот период тариф стал более дифференцированным: более рискованные водители стали платить больше, менее рискованные — меньше. «В частности, с момента начала второго этапа индивидуализации тарифов в сентябре 2020 года более чем в два раза, до 36%, увеличилась доля любителей, которые при пролонгации договора сэкономили на ОСАГО более 10%», — отмечает пресс-служба ЦБ.

«Средняя премия для легковых ТС физических лиц в 2019–2020 годах была ниже, чем в 2018 году (на 3,3% в 2019 году по сравнению с 2018-м и на 2,5% в 2020 году по сравнению с 2018-м соответственно). В 2021 году по отношению к 2020 году средняя страховая премия выросла незначительно — менее чем на 0,4%. Таким образом,

расширение тарифного коридора и возможность назначения страховой премии в зависимости от уровня риска каждого клиента привели именно к индивидуализации и балансированию тарифов, а не к «сплошному» их росту», — подчеркивает Банк России.

В рамках предполагаемых изменений таблица значений КБМ меняется впервые. В совокупности можно говорить еще об одном шаге к дифференцированию и персонализации тарифов по ОСАГО, побуждая водителей ездить аккуратно и не допускать аварий, вследствие чего осторожные и аккуратные владельцы ТС должны будут платить меньше, рискованные — больше.

Если ориентироваться на действующую систему тарификации, то для опытного 40-летнего безаварийного водителя из Москвы с автомобилем мощностью двигателя 95 л. с. страховка по нижней границе тарифного коридора будет стоить 2427,26 руб., по верхней — 5339,78 руб. Если к такому же водителю применить обновленные расчеты, которые предлагает внедрить ЦБ, то ценовой разбег составит от 1843,31 руб. до 4956,39 руб. То есть ответственный водитель заплатит меньше, чем прежде.

Сложности с покупкой полиса

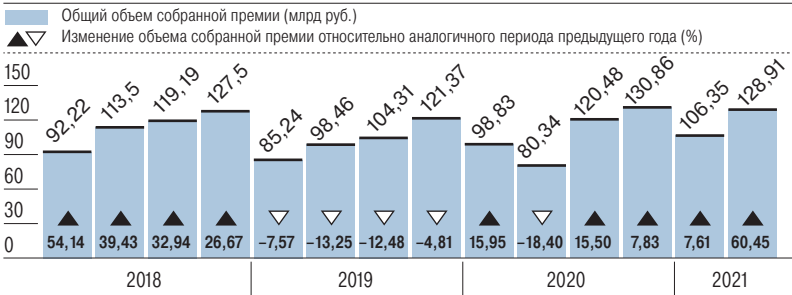
По мнению президента Всероссийского союза страховщиков и Российского союза автостраховщиков (РСА) Игоря Юргенса, поддерживавшего инициативу ЦБ, речь помимо расширения тарифного коридора может идти об изменении подходов к наполнению продукта: увеличению лимитов выплат по жизни и здоровью в четыре раза, до 2 млн руб., и отмене износа при расчете страхового возмещения, что позволит кардинально сократить число споров.

Согласно существующей статистике, в досудебных спорах в числе лидеров именно обращения о недостаточности выплат. Сложившаяся практика выплат ставит потерпевших в неравное положение при возмещении вреда. Например, за вред, причиненный жизни или здоровью при перевозке автобусом или метрополитеном, потерпевший или выгодоприобретатель получают страховое возмещение в размере до 2 млн руб., а за такой же вред, причиненный при перевозке легковым такси, — до 500 тыс. руб.

страхование

Рекорды низкой базы

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ



— рейтинг —

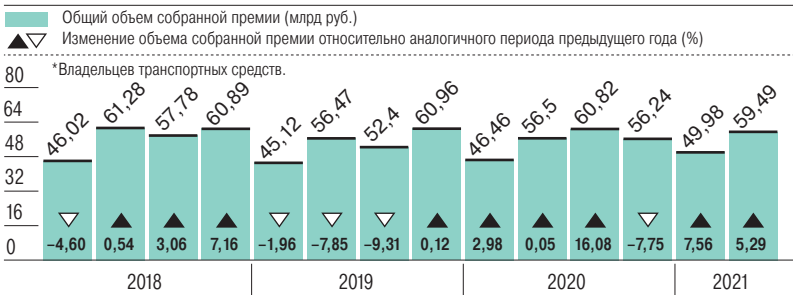
Во всех сегментах

«Мы полагаем, что продажи полисов страхования от несчастных случаев вырастут на фоне роста объемов потребительского и ипотечного кредитования физических лиц — прогнозируем рост до полутора-кратного, — говорит Владислав Чезанов. — В сегменте страхования от несчастных случаев для юридических лиц можно ожидать роста в рамках 10–15%, так как этот риск все чаще включается работодателем в большинство программ ДМС в виде отдельной опции».

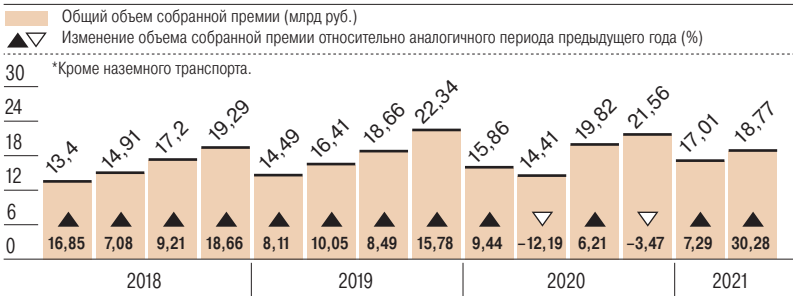
«В корпоративном страховании от несчастных случаев и болезней мы ожидаем небольшой рост, — прогнозирует Игорь Иванов. — Выплаты во всех сегментах страхования от НС и болезней увеличиваются существенно, в основном в связи с заметным ростом количества смертей и онкологических заболеваний».

Рынок страхования жизни продемонстрировал уверенный рост в первом полугодии на фоне увеличения объемов ипотечного кредитования, отмечает Евгения Васильева. В дальнейшем, полагает она, в связи с пересмотром условий льготного ипотечного страхования и сокращением розничного кредитования возможно снижение темпов роста рынка страхования жизни. Рынок страхования жизни, по прогнозам, окажет

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ*



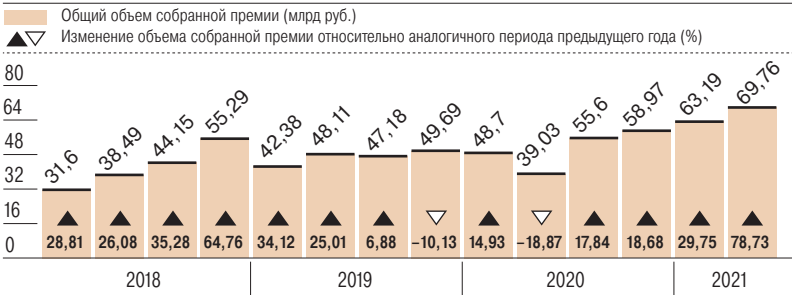
СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ*



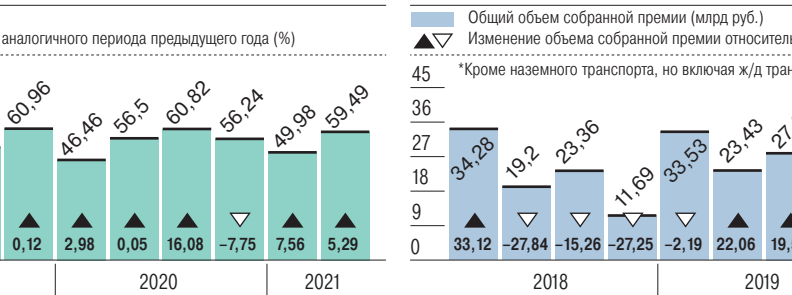
ся в положительной зоне с двузначным показателем прироста объемов.

В части страхования имущества одним из главных драйверов роста является ипотека. По прогнозу ЦБ, по итогам 2021 года ожидается рост объема выдач ипотечных займов до 20–24%, говорит Владислав Чезанов. По его мнению, данный прогноз и тренды развития продаж коробочных продуктов, продуктов страхования бытовой техники и мо-

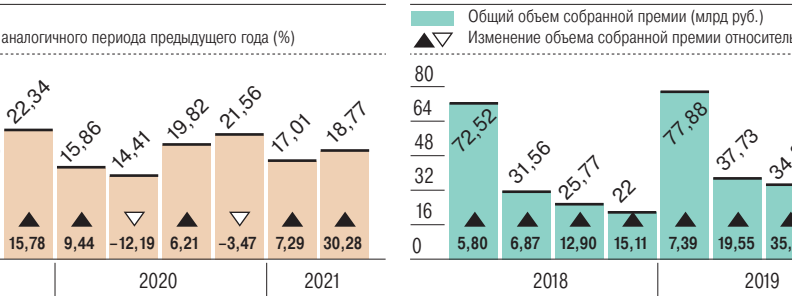
ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ



СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ*



ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

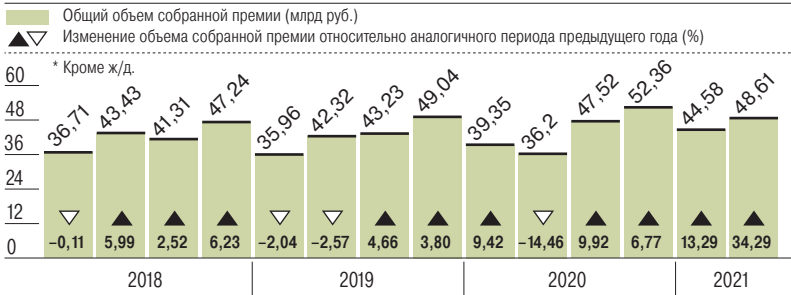


билльных телефонов обуславливают прирост рынка страхования имущества граждан в 2021 году до 13%. Сегмент страхования имущества юрлиц при этом сокращается из-за отказа продления договоров рядом крупных клиентов. «По итогам года мы ожидаем снижение на 3%. Тем не менее в последующие годы возможен незначительный прирост за счет компенсации отсутствия крупных клиентов количеством догово-

ров небольших компаний», — прогнозирует Владислав Чезанов.

В сегменте страхования имущества юридических лиц ожидается рыночная стагнация, в первом полугодии рынок сократился на 3,1%, замечает Евгения Васильева. В страховании имущества граждан, по ее мнению, сохранится позитивная динамика на фоне роста проникновения коробочных и классических продуктов, а также комплексного ипо-

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ СРЕДСТВ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТА*



СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ*



ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ



течного страхования, рост же рынка по итогам 2021 года составит 7–8%.

Ожидается умеренный рост рынка страхования имущества физических лиц (ИФЛ), так как объективных предпосылок к его падению или интенсивному росту на текущий момент нет, полагает Игорь Иванов. В связи с ростом цен на недвижимость, а также на строительные и отделочные материалы ожидается (и уже наблюдается) рост потребности страхователей

в более высоких лимитах страхового покрытия. Последнее, в свою очередь, влияет на среднюю премию по договорам страхования ИФЛ в сторону увеличения.

В сегменте моторного страхования отмечен рост средней премии по каско из-за увеличения стоимости автозапчастей и их частичного дефицита на рынке, а также продолжающихся сбоев в цепочке поставок. Впрочем, некоторые эксперты полагают, что рост этого сектора рынка до конца года уже не будет таким активным — скажется спад продаж новых транспортных средств (ТС), и выход из этой ситуации прогнозируется не ранее второго квартала следующего года. Также растет стоимость поддержанных ТС, из-за этого клиенты при продлении договоров просят об увеличении страховой суммы.

У рынка ОСАГО наступает очередной период перемен, в сентябре произошли изменения в условиях выплат: изменение цен в Единой методике расчета (пересмотр цен теперь будет происходить регулярно раз в квартал) и некоторых подходов в урегулировании. Впрочем, сдерживающим фактором роста средней премии является жесткая конкуренция на рынке ОСАГО. Влияние конкуренции уже было неоднократно продемонстрировано: даже при росте цен на ремонт автомобилей средняя премия оставалась стабильной.

Петр Рушайло

Доходная доля жизни

— законопроект —

Новый полис полностью заменит ИСЖ и трансформирует НСЖ, сделав его накопительным продуктом с упором на страховую ценность, ожидают в Минфине.

Позиция рынка

Однако страховщики поддержали не все предложение финансовых властей. Как считает заместитель гендиректора «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Денисов, долевое страхование жизни должно дополнить существующую линейку продуктов ИСЖ, а не заменить ее, поскольку текущие продукты ИСЖ и ДСЖ не являются на 100% взаимозаменяемыми продуктами. По его словам, лучшие варианты существующих сейс на рынке продуктов ИСЖ по своей сути более близки к структурным облигациям, давая клиенту возможность заработать повышенную доходность при ограниченном, заранее известном уровне принимаемого им риска. «ДСЖ, в свою очередь, представляет собой прямое инвестирование в широкий фондовый рынок. Оба типа продуктов должны быть в диверсифицированном клиентском инвестиционном портфеле», — уверен Александр Денисов.

