

ИСЖ ОТВОЕВЫВАЕТ РЫНОК

В 2021 ГОДУ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ВЕРНУЛО ЛИДИРУЮЩЕЕ МЕСТО, УТРАЧЕННОЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ. ОДНИМ ИЗ ЛОКОМОТИВОВ РОСТА ИНДУСТРИИ СТАЛО ПОДЗАБЫТОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (ИСЖ). ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ ОБЪЕМ ПРЕМИЙ В СЕГМЕНТЕ ИСЖ СОСТАВИЛ 158,4 МЛРД РУБ., ЧТО НА ЧЕТВЕРТЬ ВЫШЕ ПРОШЛОГОДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ. СКАЗАЛИСЬ ПРОВАЛ ПРОШЛОГО ГОДА, НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ И АКТИВИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКТА.

ТАТЬЯНА ПАЛАЕВА

Второй год подряд страховой рынок уверенно набирает обороты. По данным ЦБ, за три квартала совокупный объем страховых премий в России составил 1,356 трлн руб., что почти на 20% выше показателя за аналогичный период 2020 года. Это, по оценкам «Денег», самый сильный прирост за данный период времени с 2008 года, когда за три квартала размер премий вырос на 25%, до 712 млрд руб.

Высокие темпы роста отчасти стали возможны благодаря эффекту низкой базы во втором квартале 2020 года. Напомним, что в прошлом году на фоне пандемии коронавируса и локдаунов российская экономика просела почти на 10%, при этом страховой рынок сжался более чем на 13%. Уже с третьего квартала 2020 года началось восстановление и экономики, и рынка страхования. «Динамика страхового рынка достаточно близко следует за общими изменениями в экономической активности», — отмечается в обзоре ЦБ.

ИСЖ ВОЗВРАЩАЕТСЯ Одним из ключевых локомотивов страхового рынка выступило страхование жизни. По данным ЦБ, по итогам трех кварталов сборы таких страховщиков выросли по сравнению с тем же периодом 2020 года на 27%, до 379,5 млрд руб. Только в третьем квартале компании привлекли свыше 144 млрд руб., максимум за всю историю отрасли. В предыдущие четыре года ежеквартальный объем премий составлял в среднем около 102 млрд руб.

ДОХОДНОСТЬ По оценкам ЦБ, средняя доходность по договорам ИСЖ, завершившимся дожитием в третьем квартале 2021 года, составила 4,4% годовых по трехлетним полисам и 5,1% по пятилетним полисам. Гендиректор «Сбер Страхование жизни» Игорь Кобзарь рассказал о том, что по завершившимся в третьем квартале полисам средневзвешенная доходность составила 6,2% годовых. При этом по некоторым стратегиям она достигает 16%. В связи с тем что компания «Росгосстрах Жизнь» была основана три года назад, первые трехлетние полисы ИСЖ по «дожитию» завершаются только в начале декабря. «По более чем половине договоров максимальная доходность составила 28,48% (9,49% годовых)», — рассказал директор по стратегическому анализу Иван Чубарь.

После спада в 2019–2020 годах инвестиционное страхование жизни демонстрирует быстрый рост. По данным ЦБ, с начала года объем собранных премий по ИСЖ составил 158,4 млрд руб., что на 24% выше привлечений за аналогичный период 2020 года. Большой объем средств компании собирали в 2018 году, тогда показатель превышал 200 млрд руб. В последующие годы сборы в этом сегменте резко снизились на фоне ужесточения требований к продаже данного продукта со стороны ЦБ, а также неудовлетворенности доходностью продукта.

* Мисселинг (от англ. misselling — «неправильная продажа») — недобросовестная практика продаж, при которой информация о товаре (услуге) преднамеренно искажается, вследствие чего покупатель вводится в заблуждение относительно необходимости его приобретения.



СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЛОКОМОТИВОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

СТАВКИ И БАНКИ Основным драйвером роста спроса на ИСЖ стали процентные ставки по депозитам, которые с четвертого квартала 2020 года по первый квартал 2021 года находились на рекордно низких уровнях. По данным Банка России, средняя максимальная ставка крупнейших банков в этот период находилась в диапазоне 4,3–4,5% годовых. Только со второго квартала на фоне ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ наметилась тенденция к росту ставок. «Несмотря на рост вслед за повышением ключевой ставки Банка России, средневзвешенная процентная ставка по вкладам физических лиц в третьем квартале 2021 года оставалась на невысоком уровне», — отмечается в отчете ЦБ.

В таких условиях физические лица продолжали активно уходить в альтернативные инструменты сбережения: рекордными темпами открывали биржевые счета, покупали паи розничных ПИФов, а также скупали ИСЖ. «В этом году наблюдается бум частных инвесторов на фондовом рынке, что работает на рост популярности инвестиционных продуктов», — говорит директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах Жизнь» Иван Чубарь. «Для клиентов помимо дополнительного дохода приоритетом является гарантия сохранения суммы инвестиций, а также другие преференции, которые дает ИСЖ, — налоговый вычет, защита средств в ходе судебных разбирательств, развода и другое», — указывает генеральный директор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич.