«Прозрачность, гибкость и уникальный налоговый статус — это то, что выгодно выделяет unit-linked и делает его продуктом первого выбора у массового клиента в Европе. Текущий законопроект вызывает много вопросов по реализации этих качеств в ДСЖ. Например, ограничение активов 156-ФЗ может привести к клонированию рынка ПИФов страховыми компаниями, а не к созданию дополнительной ценности для клиентов», — отметил руководитель управления инвестиционного страхования жизни СК «Ростосстрах Жизнь» Борис Борзун.

Особые опасения у страховщиков вызывает предложение «отключить» дополнительный инвестиционный доход в продуктах НСЖ, что повысит

риски для развивающегося рынка накопительного страхования жизни, на который страховое сообщество возлагает сейчас особые надежды. Как считает врио гендиректора «БКС Страхование жизни» Иван Денисов, в предложенном виде ДСЖ не будет интересен никому: «Ценность существующих ИСЖ и НСЖ в ДСЖ теряется, а конкурировать с уже развитыми ПИФа и ДУ продукт не сможет». По мнению гендиректора СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимира Черникова, ДСЖ будет ориентирован на квалифицированных инвесторов.

«КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ДСЖ?»

Эксперты, регулятор и страховщики о перспективах вывода на российский рынок страхования жизни нового страхового продукта — добровольного страхования жизни (ДСЖ).

Банк России:

— Возможности страхового законодательства сейчас не позволяют в полной мере обеспечить защиту инвесторов на страховом рынке. Банк России, безусловно, будет принимать участие в дискуссии по возможной модели ДСЖ. При этом мы исходим из следующих предпосылок. Страхователь должен принимать участие в принятии инвестиционных решений. Для клиента должна быть понятна структура расходов по продуктам ДСЖ. Страховщик должен вести учет имущества клиентов отдельно от своего имущества. На случай банкротства имущество клиентов не должно попадать в конкурсную массу страховщика. Мы полагаем, что эти задачи могут быть решены за счет применения к ДСЖ механизмов, используемых на рынке коллективных инвестиций.

Алексей Бредихин, директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА:

— Мы расцениваем появление ДСЖ как позитивное событие, потому что этот продукт расширяет возможности страховщиков и их клиентов. Во-первых, это широкий спектр доступных клиенту вариантов формирования и управления инвестиционным портфелем, приобретенным за счет средств страховой премии. Во-вторых, важное свойство нового продукта — ограничение комиссий посредни-

Позиция аналитиков

В зависимости от итоговых параметров закона ДСЖ может оказаться интересным широкому кругу клиентов, считает старший директор по страховым и инвестиционным рейтингам рейтингового агентства «Эксперт РА» Ольга Любарская. Дополнительными преимуществами ДСЖ могут стать характерные для полисов страхования жизни опции, такие как налоговой вычет или тот факт, что страховой полис не является имуществом, а значит, не может быть арестован, изъят и не делится при разводе.

«КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ДСЖ?»

ков. На наш взгляд, именно высокий уровень комиссий является основной причиной низкой доходности полисов ИСЖ и соответствующего недовольства клиентов и регуляторов. Ключевое значение для продаж ДСЖ будет иметь способность страховщиков выйти на прямые продажи полисов, минуя дорогостоящий банковский канал.

Анастасия Литвинова, директор страховой аналитической группы Fitch Ratings:

— ДСЖ не имеет гарантии страховщика по сохранности тела инвестиции, а ИСЖ и НСЖ имеют такую гарантию. Не совсем ясно, какова будет ликвидность долевого страхования: если такой же низкой, как у ИСЖ, то квалифицированные инвесторы могут посчитать страховое покрытие, встроенное в долевую продукт, недостаточной компенсацией за снижение ликвидности по сравнению с ПИФом при отсутствии налоговых льгот для страхователей.

Татьяна Никитина, директор страховых рейтингов НРА:

— Договоры долевого страхования жизни рассчитаны на квалифицированных инвесторов, что позволит сократить случаи мисселинга. К плюсам ДСЖ можно отнести большую прозрачность по сравнению с ИСЖ: клиент в любой момент может оценить текущую доходность. Но в отличие от НСЖ и ИСЖ ДСЖ не гарантирует защиты капитала. Еще одним негативным моментом является сохранение налогового арбитража: в отличие от других вариантов инвестирования, договоры ДСЖ пока не подпадают под механизм льготного налогообложения.

Евгений Шарапов, директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР:

— ДСЖ — это долгосрочный продукт для инвесторов, хорошо разбирающихся в вопросах инвестирования, поскольку предполагается, что инвестиционные решения страхователь будет принимать самостоятельно. Неправильно противопоставлять продукты ДСЖ, ИСЖ и НСЖ и говорить о том, станет ли один продукт заменой другому — у каждого продукта своя цель. Мы считаем, что в идее ИСЖ и НСЖ нет ничего неправильного. Это продукты для своих категорий страхователей. К появлению порочной практики мисселинга и мисспрайсинга привела структура продающих сетей страховщиков, поскольку большая часть полисов НСЖ и ИСЖ продается через банки. Страховщики имеют ограниченное влияние на продажи при таком способе распространения полисов.

Глеб Яковлев, советник гендиректора по взаимодействию с государственными органами компании «Росбанк страхование»:

— На первый взгляд предлагаемое законопроект ДСЖ обладает всеми признаками продуктов unit-linked. При детальном изучении становится ясно, что оно значительно отличается от европейского: это не страховой продукт, а инвестиционный продукт ПИФ + страховка. И в отличие от договоров страхования ИСЖ, НСЖ и классического европейского unit-linked, в предлагаемом ДСЖ собственником инвестици становится клиент, а не страховщик. С одной стороны, это делается на благо клиента, чтобы он был лучше защищен на случай банкротства компании. Но разбирая конкретные

важно не допустить мисселинга», — подчеркнула эксперт.

Позиция депутатов

В Госдуме в целом благосклонно встретили попытку ЦБ и Минфина создать новый финансовый инструмент, направленный на стимулирование долгосрочных инвестиций. Однако у депутатов, похоже, сформировался свой взгляд на законопроект. Как пояснил, «Б» председатель комитета ГД по финансовому рынку Анатолий Аксаков, имеющийся на рынке страхования жизни ситуации, которые возникают в ходе исполнения договора, мы видим, что этот факт начинает действовать против страхователя. Например, одно из преимуществ договора страхования жизни — возможность адресной выплаты конкретному лицу, определенному страхователем, минуя процедуру наследования и не включая по общему правилу выплату в наследственную массу, что также позволяет выгодоприобретателю получить выплату сразу, не ожидая оформления наследства по истечении полугодия и не подвергаясь риску судебных споров между наследниками. Страхователь, становясь владельцем ПИФов, такую возможность утрачивает.

Алексей Янин, управляющий директор отдела страховых и инвестиционных рейтингов «Эксперт РА»:

— ДСЖ может встать в один ряд с такими уже привычными инвестиционными продуктами, как ПИФы и ИИСы, и начнет с ними напрямую конкурировать. На западных рынках основной стимул для граждан вкладываться в продукты страхования жизни — существенные налоговые льготы. Именно они дают продуктам ИСЖ серьезные конкурентные преимущества по сравнению, например, с ПИФа или прямыми инвестициями в ценные бумаги. Государство же взамен получает огромные финансовые ресурсы в экономике для долгосрочных инвестиций и повышение социальной стабильности в обществе. У нас же механизм налоговых льгот крайне ограничен и, скорее всего, не будет существенно расширен, что будет сдерживать развитие рынка.

Записала Мария Климова

продукты — инвестиционное и накопительное страхование жизни — не являются полноценными инвестиционными продуктами, поскольку к ним не применяется фидуциарная ответственность (материальная ответственность гендиректоров и членов совета директоров).

Чтобы исключить регуляторный арбитраж с другими инвестиционными продуктами и обеспечить надлежащую защиту прав и законных интересов граждан при запуске ДСЖ, по мнению господина Аксакова, необходимо обеспечить страхователю участие в принятии инвестиционных решений. Кроме этого страховщик должен вести учет имущества клиентов отдельно от своего имущества, а имущество клиентов не должно попадать в конкурсную массу страховщика в случае банкротства последнего.

С учетом обозначенных предпосылок возможны два подхода к внедрению ДСЖ на российский страховом рынке, считает Анатолий Аксаков. Первый вариант предусматривает существенные регуляторные правки в действующее законодательство, в том числе о страховом деле, об инвестиционных фондах, о банкротстве. Второй вариант, поддерживаемый Банком России, — предоставление страховщикам возможности совмещению своей деятельности с деятельностью управляющей компании. При таком подходе инвестирование в рамках ДСЖ будет базироваться на накопленном опыте, применяемом на рынке коллективных инвестиций. Это обеспечит для страхователей по договорам ДСЖ стандарт защиты не ниже федерального закона «Об инвестиционных фондах».

Как сообщил Анатолий Аксаков, в настоящий момент законопроект, посвященный регулированию ДСЖ, находится на стадии разработки и согласования позиций Министерства финансов РФ и Банка России. Его внесение в Государственную думу ожидается в конце текущего — начале следующего годов.

Сергей Артемов

Топ-20 по совокупному объему премий по видам обязательного страхования (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года

Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
1	АО «Согаз»	Москва	22042,42	16,710	10799,69	49,0
2	САО «РЕСО-Гарантия»	Москва	18894,97	14,324	11808,02	62,5
3	АО «АльфаСтрахование»	Москва	16671,58	12,639	10419,17	62,5
4	ПАО «СК «Росгосстрах»	Люберцы	14325,21	10,860	9126,28	63,7
5	СПАО «Ингосстрах»	Москва	14198,18	10,764	7616,15	53,6
6	САО ВСК	Москва	9769,37	7,406	7118,34	72,9
7	ПАО «АСКО-Страхование»	Челябинск	5702,43	4,323	3799,34	66,6
8	ООО «СК «Согласие»	Москва	4503,92	3,414	3398,98	75,5
9	АО «ГСК «Югория»	Ханты-Мансийск	4154,34	3,149	2607,17	62,8
10	АО «Группа „Ренессанс Страхование»	Москва	4013,06	3,111	2452,36	59,8

Топ-4 по совокупному объему премий по обязательному личному страхованию (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года

Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
1	АО «Согаз»	Москва	15270,33	90,486	6606,67	43,3
2	ООО «ВСК-Линия жизни»	Москва	1515,92	8,983	713,56	47,1

Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Б“

Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
11	АО МАКС	Москва	2531,82	1,919	2284,68	90,2
12	ПАО «САК „Энергогрант»	Москва	2197,28	1,666	1553,45	70,7
13	ООО «ВСК-Линия жизни»	Москва	1515,92	1,149	713,56	47,1
14	АО «СК „Астро-Волга»	Самара	1377,13	1,044	953,08	69,2
15	ООО «Зетта Страхование»	Москва	1178,42	0,893	771,05	65,4
16	АО «Тинькофф Страхование»	Москва	1158,02	0,878	519,70	44,9
17	ООО «Страховая компания „Телюс»	Москва	947,93	0,719	777,79	82,1
18	АО «СК „Гайде»	Санкт-Петербург	898,40	0,681	1138,27	126,7
19	«Совкомбанк страхование» (АО)	Санкт-Петербург	769,85	0,584	450,63	58,5
20	АО ОСК	Самара	583,03	0,442	570,60	97,9

Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Б“

Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
3	АО МАКС	Москва	62,21	0,369	34,38	55,3
4	ПАО «СК „Росгосстрах»	Люберцы	27,37	0,162	119,41	436,3

страхование

«Если есть доверие к страховому продукту, появляется и привычка к страхованию»

О том, какие изменения ждут страховой рынок в ближайшем будущем, развитии новых каналов продаж и об ориентирах по убыточности в беседе с „Ъ“ рассказал генеральный директор компании «СберСтрахование жизни» **Игорь Кобзарь**.

— трансформация —

— Сложности, связанные с пандемией коронавируса, не обошли стороной рынок страхования жизни. Суммарные сборы «СберСтрахования жизни» по итогам 2020 года упали примерно на треть. В то же время в конце 2020 года вы первыми на рынке вывели страхование жизни в онлайн. Как вы оцениваете результаты спустя год?

— В этом году результаты очень хорошие. Объем собранных премий по итогам первых трех кварталов 2021 года составил 112,4 млрд руб.— это уже больше, чем мы собрали за весь прошлый год. У нас три драйвера развития: накопительное страхование жизни (НСЖ), инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и кредитное страхование. Самые сильные результаты в этом году показало ИСЖ: мы обновили продуктовую линейку, первыми начали выполнять рекомендации ЦБ в части проверки финансовой грамотности клиентов, повысили доходность. Это говорит о тренде на «оздоровление» ИСЖ, и в результате доверие к этому продукту растет.

Важные изменения произошли и в сегменте НСЖ. Теперь мы предлагаем продукт-конструктор, который состоит из двух версий: базовой и расширенной. Базовая версия предполагает фокус на доходности, которая становится сопоставимой с депозитной, при этом предоставляется минимальный страховой пакет. В расширенной версии клиент может подключать риски, которые ему важны, то есть будет лучше защищен, при этом доходность в этой версии будет ниже.

Третье существенное преобразование произошло в кредитном страховании жизни. Клиенты, которые оформляют потребительский кредит в «СберБанк Онлайн», самостоятельно собирают программу в любой комбинации. Они могут застраховать жизнь и здоровье, учесть риски потери работы и снижения оклада, причем стоимостью каждого страхового риска отбрасывается еще до заключения договора. Это позволило нам увеличить проникновение в онлайн-выдачу кредитов Сбербанка. В следующем году мы предложим такую конструкцию и при оформлении кредитов в офисах банка.

— Какова ваша доля на рынке страхования жизни, каков план по ее расширению? Или доля рынка для вас не цель?

— За шесть месяцев 2021 года наша доля рынка страхования жизни составила 27%, компания растет опережающими темпами, быстрее всех среди топ-5 игроков. Если посмотреть на весь рынок страхования в РФ, то за шесть месяцев этого года мы поднялись с пятого на третье место по сборам. Рассчитываем, что будем расти и дальше. Мы хотим быть лидером и драйвером рынка, занимать его существенную часть. Добиться этого можно дальнейшим повышением качества продуктов и сервисов. Хочу отметить, что мы одними из первых на рынке, кто вслед за снижением ставок в прошлом го-



ду и начале этого года снизил комиссионное вознаграждение, которое платится банку за продажу продукта.

— А сейчас — повысите?

— Нет, не планируем. Комиссия останется прежней, а всю экономию мы отдадим клиенту. Текущее решение, а также решения прошлых годов — это трансформационные преобразования, которые отражают нашу философию: мы хотим целенаправленно повысить привлекательность инвестиционно-накопительных продуктов, хотим, чтобы клиент получал доходность выше депозита. Поэтому мы отдали всю экономию от снижения комиссии в клиентскую ценность. Это вообще радикальный и непростой шаг — многие компании через него еще не прошли.

— Может быть, и не все готовы?

— Это настоящий стресс-тест и для бизнеса, и для менеджмента. Ты должен осознанно снижать целевые показатели по сборам, сокращать прибыль. Но зато ты инвестируешь в клиента, долгосрочно твой продукт становится лучше и доля рынка растет. Это сейчас и происходит на нашем примере: наша доля рынка ИСЖ за шесть месяцев выросла с 6,4% до 14,6%. По НСЖ доля «СберСтрахование жизни» составляет порядка 40%, и наша цель — примерно на этом же уровне ее поддерживать.

— Вы говорите про повышение доходности. Какова она в продуктах ИСЖ?

— По завершившимся в третьем квартале полисам средневзвешенная доходность составила 6,2% годовых. По некоторым стратегиям она достигает 16%. Прогнозируем, что по итогам 2021 года средняя доходность по ИСЖ составит 7,8% годовых. Это существенно выше средней доходности по аналогичным продуктам на рынке, находящейся на уровне около 4,6% годовых, а также выше ставок по депозитам Сбербанка, которые были на момент покупки нашего продукта.

— Недавно у вас в компании появилась должность директора по партнерским продажам. Какие у вас планы по развитию этого направления?

— Раньше мы продавали наши продукты только в Сбере. А сейчас подумали: раз у нас такие хорошие результаты и есть большой отклик от клиента, почему бы не предлагать продукты на внешнем рынке? Начать хотим с сегмента High-Net-Worth Individuals (состоятельные клиенты): степень доверия среди таких клиентов к бренду Сбера очень высока. Они также не привыкли платить большие комиссии. У нас есть что им предложить: инвестиционные продукты страхования жизни предлагают юридические и налоговые преференции, которые особенно важны для клиентов этого сегмента.

— По каким продуктам вы намерены сделать рывок в ближайшей перспективе?

— Мы продолжим развиваться по всем направлениям бизнеса. При этом важно понимать, что в следующем году отрасль ждут тектонические изменения. В первом полугодии вступят в силу новые требования Банка России по продаже инвестиционного и накопительного страхования жизни, которые существенно ужесточат продажу продуктов клиентам с чеком ниже 1,5 млн руб.— это станет вызовом для всей индустрии.

Клиентам с порогом входа более 1,5 млн руб. мы сможем предлагать более широкую линейку продуктов, в том числе продукты без стопроцентной защиты капитала и, соответственно, с потенциально более высокой доходностью.

Параллельно в Госдуме уже прошел первое чтение законопроект о введении квалификационного тестирования в страховании жизни. Этот закон выровняет регулирование схожих инвестиционных продуктов страховщиков, брокеров и управляющих компаний. Мы полагаем, что принятие этого законопроекта позволит устроить регуляторный арбитраж между этими игроками рынка по клиентам до 1,5 млн руб. Вместе с тем будет лаг по времени между вступлением в силу новых требований ЦБ и этого законопроекта, что, вероятно, скажется на продажах.

В целом ЦБ активно направляет индустрию в сторону упрощения продуктов, компании готовятся к переходу на продукты unit-linked. Мы поддерживаем эти инициативы: чем проще и ликвиднее продукт — тем лучше клиенту.

— Что нужно сделать, чтобы у людей появилась привычка и осознанная потребность страховать?

— Нужно встать на сторону клиента. Что ему важно? Первое: чтобы страховая компания платила в случае наступления трудной жизненной ситуации, страхового случая. И важно не просто платить, а делать это быстро и удобно, а в некоторых случаях — моментально. Второе: если это инвестиционный продукт — чтобы была доходность. Причем если клиент — новичок, то ему очень важно получить первый положительный опыт.

От этих двух вещей зависит, появляется у клиента доверие к страховому продукту или нет, это основа всего. Если оно появляется — появляется и привычка к страхованию.

— Пандемия, на ваш взгляд, изменила сознание людей?

— Безусловно. Люди стали чаще задумываться о важности страхования. Но еще раз: мы должны платить. Вы удивитесь, но у нас есть внутренний ориентир по убыточности: мы стремимся ее повышать.

— Звучит как оксюморон...

— Есть КРП по прибыли, и есть наш внутренний ориентир по убыточности. Если продукт низкоубыточный,

то есть его убыточность отличается от бенчмарка по индустрии, то это, как правило, означает, что что-то с ним не так, клиент не вполне получает ценность. Мы стараемся следить за такими продуктами. В этом вопросе мы ориентируемся на западные стандарты: там выплаты по индустрии выше, чем у нас.

— Как выглядит сегодня ваш клиент?

— Наши клиенты разные, как и наши продукты. Мы работаем с клиентами всех возрастов, финансовых возможностей и интересов. Если мы берем ИСЖ, то это человек старше 40 лет, имеющий определенную финансовую подушку и желающий приумножить свое благосостояние без риска для своих активов. В НСЖ два основных сегмента: клиенты 20–35 лет, которые только начинают копить (например, на покупку жилья или образование своих детей), и люди старше 50 лет, которые передают капитал в управление страховой компании, чтобы назначенные выгодоприобретатели могли без долгого ожидания получить наследство вместе с начисленным инвестиционным доходом.

— А в гендерном плане кто чаще страхуется — мужчины или женщины?

— В части ИСЖ — мужчины, НСЖ — женщины. По кредитному страхованию наблюдается гендерный паритет. Но в целом более ответственно и осознанно к вопросу страхования подходят женщины, основной фокус для которых — образование и защита детей.

— Чем российский рынок страхования жизни отличается от американского?

— Во-первых, стадией развития. Американскому рынку более 100 лет, и многие местные страховые компании непрерывно ведут свою деятельность на протяжении этого времени. Наш же рынок пока еще развивается, при этом темпы его роста гораздо выше. Во-вторых, на развитие американского рынка сильно повлияло отсутствие государственной медицины: в Штатах без страховки можно разориться, если у тебя проблемы со здоровьем. Поэтому осознанность там явно выше. И в-третьих, страховой рынок в США сильнее банковского, и многие страховые компании даже владеют крупнейшими американскими банками. Страховые продукты там также очень сильно пересекаются с пенсионными и продуктами управления активами, эта грань размыта.

В России ситуация иная. Повторюсь, рынок находится в активной фазе развития, поэтому для регулятора, на мой взгляд, крайне важно обеспечить его поступательное и эволюционное развитие. Недавно Банк России предложил концепцию объединения лицензий негосударственных пенсионных фондов и страховщиков жизни, а также дал страховщикам жизни возможность получать лицензию на управление активами. Это очень важная инициатива, она даст индустрии новые возможности и приблизит нас к западному опыту.

— Сберу в этом году исполнилось 180 лет, а страховой бизнес пока относительно молод. Много ли у вас клиентов, которые пришли к вам всерьез и надолго?

— Клиенты, которые пользуются нашими продуктами с момента основания компании и оформляют договоры страхования на долгие сроки, есть почти в каждом регионе. Сегодня у «СберСтрахования жизни» более 26 млн клиентов. В 2021 году мы заключили миллионный договор НСЖ, а число оформленных в компании полисов ИСЖ приблизилось к 500 тыс. Рассчитываем на дальнейший рост.

Беседовала Мария Григорьева

Топ-20 по совокупному объему премий по страхованию жизни (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года							Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Ъ“						
Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %	Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
1	ООО «СК „Сбербанк страхование жизни“»	Москва	63385,95	26,943	35751,22	56,4	11	АО «Русский стандарт Страхование»	Москва	3603,15	1,532	1665,18	46,2
2	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	Москва	45536,79	19,356	29522,91	64,8	12	ООО «СК „Альянс Жизнь“»	Москва	3328,58	1,415	878,52	26,4
3	ООО «СК „Согаз-Жизнь“»	Москва	36969,38	15,714	15657,85	42,4	13	ООО «Страховая компания „Сиб Лайф“»	Москва	3235,35	1,375	4131,44	127,7
4	ООО «СК „Ренессанс Жизнь“»	Москва	25714,66	10,930	6549,47	25,5	14	ООО СК «БКС Страхование жизни»	Москва	3053,69	1,298	276,18	9,0
5	ООО «СК „Росгосстрах Жизнь“»	Москва	11413,51	4,851	639,45	5,6	15	ООО «СК „Райффайзен Лайф“»	Москва	2712,99	1,153	2164,06	79,8
6	ООО «Капитал Лайф Страхование жизни»	Москва	8452,73	3,593	15326,22	181,3	16	ООО «СК „Согласие-Вита“»	Москва	2502,85	1,064	507,61	20,3
7	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	Москва	4749,82	2,019	256,62	5,4	17	ООО «ППФ „Страхование жизни“»	Москва	2197,60	0,934	648,92	29,5
8	ООО «Сосьете Жeneralь Страхование жизни»	Москва	4143,48	1,761	2928,79	70,7	18	АО «СК „Совкомбанк Жизнь“»	Москва	1899,09	0,807	1488,80	78,4
9	ООО «СК „Ингосстрах-Жизнь“»	Москва	3876,19	1,648	4507,99	116,3	19	ООО «ВСК-Линия жизни»	Москва	1597,20	0,679	7011,55	439,0
10	АО «Уралсиб Жизнь»	Москва	3769,43	1,602	2362,78	62,7	20	ООО «МАКС-Жизнь»	Москва	1560,81	0,663	1908,14	122,3

Топ-40 по совокупному объему премий по видам добровольного страхования (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года							Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Ъ“						
Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %	Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %
1	АО «Согаз»	Москва	191299,81	23,959	41307,85	21,6	21	ООО «Сосьете Жeneralь Страхование жизни»	Москва	5205,63	0,652	2972,30	57,1
2	ООО «СК „Сбербанк страхование жизни“»	Москва	63999,32	8,016	35901,30	56,1	22	«Совкомбанк страхование» (АО)	Санкт-Петербург	5093,21	0,638	850,10	16,7
3	СПАО «Ингосстрах»	Москва	51264,80	6,421	21312,21	41,6	23	АО «СК „РСХБ-Страхование“»	Москва	5082,77	0,637	3152,24	62,0
4	АО «АльфаСтрахование»	Москва	50337,77	6,305	19341,25	38,4	24	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	Москва	5020,06	0,629	257,06	5,1
5	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	Москва	45980,29	5,759	29606,05	64,4	25	ООО «СК „Ингосстрах-Жизнь“»	Москва	4766,97	0,597	4755,99	99,8
6	САО «РЕСО-Гарантия»	Москва	39329,02	4,926	18864,51	48,0	26	АО «Русский стандарт Страхование»	Москва	4710,57	0,590	1704,12	36,2
7	ООО «СК „Согаз-Жизнь“»	Москва	37043,58	4,640	15670,58	42,3	27	АО МАКС	Москва	4672,03	0,585	1379,60	29,5
8	САО ВСК	Москва	35314,96	4,423	11828,97	33,5	28	АО «Уралсиб Жизнь»	Москва	3769,78	0,472	2365,09	62,7
9	ПАО «СК „Росгосстрах“»	Люберцы	34534,02	4,325	10143,23	29,4	29	ООО «СК „Кардиф“»	Москва	3579,67	0,448	374,93	10,5
10	ООО «СК „Ренессанс Жизнь“»	Москва	26262,63	3,289	6616,03	25,2	30	ООО «Абсолют Страхование»	Москва	3559,95	0,446	1262,32	35,5
11	АО «Группа „Ренессанс Страхование“»	Москва	16672,67	2,088	7948,21	47,7	31	ООО «Страховая компания „Сиб Лайф“»	Москва	3357,42	0,421	4146,18	123,5
12	ООО «СК „Согласие“»	Москва	14814,51	1,855	6108,09	41,2	32	ООО «СК „Чабб“»	Москва	3271,49	0,410	148,45	4,5
13	ООО «СК „Росгосстрах Жизнь“»	Москва	11824,74	1,481	892,40	7,5	33	ООО «СК „БКС Страхование жизни“»	Москва	3059,69	0,383	276,18	9,0
14	ООО «СК „Сбербанк страхование“»	Москва	11507,80	1,441	1186,66	10,3	34	ООО «СК „Райффайзен Лайф“»	Москва	2883,19	0,361	2177,80	75,5
15	ООО «Капитал Лайф Страхование жизни»	Москва	10206,90	1,278	15593,37	152,8	35	ООО «СК „ВТБ Страхование“»	Москва	2845,31	0,356	2191,09	77,0
16	АО «Тинькофф Страхование»	Москва	9823,23	1,230	1046,45	10,7	36	АО «СК „Совкомбанк Жизнь“»	Москва	2780,12	0,348	1866,12	67,1
17	ООО «СК „Альянс Жизнь“»	Москва	9285,37	1,163	4467,45	48,1	37	ООО «Зетта Страхование»	Москва	2695,65	0,338	1065,43	39,5
18	АО РНПК	Москва	7620,23	0,954	2285,26	30,0	38	ООО «СК „Согласие-Вита“»	Москва	2510,18	0,314	507,64	20,2
19	ПАО «САК „Энергогарант“»	Москва	6371,97	0,798	2491,62	39,1	39	АО АИГ	Москва	2475,31	0,310	193,22	7,8
20	АО «ГСК „Югория“»	Ханты-Мансийск	5803,46	0,727	2922,78	50,4	40	ООО «ППФ „Страхование жизни“»	Москва	2237,81	0,280	665,84	29,8