Банк России отмечает и растущую активность банков, которые после годового перерыва вновь стали активно продвигать инвестиционное страхование жизни. По словам Ивана Чубаря, наиболее существенный прирост отмечается у двух

компаний — лидеров рынка. «В прошлом году они на какое-то время сбавили активность в этом сегменте, что сразу же сказалось на общих сборах по рынку», — добавляет господин Чубарь.

В частности, о росте активности рассказали «Деньгам» в СК «Сбер Страхование жизни». Гендиректор компании Игорь Кобзарь отметил, что они обновили продуктовую линейку, первыми начали выполнять рекомендации ЦБ в части проверки финансовой грамотности клиентов. «Это тренд на оздоровление ИСЖ, и в результате доверие к этому продукту растет. Данный сегмент бизнеса вырос в нашей компании на 146%, объем собранной премии составил 26 млрд руб.», — рассказал господин Кобзарь.

ЖАЛОБЫ Доля жалоб на мисселинг*, связанных с реализацией ИСЖ и НСЖ, остается доминирующей среди всех жалоб на мисселинг, отмечается в отчете ЦБ. По итогам первого полугодия на эти виды страхования приходится соответственно 49,3% и 14,2% от всех обращений к регулятору. «Особую обеспокоенность Банка России вызывает тот факт, что зачастую основную группу риска при использовании неприемлемых практик составляют наиболее уязвимые категории потребителей, в частности пожилые люди», — говорится в консультационном докладе ЦБ РФ.

В «Сбер Страхование жизни» наибольший интерес клиентов фиксируют к пятилетним стратегиям, на которые приходится 78% числа договоров. Как отметил Игорь Кобзарь, 73% клиентов в 2021 году сделали выбор в пользу купонной стратегии. При этом самой популярной стала стратегия «Глобальные тренды» по программе «Инвестиции в жизнь»: полисы по ней оформили порядка 20 тыс. человек.

Набирающая популярность в мире тема устойчивого развития и ответственного финансирования

ныя начинает проникать и в страхование жизни. В этом году «Капитал Лайф Страхование Жизни» запустили инвестиционную стратегию «Устойчивое развитие». В рамках этой стратегии, разработанной на основе ESG-принципов, учитываются все направления ответственного инвестирования, включающего экологические, социальные и корпоративные аспекты, в том числе заботу о персонале.

НСЖ ОТСТАЛО, НО СОХРАНИЛОСЬ

Банки не потеряли интерес и к накопительному страхованию жизни (НСЖ), которое активно продавалось в прошлые два года. По данным ЦБ, за три квартала этот сегмент страхования вырос на 55%, до 120 млрд руб. Помимо возможности накопить определенную сумму к намеченному сроку такие продукты гарантируют клиентам или их правопреемникам выплаты при наступлении указанных в договоре событий (смерть, инвалидность и другое), а также часто включают дополнительные опции — например, возможность получить лечение при диагностировании критических заболеваний, услуги телемедицины и так далее.

Высокий интерес наблюдался к стратегиям, нацеленным на накопление средств к определенной дате. В «Сбер Страхование жизни» две трети всего спроса приходятся на программу НСЖ «Семейный актив». Такой полис позволяет распорядиться финансами для поддержки близких в будущем, передать капитал детям к определенному возрасту. Кроме того, полис обеспечивает страховую защиту на период действия договора.

ПРОГНОЗ Повышение ключевой ставки Банком России в декабре и возможность дальнейшего ее роста подняли ставки по вкладам к уровням двухлетней давности, поэтому в ЦБ не исключают увеличения спроса на депозиты и снижения интереса розничных инвесторов к альтернативным финансовым инструментам, в том числе к страхованию жизни. «Степень влияния этого фактора будет зависеть от масштабов увеличения ставок по депозитам и динамики инфляционных ожиданий инвесторов — физических лиц», — отмечается в отчете регулятора.

Участники рынка с большей опаской смотрят на предстоящие регуляторные изменения, которые могут оказать сильное влияние на рынок. «Помимо нового регулирования продаж ИСЖ и НСЖ нас ждут и другие изменения — внедрение unit-linked, возможное объединение лицензий страховых компаний и НПФ, а также предоставление страховщикам жизни возможности управлять активами в рамках лицензий управляющих компаний», — поясняет Игорь Кобзарь. Нововведения могут как позитивно сказаться на рынке, так и привести к его существенному сжатию. «Сложно предсказать динамику отрасли из-за перспектив критичного ужесточения регулирования. Страховщики в непрерывном и конструктивном диалоге с коллегами из этих ведомств обсуждают эти инициативы, но итоговый вариант этих изменений спрогнозировать сложно», — отмечает Иван Чубарь. ■