Топ-40 по совокупному объему премий по личному страхованию (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года													Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Ъ“	
Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %	Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %	
1	АО «Согаз»	Москва	127613,47	48,940	29160,95	22,9	21	ООО «Холм Кредит Страхование»	Москва	1267,42	0,486	53,24	4,2	
2	ПАО «СК „Росгосстрах“»	Люберцы	18420,94	7,064	4434,49	24,1	22	ООО «СК „Сбербанк страхование“»	Москва	1219,94	0,468	344,73	28,3	
3	САО «РЕСО-Гарантия»	Москва	17917,23	6,871	9511,10	53,1	23	АО «Русский стандарт Страхование»	Москва	1107,42	0,425	38,94	3,5	
4	АО «АльфаСтрахование»	Москва	14351,03	5,504	7738,27	53,9	24	ООО «Сосьете Женераль Страхование жизни»	Москва	1062,14	0,407	43,51	4,1	
5	САО ВСК	Москва	11772,02	4,515	4050,67	34,4	25	ООО «СК „Ингосстрах-Жизнь“»	Москва	890,78	0,342	247,99	27,8	
6	СПАО «Ингосстрах»	Москва	8133,44	3,119	3752,95	46,1	26	АО «СК „Совкомбанк Жизнь“»	Москва	881,02	0,338	377,32	42,8	
7	АО «Тинькофф Страхование»	Москва	6983,91	2,678	133,41	1,9	27	ООО «СК „Капитал-полис“»	Санкт-Петербург	684,69	0,263	363,47	53,1	
8	ООО «СК „Альянс Жизнь“»	Москва	5956,78	2,284	3588,94	60,2	28	ООО «СК „Сбербанк страхование жизни“»	Москва	613,37	0,235	150,08	24,5	
9	АО «Группа „Ренессанс Страхование“»	Москва	5190,87	1,991	2695,84	51,9	29	ООО «СК „Ренессанс Жизнь“»	Москва	547,97	0,210	66,56	12,1	
10	ООО «СК „Согласие“»	Москва	3389,77	1,300	1465,32	43,2	30	САО «Медэкспресс»	Санкт-Петербург	545,09	0,209	336,55	61,7	
11	ООО «СК „Кардиф“»	Москва	2981,47	1,143	345,61	11,6	31	ООО СК НСГ	Москва	514,13	0,197	256,96	50,0	
12	АО «СК „РСХБ-Страхование“»	Москва	2358,44	0,904	832,14	35,3	32	ООО «РСО „Евроинс“»	Смоленск	509,34	0,195	230,82	45,3	
13	ООО «СК „ВТБ Страхование“»	Москва	2210,82	0,848	1744,60	78,9	33	АО «СК „Астро-Волга“»	Самара	492,13	0,189	44,33	9,0	
14	ПАО «САК „Энергогарант“»	Москва	2172,86	0,833	944,75	43,5	34	АО «СК „Пари“»	Москва	463,17	0,178	128,50	27,7	
15	АО МАКС	Москва	2149,75	0,824	623,03	29,0	35	ООО «Страховая компания „Гелиос“»	Москва	459,93	0,176	28,36	6,2	
16	ООО «Капитал Лайф Страхование жизни»	Москва	1754,17	0,673	267,16	15,2	36	ООО «Зетта Страхование»	Москва	452,86	0,174	173,16	38,2	
17	АО «ГСК „Югория“»	Ханты-Мансийск	1711,66	0,656	279,31	16,3	37	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	Москва	443,50	0,170	83,14	18,7	
18	ООО «СК „Уралсиб Страхование“»	Москва	1687,20	0,647	66,66	4,0	38	ООО «Вита-страхование»	Сургут	431,45	0,165	264,95	61,4	
19	«Совкомбанк страхование» (АО)	Санкт-Петербург	1606,10	0,616	241,36	15,0	39	ООО «СК „Росгосстрах Жизнь“»	Москва	411,24	0,158	242,94	59,1	
20	ООО «Абсолют Страхование»	Москва	1469,65	0,564	621,60	42,3	40	АО «Д2 Страхование»	Новосибирск	369,62	0,142	5,47	1,5	

страхование

Жизнь берет свое

Российский рынок страхования жизни растет хорошими темпами на фоне пандемии и падения ставок по банковским вкладам. Страхование жизни превратилось по факту в инструмент частных инвестиций, ставший реальной альтернативой банковским продуктам. Теперь начинается новый этап борьбы между финансовыми продуктами страховщиков и банков, между надежностью, защитой и жадностью.

— инвестиции —

Инвестиционная ревизия

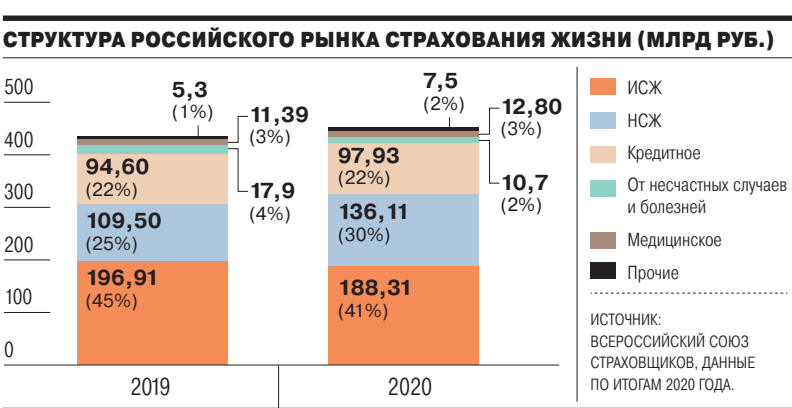
Еще в 2019 году наметился резкий спад в сегменте инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), а это более трети всего рынка страхования жизни. Причина банальна: многие разочаровались в этом продукте. По данным Банка России, большинство завершившихся в первом полугодии 2019 года договоров ИСЖ показали доходность, не превышающую доходности по вкладам физических лиц: 51% полисов показали доходность ниже 1% (из них по 31% полисов доходность нулевая), 42% полисов — 1–5% годовых, лишь 7% договоров — выше 5% годовых. В текущем году ситуация переломилась. Если в первом квартале объем взносов по ИСЖ был на 5,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, то во втором — на 65,2% больше.

Рост ИСЖ объясняется поиском массовым инвестором альтернативных инструментов вложения средств на фоне сравнительно низких ставок по депозитам, а также востребованности более гибких и динамичных инвестиционных стратегий, которые данный продукт предоставляет, говорит генеральный директор компании «Капитал Лайф Страхование жизни» Евгений Гуревич. При этом для клиентов помимо дополнительного дохода приоритетом является гарантия сохранения суммы инвестиций, а также другие предпочтения, которые дает ИСЖ: налоговый вычет, защита средств в ходе судебных разбирательств, развода и т. д. Доходность полисов ИСЖ зависит от нескольких ключевых параметров: выбранной клиентом страте-

гии, даты заключения договора страхования и многих других факторов.

При этом, как отмечает Банк России, страховщики активно разрабатывают и продвигают новые продукты ИСЖ, что может поддержать темпы прироста взносов. «Мы видим положительный результат в ИСЖ благодаря расширению продуктовой линейки: клиенты с разным риск-профилем могут выбрать подходящую для себя программу ИСЖ, — говорит заместитель гендиректора компании „АльфаСтрахование — Жизнь“ Александр Денисов. — Полная или условная защита капитала, гарантированный или условный купонный доход, гибкий полис с возможностью управления, — и начинающий, и опытный инвестор найдет что-то свое». Наибольшей популярностью среди клиентов, по его словам, пользуются купонные программы ИСЖ, включающие в себя инвестиции в портфель акций известных компаний с фиксированным размером дохода и возможностью промежуточных выплат. Кроме того, все большую долю в продажах занимают инвестиционные программы с риском условной защиты капитала, подразумевающие также возможность досрочно-го закрытия программы.

«Положительная динамика в сегменте ИСЖ у нас была связана в том числе с перезапуском продуктов линейки», — рассказывает гендиректор компании «Сбербанк страхование жизни» Игорь Кобзарь. В апреле текущего года компания предложила клиентам новую купонную программу, к концу сентября держателями таких полисов стали почти 20 тыс. человек, а сумма вложений превысила 17 млрд руб. При этом, по его словам, по



рублевым полисам ИСЖ, завершившимся в третьем квартале 2021 года, по которым не применялись опции, средневзвешенная доходность составила 11,6% годовых.

Первые три квартала текущего года оказались успешными для большинства стратегий компании «Росгосстрах Жизнь», максимальная доходность рублевых стратегий ИСЖ за этот период с учетом коэффициента участия достигала 13,19%, рассказывает директор по стратегическому анализу компании Иван Чубарь. Самыми выгодными, по его словам, с января по сентябрь 2021 года стали стратегии ИСЖ с единовременным взносом. «Хотя многие отрасли фондового рынка корректировались или существенно замедлились по сравнению с прошлым годом, общий показатель по портфелю стратегий продолжает показывать привлекательные уровни доходности», — отмечает эксперт.

Копилка со страховковой

Рынок накопительного страхования жизни (НСЖ) растет высокими темпами второй год подряд. В 2020 году он прибавил, по данным Всероссийского союза страховщиков, 24,3%, увеличившись со 109,5 млрд до 136,1 млрд руб. И стал, по мнению аналитиков ЦБ, основным драйвером роста российского страхового рынка в целом (на НСЖ по итогам 2020-го пришлось 30% рынка страхования жизни). В текущем году опережающий рост сегмента НСЖ сохранился, в первом квартале он показал рост на 17% к аналогичному периоду прошлого года, во втором — на 28,9% относительно второго квартала 2020-го.

«В последнее время мы можем наблюдать бум на рынке частных инвестиций. Страхование жизни не остается в стороне как один из инструментов, являющихся альтернативой банковскому депозиту. НСЖ — надежный классический продукт страхования жизни, имеющий существенную рисковую составляющую и позволяющий страховщикам выстраивать долгосрочные отношения со страхователями», — говорит Иван Чубарь. Главное в НСЖ, считает он, — возможность накопить средства, в том числе воспитать у себя культуру регулярных сбережений, защитить себя и близких от неблагоприятных событий и сохранить капитал. «От НСЖ не стоит ждать экстремальной доходности, ведь мы инвестируем средства клиентов достаточно консервативно, чтобы не потерять ни рубля, но на протяжении нескольких последних лет НСЖ демонстрирует довольно высокую инвестиционную доходность, что дополнительно стимулирует спрос на продукты этого сегмента рынка страхования жизни», — отмечает страховщик. По итогам 2020 года доходность продуктов НСЖ в СК «Росгосстрах Жизнь», по данным компании, составила 7,2% в рублях, 3% годовых в долларах CIIIA и 1,9% — в евро.

С начала 2021 года держателями полисов НСЖ от «Сбербанк страхования жизни» стали свыше 150 тыс. человек, рассказывает Игорь Кобзарь. При этом 44% клиентов сделали выбор в пользу программы НСЖ «Семейный актив», чаще всего держатели таких полисов принадлежат к возрастной группе 56–64 года. По итогам 2020 года компания «Сбербанк стра-

хование жизни» принесла клиентам по НСЖ доходность 8% годовых для рублевых полисов.

«Пандемия показала людям, что является жизненно важным, они стали более трепетно относиться к себе, к защите своих близких. Все это способствует росту продаж НСЖ», — говорит Александр Денисов. Наибольшей популярностью, как и в 2020 году, пользуются, по его словам, программы с дополнительными сервисами, в особенности с медицинскими. Под стандартной доходностью в НСЖ принято понимать выплаты из резерва страховых взносов в случае успешного года для компании с точки зрения финансовых результатов, отмечает он, в среднем этот показатель составляет 2–4% от суммы взносов за весь период действия договора. «НСЖ — это в первую очередь не про доходность, а про стабильность и защиту. В то же время в медицинских программах НСЖ клиент может почувствовать полезность уже после оформления: доход он получает в виде прохождения медицинского обследования (чекапа)», — добавляет эксперт.

«В 2020 году, после начала пандемии, граждане увидели, что риски, от которых защищает страхование, не теоретические — они рядом, здесь и сейчас, — соглашается Евгений Гуревич. — Люди стали более четко осознавать, как важно заранее готовиться к наступлению таких рисков — и психологически, и материально». Программы НСЖ, с одной стороны, обеспечивают страховую защиту в непредвиденных обстоятельствах, поясняет он, а с другой — помогают эффективно и планомерно накапливать на долгосрочные цели. Люди все чаще выступают в программы 5–10–15-летних накоплений с небольшими взносами каждый год, со страховой защитой на весь период накоплений и с получением выплат как при страховом случае (включая риск смерти по любой причине, включая коронавирус), так и в случае дожития. «На сегодняшний день эти классические накопительные программы — из самых востребованных продуктов страхования жизни в нашей стране, — отмечает страховщик. — И особенно важно, что они доступны гражданам с любым доходом, причем чем он ни-

же, тем важнее иметь такую страховую программу. Программы накопительного страхования жизни на деле показали свою эффективность в непростых условиях, и поэтому очевидно, что их востребованность будет только расти».

Евгений Гуревич также отмечает, что в последнее время функциональность программ НСЖ активно расширяется с помощью подключения новых опций и расширений, которые повышают клиентскую ценность и востребованность этих продуктов. Например, программы НСЖ могут дополняться консердж-сервисом, оперативными юридическими консультациями, страхованием для путешественников, медицинскими и телемедицинскими консультациями и т. п. «НСЖ постоянно развивается, в нем появилось большое количество дополнительных сервисов и опций, таких как телемедицина, чекап, налоговый сервис, образовательный и юридический консерджи и другие. Это делает продукт интереснее для клиентов», — говорит Иван Чубарь.

Борьба противоположностей

Но в 2021 году, начиная с конца первого квартала, ситуация на российском финансовом рынке начала стремительно меняться. Центробанк приступил к активному повышению ключевой ставки, подняв ее с конца марта по конец октября более чем на 75% — с 4,25% до 7,5% годовых. Вслед за этим начали быстро расти и ставки по банковским депозитам. Для рынка страхования жизни это может стать плохим знаком. «Рост депозитных ставок в ответ на предпринятое Банком России повышение ключевой ставки в дальнейшем может повысить интерес физических лиц к вложениям в депозиты, что способно негативно сказаться на привлекательности вложений на рынке страхования жизни», — отмечает в Банке России. С оценкой регулятора соглашается Иван Чубарь, по мнению которого «вряд ли во втором полугодии рынок страхования жизни сумеет сохранить динамику первого полугодия в силу роста ставок по банковским депозитам».

Петр Рушайло

Страховщики по осени считают

— тенденции —

Российский страховой рынок стойко пережил острую фазу падения из-за пандемии. Объемы выплат продолжат рост опережающими темпами из-за повышенного инфляционного давления на стоимость страховых возмещений по рисковым видам страхования, роста частотности страховых событий в сравнении с предыдущим годом, а также планового завершения договоров страхования жизни.

Факторы роста

Опрошенные «Ъ» страховщики и аналитики считают, что рост премий страхового рынка в 2021-м и последующие годы будет происходить за счет страхования жизни, автострахования и ДМС.

При этом чистая прибыль будет все так же уменьшаться за счет снижения доходов страховщиков от инвестиционной деятельности и результатов от операций страхования. В целом для рынка характерно повышение уровня суммы состоявшихся убытков и аквизиционных расходов к заработанной премии (часть страховой премии пропорционально сроку действия договора), — поясняет директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов, который прогнозирует снижение прибыли страховщиков на 30%.

По прогнозам Всероссийского союза страховщиков (ВСС), совокупная прибыль страховщиков может продолжить отрицательную коррекцию, которая по итогам

первого полугодия 2021-го снизилась относительно аналогичного периода прошлого года на 19%.

Под влиянием пандемии был принят закон о допуске агентов к электронному страхованию, который до этого обсуждался в течение нескольких лет.

По данным Института страхования ВСС, продажи страховых продуктов через интернет в первом полугодии 2021-го составили 52,4 млрд руб., или почти 6% от всего объема, увеличившись почти на 64% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом основной вклад внесли добровольное страхование жизни, транспорта и имущества физических лиц.

«По различным экспертным оценкам, доля розничного предложения страховых услуг с цифровыми сервисами составляет от 40% до 50%, при этом около четверти страхователей и застрахованных имеют практику пользования такими сервисами», — говорит вице-президент ВСС Элла Платонова. По словам начальника управления продукт-менеджмента и маркетинга СК МАКС Евгения Попкова, в онлайн шагнули даже такие традиционно «бумажно-офисные» процессы, как приобретение полисов ипотечного страхования и урегулирование убытков по моторным видам.

Кредиты навсегда

По расчетам ВСС, в первом полугодии 2021-го доля кредитного страхования выросла с 18% до 22%, составил около половины общего прироста премий рынка. Благодаря росту объемов кредитования страховщики увели-

чили объем премий в сегментах страхования жизни и здоровья заемщиков, страхования имущества граждан, страхования от несчастных случаев.

По словам генерального директора Страхового дома ВСК Александра Тарновского, рост собранных премий в сегменте ипотечных полисов (страхование от несчастных случаев и страховка имущества физических лиц) уже пошел на спад в третьем квартале, продолжив падение в четвертом квартале текущего года в связи с изменениями условий выдачи ипотеки с господдержкой и повышением ставок по ипотечным кредитам банков. При этом обязательное страхование залога может сопровождаться добровольным страхованием, например отделки дома и движимого имущества. А после погашения ипотечного кредита граждане зачастую переходят к добровольному страхованию, отмечает руководитель центра стратегического анализа «СберСтрахования» Владислав Чезганов.

Цена здоровья

«Очевидно парадоксальное влияние пандемии на всю систему здравоохранения и ДМС как ее структурного института. С одной стороны, пандемия усилила спрос на медицинскую помощь в связи с ковидными и постковидными проблемами, с другой — из-за новых социальных барьеров потребители откладывают решение текущих медицинских вопросов на будущее. Впоследствии (в следующем году) две эти тенденции, накладываясь друг на друга, могут привести к существенному росту убыточности по продуктам

ДМС. Но в перспективе нескольких месяцев тенденция скорее будет обратной», — отмечает руководитель «Совкомбанк Страхования» Игорь Лапши.

По прогнозам Алексея Инина, управляющего директором отдела страховых и инвестиционных рейтингов агентства «Эксперт РА», страхование от несчастных случаев и болезней вырастет на 38–40% под влиянием высоких темпов розничного, в том числе ипотечного, кредитования. ДМС вернется к положительной динамике и покажет рост на 11–12% в результате оживления спроса со стороны физических лиц и небольших предприятий, а также наполнения полисов рисками, связанными с коронавирусом.

Вызов в ОСАГО

Наконец, уходящий год был отмечен ростом ставшей еще более жесткой конкуренции, в том числе в сегменте ОСАГО. В октябре компания «Сбербанк страхование» вышла на рынок ОСАГО. «„СберСтрахование“ бросило вызов всему рынку, в агрессивной рекламной кампании заявив о скидках в моторных видах страхования. Вероятнее всего, в 2022 году рынок будет искать ответ на этот вызов», — полагает замгендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов.

И. о. главы СК «Югория» Михаил Косенко отмечает, что в части автострахования рынок находится под нагрузками из-за дефицита автомобилей и роста цен на новые автомобили, который сохранится и в 2022 году. Главными вызовами ближайшего будущего станут повышение убыточности, особенно в моторном секторе, на фоне восстановления социальной

активности и инфляции. Кроме того, компаниям нужно будет успевать за растущей цифровой активностью клиентов, все чаще предпочитающих не только приобретать продукты онлайн, но и урегулировать убытки полностью или частично дистанционно.

А в СК «Зетта страхование» (известная прежде как СК «Цюрих») считают, что на перелом рынка может повлиять постепенный рост доли так называемых сервисов мобильности (каршеринг, такси, транспорт по подписке), доля которых, по прогнозам экспертов, к 2025 году увеличится с 13% до 20%. Доля автострахования будет постепенно снижаться, причем рост будут обеспечивать кредиты на подержанные автомобили.

Драйвер-2022

Страхование жизни в 2022-м, как и в текущем, и в предыдущие годы снова станет одним из драйверов рынка страхования, так как ставки по классическим банковским продуктам с начала года были довольно низкими и это подстегнуло интерес потребителей к инвестиционным продуктам. В текущем году гораздо большее влияние на рынок оказывает ужесточение регулирования со стороны Банка России: ограничение предложения ИСЖ некалифицированным инвесторам, лицам старшего возраста и т. д.

«Эксперт РА» прогнозирует, что объем взносов по страхованию жизни вырастет на 22–24% к концу года, до 530 млрд руб., за счет возобновления роста ИСЖ, опережающей динамики кредитного страхования и продвижения программ НСЖ.

Мария Климова

Топ-50 по совокупному объему страховых премий (с учетом входящего перестрахования). Основные показатели по состоянию на 1 июля 2021 года													Таблица подготовлена «Эксперт РА» для „Ъ“				
Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %	Позиция	Наименование компании	Город	Сумма полученных страховых премий (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Доля рынка, %	Сумма страховых выплат (первое полугодие 2021 г.; млн руб.)	Уровень выплат, %				
1	АО «Согаз»	Москва	213342,23	22,924	52107,55	24,4	26	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	Москва	5020,06	0,539	257,06	5,1				
2	АО «АльфаСтрахование»	Москва	67009,34	7,200	29825,01	44,5	27	ООО «СК „Ингосстрах-Жизнь“»	Москва	4766,97	0,512	4755,99	99,8				
3	СПАО «Ингосстрах»	Москва	65512,46	7,039	28904,02	44,1	28	АО «Русский стандарт Страхование»	Москва	4710,57	0,506	1704,12	36,2				
4	ООО «СК „Сбербанк страхование жизни“»	Москва	63999,32	6,877	35901,30	56,1	29	ООО «Абсолют Страхование»	Москва	3891,94	0,418	1445,87	37,2				
5	САО «РЕСО-Гарантия»	Москва	58223,99	6,256	30572,09	52,5	30	АО «Уралсиб Жизнь»	Москва	3891,49	0,418	2365,09	60,8				
6	ПАО «СК „Росгосстрах“»	Люберцы	48859,24	5,250	19269,51	39,4	31	ООО «Зетта Страхование»	Москва	3874,58	0,416	1832,25	47,3				
7	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	Москва	45980,29	4,941	29606,05	64,4	32	ООО «СК „Кардиф“»	Москва	3585,79	0,385	367,83	10,3				
8	САО ВСК	Москва	45383,25	4,876	18911,36	41,7	33	ООО «Страховая компания „Сиб Лайф“»	Москва	3357,42	0,361	4146,18	123,5				
9	ООО «СК „Согаз-Жизнь“»	Москва	37043,58	3,980	15670,58	42,3	34	ООО «СК „НабФ“»	Москва	3271,49	0,352	148,45	4,5				
10	ООО «СК „Ренессанс Жизнь“»	Москва	26265,42	2,822	6616,03	25,2	35	ООО «СК „ВТБ Страхование“»	Москва	3132,05	0,337	2476,72	79,1				
11	АО «Группа „Ренессанс Страхование“»	Москва	20764,38	2,231	10400,57	50,1	36	ООО «ВСК-Линия жизни»	Москва	3126,53	0,336	7735,76	247,4				
12	ООО «СК „Солгаси“»	Москва	18623,90	2,001	9528,87	51,2	37	ООО «СК „БКС Страхование жизни“»	Москва	3059,69	0,329	276,18	9,0				
13	ООО «СК „Росгосстрах Жизнь“»	Москва	11824,74	1,271	882,40	7,5	38	ООО «СК „Райффайзен Лайф“»	Москва	3019,44	0,324	2177,80	72,1				
14	ООО «СК „Сбербанк страхование“»	Москва	11546,11	1,241	1187,45	10,3	39	АО «СК „Совкомбанк Жизнь“»	Москва	2780,12	0,299	1866,12	67,1				
15	АО «Тинькофф Страхование»	Москва	10981,24	1,180	1566,16	14,3	40	ООО «СК „Солгаси-Вита“»	Москва	2510,18	0,270	507,64	20,2				
16	ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»	Москва	10206,90	1,097	15593,37	152,8	41	АО «АИГ»	Москва	2501,17	0,269	193,72	7,7				
17	АО «ГСК „Югория“»	Ханты-Мансийск	9957,80	1,070	5529,95	55,5	42	ООО «ПФФ Страхование жизни»	Москва	2237,81	0,240	665,84	29,8				
18	ООО «СК „Альянс Жизнь“»	Москва	9285,37	0,998	4467,45	48,1	43	АО «СК „Астро-Волга“»	Самара	2165,16	0,233	1139,32	52,6				
19	ПАО «САК „Энергогарант“»	Москва	8571,17	0,921	4046,63	47,2	44	АО «СК „Лави“»	Москва	2061,02	0,221	596,93	29,0				
20	АО РНПК	Москва	7634,76	0,820	2299,59	30,1	45	ООО СК НСГ	Москва	1987,09	0,214	357,73	18,0				
21	АО МАКС	Москва	7203,85	0,774	3656,06	50,8	46	АО «СК „Альянс“»	Москва	1942,55	0,209	1442,83	74,3				
22	ПАО «АСКО-Страхование»	Челябинск	6302,42	0,677	4041,19	64,1	47	АО «СК „Гайде“»	Санкт-Петербург	1908,45	0,205	1612,25	84,5				
23	«Совкомбанк страхование» (АО)	Санкт-Петербург	6045,45	0,650	1316,14	21,8	48	ООО СКОР П.О.	Москва	1904,20	0,205	719,80	37,8				
24	ООО «Сосьете Женераль Страхование Жизни»	Москва	5452,66	0,586	3024,63	55,5	49	ООО «СК „Уралсиб Страхование“»	Москва	1897,82	0,204	71,57	3,8				
25	АО СК «РСХБ-Страхование»	Москва	5097,28	0,548	3153,20	61,9	50	ООО «Страховая компания „Елинос“»	Москва	1821,22	0,196	856,26	47,0				

Review

ИНГОССТРАХ

«Клиент должен иметь право выбора»

Главные сегодняшние тенденции рынка автострахования — персонифицированный подход к клиенту, глубокое внедрение страховыми компаниями цифровых технологий и подготовка к неизбежным изменениям, свойственным для начавшейся эпохи шеринг-экономики. Об этом в интервью „Ъ“ рассказал руководитель дирекции розничного бизнеса компании «Ингосстрах» **Виталий Княгиничев**.

— конкуренция —

— Как повлияла пандемия на рынок автострахования? Каковы наиболее заметные изменения и основные рыночные тренды?

— Если говорить об изменениях, которые произошли на рынке автострахования в период пандемии, то я отметил бы два основных фактора. Первый заключается в том, что пандемия подстегнула страховые компании более интенсивно развивать цифровые технологии, проводить все операции онлайн, в том числе заключение договора с контрагентом, сопровождение и урегулирование убытка. И вторым фактором я бы назвал снижение аварийности, что в прошлом году стало причиной некоторого снижения убыточности рынка, а в текущем — нивелировано ростом стоимости ремонта. На сегодняшний день частота возникновения страховых случаев остается гораздо ниже 2019 года, то есть аварий стало заметно меньше.

— Поменялись ли покупательские предпочтения вашего потребителя?

— Предпочтения потребителя изменились в сторону экономии из-за ухудшения экономической ситуации. Мы предлагаем как простую экономию путем заключения договора с франшизой, так и путем урезания страхового покрытия вплоть до того, чтобы покрывались только крупные риски, например в случае гибели или угона автосредства. Также стал уместен выпуск конкретных продуктов, которые существенно могут сэкономить расходы. Например, это может быть продукт, учитывающий пробег автомобиля. Есть и предложения с телематикой — их доля пока невелика, но такие предложения могут серьезно сэкономить затраты клиента. В частности, здесь можно с помощью мобильного приложения отслеживать манеру вождения, и если она отвечает предложенным критериям, то клиент может сэкономить до 40% стоимости полиса.

— Как вы формируете пакеты страховых продуктов с учетом их персональных предпочтений? Какие услуги наиболее востребованы сегодня и почему?

— Классический продукт каско с полным покрытием пользуется до сих пор большой популярностью у потребителя, который приобретает новый автомобиль, то есть больше половины людей предпочитают классические продукты с полным покрытием и максимальным сервисным набором. Также есть владельцы не новых автомобилей, которые

вне пределов гарантийного срока. Это другая категория потребителей. Им полное покрытие не нужно, и мы предлагаем его в усеченной форме. В данном случае оно может быть разнообразным. Так, тем, кто считает себя хорошим водителем и, имея полис ОСАГО, защищен от других участников движения, мы предлагаем продукт, который покрывает только гибель и угон. Такие предложения достаточно недорогие и покрывают потребности такой категории людей.

Среди наших клиентов есть люди, которые в повседневной жизни мало используют автомобили, в основном в выходные дни, праздники и так далее. Для них у нас есть полисы, которые учитывают пробег. В этом случае также можно говорить о серьезных скидках и существенной экономии на расходах по страховке. И таких опций у нас достаточно много. Кроме прочего у нас есть продукт-конструктор. Это когда любой человек может зайти на сайт и подобрать любое страховое покрытие, которое он считает необходимым и достаточным.

И, конечно, в нашей работе есть один важный момент — это работа с большими базами данных с подключением искусственного интеллекта, что позволяет нам уже более подробно видеть нашего клиента, его потребности и, соответственно, индивидуализировать под него наши предложения.

— То есть, руководствуясь вашими подсказками и своими потребностями, человек может сам сформировать себе оптимальный и выгодный пакет страховки?

— Да. Во-первых, за последнее время серьезно повысилась страховая грамотность наших потенциальных клиентов. Сегодня уже есть большая категория людей, которые давно страхуются и знают, что им надо. Такие клиенты в состоянии сами сформировать для себя страховое предложение без посторонней помощи. Однако остаются еще более 70% потребителей, приобретающих страховые полисы через посредников. В этом случае, если им нужна консультация, наш сотрудник определяет потребности клиента и, исходя из них, предлагает продукт, который ему больше всего подходит.

— Страховую грамотность населения можно отнести к факторам развития страхового рынка? И что, по-вашему, тормозит его развитие?

— Тут необходимо все-таки учитывать виды автострахования. Нужно разделить каско и ОСАГО, то есть между собственно страхованием транспортного средства и ответст-



ПРЕДСЕДАТЕЛЬНО ПРИБЛИЖЕНИЕ КЛИЕНТА ИНГОССТРАХ

венностью большая разница. И кроме каско есть другие, дополнительные виды страхования — добровольное, например, страховые ответственности и другие. Если иметь в виду страхование каско, этот вид достаточно зрелый, он развивается и не требует какого-то вмешательства. В случае с ОСАГО здесь есть широкое поле для его совершенствования, что постепенно и происходит в настоящее время.

Если говорить о том, что совершенствуется развитие рынка автострахования, то, например, в настоящее время обсуждается новый проект указаний Центрального банка о расширении тарифного коридора. В настоящий момент тариф ОСАГО находится в жестких актуарных и социальных тисках, за которые отвечает регулятор рынка. Предлагаемые проектом указания изменения — это движение вперед. Окончательная точка может быть поставлена, когда тарифы на ОСАГО будут отпущены в свободное плавание. В любом случае мы придем к отмене тарифных ограничений. Все страховые рынки развитых стран пришли к этому, и Россия не будет исключением. Рано или поздно тариф по ОСАГО будет формироваться рыночным образом, и вот тогда начнется настоящая конкуренция на этом рынке, борьба за своих клиентов. Потому что ОСАГО — единственный рынок в автостраховании, который имеет перспективы развития. Да, пока он жестко зарегулирован и, поскольку он считается неким симбиозом коммерческого и социального страхования, развитие в нем серьезно ограничено. Следовательно, сильно ограничена и конкуренция. Поэтому в ОСАГО точно есть куда расти.

— Но тем не менее тарифный коридор позволяет конкурировать компаниям?

— Да, с некоторых пор у страховщиков появилась какая-то степень свободы, потому что существует ценовой коридор. Есть базовая ставка, и от нее и в плюс, и в минус страховая компания немного может отходить, исходя

из каких-то собственных коэффициентов, актуарных расчетов, истории клиента и многих других дополнительных параметров. Сейчас предлагается этот коридор еще увеличить.

Но, как мы считаем, полная справедливость тарифообразования наступит тогда, когда страховым компаниям дадут полную свободу самим определять, исходя из чего и в каком размере оценивать тариф. Вот тогда мы и поймем, сколько по-настоящему для кого, для каких категорий, должны стоить договоры. Потому что сейчас существуют некоторые категории, серьезно недооцененные, так как не хватает тарифов, то есть они абсолютно убыточны для страховых компаний.

— Например?

— Ни для кого не секрет, что это такси, общественный транспорт, грузовой транспорт и так далее. Сейчас получается, что часть потребителей доплачивает за этих владельцев. Когда будет полная свобода ценообразования страховых услуг, эти потребители получат настоящую цену. Она будет большая, но зато другие потребители будут платить меньше. Вот тогда это будет нормальная рыночная ситуация.

— Нужны ли для развития автострахования какие-либо еще законодательные новации?

— Страховщики ведут постоянный диалог с регулятором. В какой-то момент власти, думаю, увидят, что рынок ведет себя достойно, все игроки надежные, честные, рисков для какого-то демпинга нет. Я думаю, что в этот момент они будут готовы отпустить цены, как это в общем-то произошло и в Европе, и в США.

Подчеркну, что в России с точки зрения обеспеченности автотранспортом, количества автомобилей на семью потенциал для обновления автопарка очень большой. Но если говорить о добровольном страховании, потенциал практически исчерпан. И этот рынок будет кардинально меняться. Он будет идти в том же направлении, куда эта отрасль пришла в Европе — автострахование превратилось в страхование непосредственно ответственности с дополнением различных опций.

Мы сейчас потихоньку тоже к этому идём. У нас уже в общем-то есть возможность на обратной стороне полиса ОСАГО добавлять некоторые добровольные виды страхования. Но в эту сторону нужно двигаться постепенно. А рынок добровольного страхования будет постепенно сжиматься до опций, которые будут дополнять полис ОСАГО, до каких-то комфортных для потребителя состояний, при которых он будет чувствовать себя защищенным.

— Как вы оцениваете сегодняшнюю конкуренцию на страховом рынке? Каким критериям должна удовлетворять компания, чтобы чувствовать себя уверенно на рынке?

— Страховые компании все-таки призваны обеспечивать финансовую стабильность. Поэтому главным преимуществом компании должна быть ее надежность — это опыт многих лет работы, выплаты крупных убытков, финансовая устойчивость в целом.

Вторым критерием я бы назвал клиентоцентричность компании. Это означает, что мы должны обеспечить комфортное взаимодействие как с нашими клиентами, так и с нашими партнерами. Третий фактор — цифровизация. Это большие инвестиции для страховых компаний. Но они как раз и помогают страховым компаниям как-то дифференцироваться друг от друга и лидировать в своих сферах деятельности, направлениях.

— Насколько ваша компания отвечает перечисленным вами критериям? Может ли ваш клиент быть уверенным в том, что получает финансовые услуги высокого уровня?

— С точки зрения добровольного автострахования мы остаемся лидерами рынка на протяжении нескольких десятилетий. Это и неудивительно: мы одна из старейших компаний в стране, в следующем году будем праздновать 75-летие образования.

Но главное в том, что у нас сосредоточены опытные специалисты, которые в состоянии внедрять самые современные, прорывные технологии, в том числе цифровые. Также наше преимущество в мультиканальности: мы готовы работать с клиентом во всех форматах, в которых это удобно ему. Мы считаем, что наш клиент должен иметь право выбора. Он может заключить договор там, где ему захочется: выйти из дома, пройти в ближайший офис — пожалуйста, по интернету — тоже пожалуйста, нужно клиенту, чтобы к нему приехал наш страховой агент — он придет и проконсультирует.

Еще одним из наших преимуществ является распространенность: наши филиалы есть в любом субъекте федерации страны. То есть всюду, куда бы ни поехал наш клиент, мы можем обеспечить страховое сопровождение, урегулировать убытки и оказать другие страховые услуги. Клиентоцентричность — это стратегическая установка нашей компании.

— Как на рынок автострахования повлиял шеринг-экономика?

— Сейчас действительно каршеринг получает такое распространение, как количественное, так и территориальное, что, вполне возможно, люди будут просто отказываться от владения личным авто. Уже сейчас и каршеринг, и владение автомобилем по подписке является данностью и явью в нашей стране. Влияние этих факторов на страховой рынок пока не просчитывается. Но нам, страховым компаниям, все эти изменения все равно надо учитывать. Кстати, сегодня мы уже страхуем каршеринг, и эта зона будет расширяться очень динамично. Кроме того, в недалекой перспективе появятся беспилотные автомобили. И все эти тренды будут серьезно менять модель автострахования. Например, мы должны будем концентрироваться не столько на частном потребителе, сколько на рисках потребителя, рисках искусственного интеллекта и так далее. Я считаю, что лет через пять ситуация на страховом рынке будет совершенно иная. И к ней надо быть готовым — это время пролетит очень быстро.

Беседовал Константин Анохин

страхование

Сколько будет стоить защита от грязи

— администрирование —

Страхование экологических рисков сейчас предлагает считанное число российских страховых компаний, причем лишь у половины из них есть программы комплексного страхования подобных рисков. Причиной относительно небольшого предложения являются низкий спрос, отсутствие практики у самих страховщиков и несовершенство законодательства. В правительстве началась разработка финансового регламента, включая страховой механизм, защиты от экологических ущербов.

Сложно оценить

Разлив топлива на Норильской ТЭЦ весной прошлого года и последующий за этим рекордный штраф Роспотребнадзора в 146 млрд руб. в отношении «Норникеля» заставили многие компании zabezпокоиться, а государство — искать новые механизмы предупреждения подобных ЧП.

Страховать или нет экологические риски — пока в России дело добровольное. Поэтому возмещать штраф за ущерб окружающей среде «Норникелю» пришлось из собственных средств. В компании были застрахованы только имущественные потери — стоимость потеряннного бака и топлива — на 1 млрд руб.

По словам руководителя департамента страхования финансовых линий и ответственности страхового брокера «ГРЕКО интернешнл» Дмитрия Грузинцева, назначение штрафа «Норникелю» вызвало резкое повышение интереса к страхованию экос-

лисов вопросом, а что было бы у них, случись с ними такая авария».

По мнению Дмитрия Грузинцева, объемы экологического страхования в России сегодня «очень сложно оценить, так как большинство российских страховщиков не имеют отдельного страхового продукта по экологическому страхованию; среди страховщиков, представленных в РФ, только единицы целенаправленно занимаются страхованием экологических рисков». Причем прибыльность рынка экострахования для страховых компаний определяется в долгосрочном периоде. Один крупный убыток может «исчерпать всю накопленную премию», а «заинтересованность страховщиков в данном виде страхования напрямую зависит от индустрии. Например, страхование ТРЦ от экологических рисков будет интересно, а страхование большого добывающего предприятия с изношенным фондом основных средств и наличием шламохранилищ будет весьма большим риском для страховщика», полагает Дмитрий Грузинцев.

«Компании, конечно, видят, что сейчас надзорные органы более последовательно и решительно ведут себя по отношению к загрязнителям, что выливается в соответствующие претензии, в довольно крупные суммы, которые Росприроднадзор предъявляет виновникам», — говорит руководитель отдела страхования гражданской ответственности АО АИГ Роберт Купрейшвили. — Все это не могло не сказаться на компаниях, которые так или иначе в своей деятельности подвергают воздействию окружающую среду».

В АИГ предлагают своим клиентам на выбор четыре типа продук-

та: от программы комплексного экологического страхования до простого расширения к договорам общегражданской ответственности. В состав полисов может включаться покрытие расходов на расчистку территории от загрязнения, рекультивацию пострадавших объектов флоры и фауны, а также возможные претензии Роспотребнадзора. Премии по таким договорам начинаются от \$30 тыс., а лимит ответственности в среднем составляет \$1–10 млн, отмечает Роберт Купрейшвили. В основном экостраховщики покупают крупные промышленные предприятия, у которых есть соответствующие риски, система риск-менеджмента и средства, чтобы заплатить за страхование. В целом в АО АИГ оптимистично смотрят на данный сегмент страхования и ждут кратного роста в ближайшие два года.

Высокий потенциал у этого сегмента рынка страхования видят и в СК «СберСтрахование». Во втором квартале 2021 года страховщик объявил о запуске ряда новых продуктов экологического страхования. Причем компания делает ставку даже на малый и микробизнес, для которого разработала полисы с покрытием

от 5 млн до 15 млн руб. Коробочный продукт ориентирован на предпринимателей, работающих с потенциально опасными веществами: АЗС, станции техобслуживания автомобилей, химчистки, типографии. Для среднего и крупного бизнеса страховщик предлагает программу с лимитом до 300 млн руб. По условиям такого договора возмещению подлежат расходы на ликвидацию последствий загрязнения, вреда другим лицам, судебные и юридические расходы. Кроме того, в пакет может быть включена компенсация убытков от перерыва в коммерческой или производственной деятельности. Для крупных индустриальных клиентов страховщик Сбербанка предлагает индивидуальные программы страхования экорисков с широким набором рисков, где лимит ответственности может достигать нескольких сотен миллионов долларов. «Мы рассчитываем, что осознанность бизнеса будет расти и экологическое страхование станет нормой для компаний любого размера и сегмента. Помимо конкретных программ экострахования мы рассматриваем возможные интеграции экорисков в комбинированные продукты для

корпоративных клиентов, включающие страхование имущества, личное страхование работников, различные виды ответственности», — отмечает руководитель направления экологического страхования «СберСтрахования» Андрей Безгребельный.

Повлиять на осознанность предпринятий может и активное внедрение ESG-подходов в управлении, отмечает директор департамента страхования финансовых рисков и ответственности «АльфаСтрахования» Денис Зенка: «Все больше и больше компаний внедряют ESG-подходы в управлении, страхование экологических рисков является одним из элементов ESG-политики компании. Указанные изменения будут активно влиять на формирование этого рынка».

Ужесточение ответственности

Все опрошенные страховщики отметили, что на развитие сегмента экологического страхования в России может повлиять только ужесточение ответственности за нарушения в сфере экологии, а также изменение законодательства. Разговоры об этом активно ведутся с 2018 года, и первые шаги в этом направлении уже сделаны.

С 2024 года все нефтедобытчики в России будут обязаны иметь план предупреждения и ликвидации разливов нефти, а также механизм финансового обеспечения для устранения последствий ЧС. Это могут быть гарантия банка, создание резервного фонда, гарантийное письмо федерального органа исполнительной власти по уплате необходимой денежной суммы или договор страхования.

Минфин считает возможным законодательное введение в РФ вмененного страхования экологического ущерба. В минувшем октябре директор департамента финансовой политики Иван Чебесков заявил, что есть поручение правительства по разработке регламента, включая страховой механизм, защиты от экологических ущербов. Основной исполнитель — Минприроды.

«Мы встречались с представителями Минприроды и Росприроднадзора, обсуждали концепцию развития данного вида страхования. Пока удалось договориться о принципиальной позиции, которая устраивает все стороны. Она связана с введением в РФ вмененного страхования рисков ущерба экологии. Но при условии законодательного включения альтернативных механизмов как минимум применения банковской гарантии», — сообщил Иван Чебесков.

Андрей Безгребельный также полагает, что «введение именно вмененного страхования, а не обязательного с точки зрения законодательства, то есть когда данное страхование является одним из условий деятельности предприятий той или иной отрасли, в России видится целесообразным», поскольку «позволит страховым компаниям корректно оценивать риски и предлагать клиентам оптимальные решения как по цене, так и по объему страховой защиты и, таким образом, максимально обезопасить потенциальных потерпевших, клиента, государство от последствий промышленных инцидентов и обеспечить надежный источник финансирования возмещения вреда окружающей среде».

Екатерина Калинина

страхование

Незаметный выход на публику

На российском страховом рынке произошло знаковое событие: 20 октября текущего года публичное размещение акций (IPO) на Московской бирже произвела компания «Ренессанс Страхование». Коллеги-страховщики не особо понимают, зачем это было нужно, и говорят, что данный способ фондирования им не особо интересен. В самой компании «воодушевлены» результатами IPO и новыми перспективами.

— акции —

Первое публичное

IPO «Ренессанс Страхования» стало первым публичным размещением на российском рынке небанковской финансовой компании за последние пять лет. Если же говорить о страховом рынке, событие и вовсе уникальное: до сих пор инвесторы имели дело только с акциями «Ростосстрах», но это совершенно отдельная история: у эмитента непростая судьба, начиная от многоступенчатой приватизации и выхода на биржу в 2013 году и заканчивая попаданием в орбиту банка «Открытие», а после перехода последнего под контроль Банка России — де-факто превращения в госкомпанию. Инвесторы, купившие акции РГС в момент выхода компании на Мосбирже, в конце ноября 2013-го, и рассматривавшие их как долгосрочные инвестиции, сейчас едва ли рады: с тех пор эти бумаги подешевели примерно на 40%.

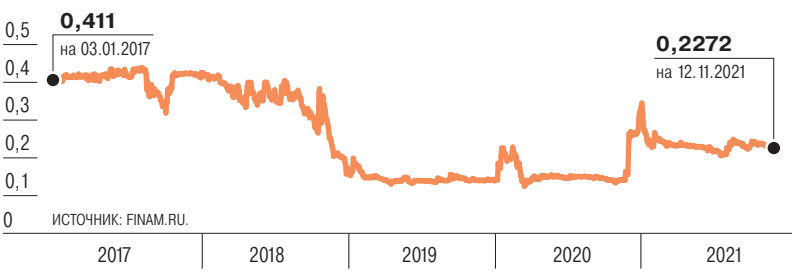
Другое дело — «Ренессанс Страхование», это частная структура, результат ее выхода на биржу был гораздо более интересен. И многих он разочаровал. «Ренессанс Страхование» закрыло книгу заявок по нижней границе объявленного диапазона, а действующим акционерам пришлось отказаться от продажи своих бумаг.

Инвестиционные аналитики при этом высказывают разные точки зрения. «Подводя итоги, можно сказать, что IPO в целом было успешным. В

основном инвесторы были из России, но и зарубежные также проявляли интерес. Какого-то ажиотажа замечено не было, все прошло спокойно, и к текущему моменту торговые обороты новой акцией стабилизировались», — говорит эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Павел Гаврилов.

IPO «Ренессанс Страхования» прошло, можно сказать, без особого энтузиазма — по нижней границе объявленного ценового диапазона 120–135 руб. за акцию», — отмечает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов. Ранее предполагалось, отмечает он, что размещение будет включать как первичный, так и вторичный компоненты. Однако в ходе формирования книги заявок остался только первичный компонент (плюс опцион на 10% от объема сделки). Тем не менее компания смогла привлечь изначально запланированные \$250 млн. «На мой взгляд, в данном случае свою роль сыграло то, что страховой сектор яв-

ДИНАМИКА АКЦИЙ РОСГОССТРАХА (МОСБИРЖА, РУБ.)



ляется относительно новым и малоизвестным для российского инвестора. «Ренессанс Страхование» фактически стало первым крупным представителем сектора, кто вышел на биржу, и многие инвесторы, особенно розничные, вполне возможно, решили проявить осторожность и занять выжидательную позицию. Поэтому и интерес к IPO был довольно невысоким», — добавляет аналитик.

Что касается оценок по капиталу, с данной точки зрения IPO «Ренессанса», судя по всему, можно признать довольно успешным на фоне российских эмитентов финансового сегмента в целом. «Изначально компания была оценена недешево по отношению к другим страховым компаниям, но у «Ренессанса» высокие темпы роста по выручке и хорошие показатели рентабельности. Вероятно, из-за этого цена акций вскоре после IPO начала снижаться и быть более оправданной по отношению к рынку, хотя потенциал для роста сохраняется, учитывая цели компании», — отмечает Павел Гаврилов.

«По результатам IPO «Ренессанс Страхование» было оценено в

66,8 млрд руб., что, по моим оценкам, соответствует коэффициенту P/B и прогнозируемому мультипликатору P/E на 2022 год на уровнях 1,3х и 9,1х соответственно», — говорит Игорь Додонов. — Для сравнения: для страховых компаний из развивающихся стран медианное значение P/B составляет 1,5х, P/E 2022П — 10,2х. То есть «Ренессанс Страхование» разместилось с дисконтом примерно в 12,5% к своим зарубежным аналогам. Если же сравнить с российским финансовым сектором, который представлен практически целиком банками, добавляет он, то размещение прошло с премией, хотя, на взгляд аналитика, такое сравнение не совсем корректно, поскольку бизнес страховщиков и банков все же заметно отличается.

«Мы довольны проведенным размещением на Мосбирже», — заявила «Б-Страхованию» гендиректор «Ренессанс Страхования» Юлия Гадлиба. Вопросы, связанные с ценовым диапазоном размещения и якобы имевшим место намерением акционеров продать акции, от которого пришлось отказаться, компания комментировать не стала.

Особые мнения

Коллеги по цеху итоги IPO «Ренессанс Страхования» оценивать отказываются — корпоративная этика обязывает. Да и о фондовом рынке в целом рассуждают не особо ярко. «Рынок акций страховщиков в России плохо развит. Страховой бизнес достаточно сложен для понимания и рядового инвестора, и институционала. Сейчас для размещения не

лучшее время на рынке», — говорит первый заместитель генерального директора страховой компании «Согласие» Юлия Шумилова.

Инвестиционные компании также склонны считать «казус „Ренессанса“» скорее исключением, нежели правилом. В принципе российский страховой рынок выглядит достаточно перспективно, рассуждает Игорь Додонов. Уровень проникновения услуг страхования в РФ все еще существенно ниже, чем в других странах, и потенциал данного рынка представляется неплохим — по оценкам фирмы КИМГ, объем валовых собираемых страховых премий в РФ в ближайшие годы будет расти в среднем на 11,6% в год. «В то же время надо отметить, что российский страховой рынок сильно концентрирован: почти половина его приходится на несколько крупных игроков, которые к тому же зачастую являются аффилированными с крупными финансовыми группами. В данный момент я не вижу явного кандидата на новое страховое IPO в РФ», — заключает Игорь Додонов.

«Учитывая стабильный выход „Ренессанса“ на биржу, по тому же пути в целом могли бы последовать „РЕСО-Гарантия“, „Ингосстрах“ и „Согас“». Но пока лишь РЕСО ближе всех к IPO, о чем компания говорила много раз, но все время откладывала этот вопрос», — говорит Павел Гаврилов.

Интересно при этом, что сами страховщики не видят особого смысла привлекать фондирование через IPO. «Ключевые источники фондирования для нашей компании — собственный капитал и инвестиционный доход. В течение нескольких лет мы не выплачиваем дивиденды, а реинвестируем средства в развитие бизнеса — такой подход позволяет нам сохранять лидерские позиции на рынке», говорит гендиректор «Ингосстраха» Андрей Ларкин.

Если говорить об источнике пополнения капитала, то их немного: IPO, поиск стратега или вложения со стороны действующих акционеров. Очереди из стратегических инвесто-

ров на рынке сегодня мы не видим, а выбор из оставшихся двух способов должны сделать в каждом случае действующие акционеры, принимая во внимание финансовое состояние и рыночное положение, отмечает заместитель гендиректора «АльфаСтрахования» Вера Маммадова.

Вместе с тем потребность в фондировании у многих участников рынка все же есть. Вследствие того, что со второго полугодия текущего года вступили в силу новые требования к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков, значительно ужесточившие требования к оценке достаточности капитала, большая часть страховых компаний к этому моменту уже осуществила комплекс мероприятий, так или иначе связанных с ростом уровня капитализации и ликвидности, отмечает Юлия Шумилова.

И Андрей Ларкин замечает, что в текущих условиях рынок переживает достаточно турбулентный период: повышаются требования к платежеспособности, бизнес-процессы адаптируются к работе в период пандемии, компаниям необходимо развивать цифровые сервисы. В современных реалиях внешнее фондирование позволит компаниям сохранять стабильность и разрабатывать новые направления деятельности, добавляет эксперт.

Да и рынку есть куда расти. По мнению Веры Маммадовой, для «освоения» дополнительных сборов, страховым компаниям потребуется капитальная поддержка, а ее не так много — это новые стратегические партнерства или вложения со стороны действующих акционеров.

В связи с этим интересно отметить, что одной из возможных целей IPO «Ренессанс Страхования» как раз может быть «экстенсивная экспансия». Не случайно Юлия Гадлиба подчеркивает: «Мы воодушевлены возможностью реализовать планы по росту бизнеса как за счет органического развития, так и за счет эффективных M&A».

Петр Рушайло

Чрезвычайные виды на урожай

— регламент —

Рост количества масштабных чрезвычайных ситуаций междо- странового характера в сельском хозяйстве (АПК) — общемировая тенденция. Согласно докладу (март 2021 года) Всемирной продовольственной организации ООН, за последние полвека количество чрезвычайных ситуаций (ЧС) макроуровня выросло в пять-семь раз за сопоставимый период. В России вводится страхование урожая по риску ЧС в рамках изменений в законе №260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования...». Активное внедрение страхования урожая по риску ЧС планируется начать в рамках весенней посевной 2022 года.

Нормативная база

За 2000–2020 годы в РФ объявлено более 550 случаев ЧС в АПК, площадь утраты — более 52 млн га, ущерб превысил 270 млрд руб. В среднем за год в стране происходит 28 случаев ЧС с ущербом 13,5 млрд руб., площадь утраты — 2,6 млн га», — отмечает президент Национального союза агростраховщиков (НСА) Корней Биждов.

28 октября текущего года министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев на заседании правительства России заявил о необходимости развития агрострахования вви-

ду усиления рисков чрезвычайных ситуаций. Режим ЧС природного характера уже в текущем году был объявлен в 16 регионах страны, притом что страховым покрытием обеспечены лишь 6% посевных площадей.

Государство в текущем году подготовило платформу в виде нормативной базы для защиты посевов целенаправленно от климатических рисков. 1 июля вступили в силу изменения к федеральному закону №260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования...», согласно которым в России вводится страхование урожая по риску чрезвычайных ситуаций. Сейчас вышел на завершающий этап процесс подготовки подзаконных актов.

В настоящее время аграрии и страховщики ждут последнего недостающего нормативного акта для полномасштабного старта страхования — утверждения требований к финансовой устойчивости допущенных к программе страховщиков. Предполагается, что они должны обладать особой надежностью.

Из взносов компаний НСА будет формировать отдельный компенсационный фонд для гарантии выплаты аграриям, что позволит создать дополнительный защитный механизм, аналогичный системе страхования вкладов.

Глава СК «РСХБ-Страхование» Сергей Простатин полагает, что для повышения надежности и устойчивости страховой системы в целом, особенно при страховании катастрофи-

ческих рисков, необходимо создание страхового или перестраховочного пула: «При этом создание пула на принципе страхования рисков может иметь определенные преимущества: гарантировать участникам страхования перераспределение рисков независимо от доли их присутствия в тех или иных регионах, что позволит снизить вероятность антиселекции рисков для отдельных игроков. В случае принятия данного решения целесообразно заранее определить максимальные лимиты ответственности пула, в том числе на отдельный регион, исходя из статистики убытков и максимальных лимитов ответственности участников пула».

Корней Биждов подчеркивает, что новая программа будет иметь преимущество в виде упрощенного порядка заключения договоров и получения страховых возмещений.

При реализации законодательных изменений у аграриев появится возможность применять более гибкий подход к определению лимитов покрытия.

Если при страховании урожая по мультирисковой программе закон не разрешает существенно снижать страховую сумму ниже 70% от страховой стоимости запланированного урожая, то при страховании по риску ЧС, напротив, она может составлять только от 35% до 50% страховой стоимости.

Таким образом, страхование по ЧС должно компенсировать аграрию расходы в пределах прямых затрат

на возделывание погибшего урожая. Такой подход до сих пор использовался при оценке размеров помощи из бюджета хозяйствам при ЧС.

Гибкий подход

В новой программе гибель посевов или посадок на полях отдельного хозяйства без объявления ЧС не будет считаться реализованным риском по программе страхования урожая на случай ЧС, поэтому использование мультирисковой программы останется актуальным для многих хозяйств.

То есть после запуска программы страхования урожая на случай ЧС растениеводческие хозяйства смогут страховать урожай либо по остающейся в силе мультирисковой программе, либо по программе страхования урожая на случай ЧС, либо приобрести оба полиса, комбинируя страховую защиту.

НСА ежегодно отмечает регионы, где агростраховщикам заявляются убытки, например гибели посевов, при отсутствии объявленной ЧС. К таким регионам с высоким уровнем риска относятся Ставропольский край: опасные явления редко наносят масштабный ущерб АПК края, хотя могут поставить на грань банкротства предприятия в отдельном районе, например в результате градобития посевов.

Директор департамента корпоративного бизнеса СПАО «Ингосстрах» Дмитрий Мелехин ожидает единого и понятного подхода к критериям объявления ЧС, он также по-

лагает, что на начальном этапе программа будет умеренно востребована аграриями.

Руководитель управления сельскохозяйственного страхования «АльфаСтрахования» Станислав Кондратьев убежден, что благодаря увеличению размера софинансирования со стороны государства до 80% от страховой премии инструмент страхования станет еще более доступным для сельхозтоваропроизводителей. Однако он предполагает, что активность страхователей будет неоднородна в зависимости от регионов. Директор проектов блока корпоративного страхования «СберСтрахования» Дмитрий Цветков отмечает важность того, чтобы страховые урожаи от ЧС осуществлялось не только в регионах с часто повторяющимися чрезвычайными ситуациями. Поэтому, по его мнению, успех внедрения будет напрямую связан с активностью всех субъектов, и в частности местных властей.

Начальник управления андеррайтинга и методологии сельскохозяйственных рисков «Согласия» Мансур Аминов солидарен с мнением коллег о том, что антиселекция — это потенциальная проблема в страховании от ЧС. Если существующее сейчас страхование урожая в той или иной степени работает практически во всех субъектах РФ, то страхование от ЧС будет востребовано не везде. В регионах, где число ЧС минимально или их вовсе не бывает, данное покрытие не будет востребо-

вано. В регионах же, где ЧС происходят часто, будет высокий спрос и для страховых компаний наступят катастрофические убытки, которые могут сделать такое страхование нерентабельным для СК.

Управляющий портфелем по страхованию сельхозрисков компании ВСК Константин Бадоев полагает, что необходимо проследить, как этот вид страхования будет востребован и какие даст показатели в первый год, после чего выработать идеи по его совершенствованию. Возможность страхования в небогатополучных регионах будет зависеть от особенностей страховой компании, ее устойчивости, особенностей портфеля и т. д., а также от состояния самого объекта на момент обращения за страховкой.

В Минсельхозе не разделяют опасений страховщиков. Внедрение в уже действующую систему агрострахования нового сегмента (от чрезвычайных ситуаций природного характера) не должно создать ситуацию с антиселекцией убытков. Наоборот, оно даст возможность страховщикам предложить сельхозтоваропроизводителям еще больше вариантов программ, а также за счет вариативности позволит и далее сохранить баланс своего страхового портфеля.

НСА и Минсельхоз России рассчитывают начать активное внедрение страхования урожая по риску ЧС уже с начала весенней посевной кампании 2022 года.

Прасковья Гелетина

Безаварийный ездох: новая версия

— инициатива —

Глава «Совкомбанк Страхования» Игорь Лапши отмечает, что в ОСАГО уже сейчас можно говорить о недостаточности тарифа и ситуация ухудшается лавинообразно. Рост комбинированного коэффициента убыточности в сегменте за первую половину 2021 года показал самое высокое значение за последние два года. Игорь Лапши обратил внимание на то, что размер выплат за этот период в среднем по рынку вырос почти на 20%, при этом прирост потерь составил около 5%.

Действительно, в связи с нехваткой тарифов уже сейчас в ряде регионов возникают сложности с покупкой полисов ОСАГО.

Глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков сообщил, что предложения об отмене износа ОСАГО в комитет поступали неоднократно и, согласно расчетам, произведенным по поручению комитета, эта новация потребует увеличения страхового тарифа на 30,3%. «Но поскольку реализация этих предложений повлечет рост страховых тарифов и страховых премий, а реально го роста доходов населения мы в последние годы не наблюдаем, то неизбежно возникает вопрос об актуальности таких изменений на данном этапе», — говорит господин Аксаков. — Вместе с тем очень низкая страховая сумма в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью потерпевших (500 тыс. руб.), вызывает большую обеспокоенность».

За более персонализированный тариф выступает и руководитель рабочей группы ОНФ «Защита прав автомобилистов» Петр Шкуматов. Он привел в пример ситуацию с выплатами таксистам: убыточность по ним доходит до 300%, но сейчас все-прежнему их «дотируют» обычные водители, поскольку коэффициенты ОСАГО остаются усредненными. Шаги ЦБ по расширению тарифного коридора поэтапно снимают это бремя с автомобилистов.

Рост неизбежен

По расчетам Павла Нефедова, директора департамента андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие», в случае увеличения лимитов по жизни и здоровью до 2 млн руб. тариф

по ОСАГО следует увеличить минимум на 20%, а в случае отмены износа — на все 40%.

«Отмена износа потребует увеличения тарифа на 21%. При увеличении страховой суммы до 2 млн руб. в части вреда, причиненного жизни или здоровью потерпевшего, тариф необходимо увеличить на 18%», — говорит директор по управлению портфелем ОСАГО СК «Ростосстрах» Юрий Стрекалов.

«Расширение тарифного коридора соответствует логике проекта либерализации ОСАГО: страховщики получают возможность более гибко управлять тарифом и предоставлять автомобилистам более индивидуализированные предложения. Действующая система коэффициентов — КВС и КБМ — показала свою эффек-

тивность и востребованность. К примеру, согласно статистике РСА, более 94% автомобилистов получают скидку по ОСАГО от 5% и выше. Что касается пересмотра КВС, то текущие изменения поддерживают тренд на предоставление больших скидок более опытным и взрослым водителям», — отметил руководитель дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

Павел Нефедов отмечает, что в структуре КБМ значений для аварийных водителей давно не хватает для покрытия убытков, одновременно с этим молодые водители при текущих значениях коэффициентов за возраст-стаж остаются в красной зоне по рентабельности. Повышение КТ для удаленных районов тоже обоснованно, так как низкие значения

коэффициента территорий перестали соответствовать росту среднего убытка, связанного с инфляцией. Но главное, полагает Павел Нефедов, в случае реализации проекта «проейдит справедливое перераспределение премий: аварийные и молодые будут платить больше, аккуратные и опытные водители, доказавшие это годами безубыточного страхования, будут платить меньше».

Для столь масштабных перемен потребуются изменения в законодательстве и перерасчет базового тарифа. В целом страховое сообщество предложения регулятора поддержало, но общее мнение склоняется к тому, что проект нуждается в обсуждении и доработке.

Прасковья Гелетина