



*За минувшую неделю, с 8 по 14 марта, на рынке страхования жизни произошли следующие события.*

Согласно недавнему сообщению на сайте Книги рекордов Гиннеса, в США был побит рекорд по размеру покрытия по полису страхования жизни. Если прежний рекорд, принадлежавший американскому бизнесмену из сферы развлечений, составлял 100 млн долларов, то теперь самое большое покрытие выросло более чем в два раза – до 201 млн долларов. Полис был приобретен неназванным известным миллиардером в США, который проживает в Силиконовой долине и ведет дела в технологическом секторе. Продавцом выступил управляющий партнер компании SG LLC из Санта-Барбары Дови Франсис. Для обеспечения надежного покрытия такого беспрецедентного размера потребовались переговоры с 19 компаниями и сложная система договоров. Компания SG LLC была основана в 2010 году и специализируется на услугах для состоятельных клиентов. Крупнейшая выплата по договору страхования жизни в России была произведена компанией «СиВ Лайф». Она была адресована наследникам клиента компании, который погиб в 2012 году «в результате противоправных действий третьих лиц».

В России по итогам 2013 года средняя стоимость полиса страхования жизни составила 12 339 рублей: 11 124 рубля по договорам с физлицами и 109 173 рубля – по договорам с юрлицами. Низкая цена полисов страхования жизни граждан объясняется кредитным происхождением таких договоров – фактически это полисы страхования от несчастного случая. Однако согласно мнению генерального директора компании «Сбербанк страхование» Максима Чернина, высказанному им в интервью portalу Bankir.Ru, в ближайшем будущем возможно торможение потребительского кредитования. Это приведет к тому, что страхование жизни заемщиков перестанет быть главным драйвером роста рынка. При этом будут развиваться программы накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Надежды и опасения Максима Чернина разделяет и президент Ассоциации

страховщиков жизни, президент ЗАО «МетЛайф» Александр Зарецкий. По его словам, в текущем году прирост сборов по страхованию жизни в России может уменьшиться по сравнению с 2013 годом втрое – до 20%. В этой ситуации, однако, сотрудничество с банками по-прежнему будет оставаться одним из приоритетов в развитии бизнеса по страхованию жизни. Участники рынка сегодня разрабатывают планы по расширению предложений для клиентов банков-партнеров, причем не связанных непосредственно с кредитованием.

Другим веянием времени, говорит Зарецкий, стала обеспокоенность клиентов изменением курсов рубля к основным мировым валютам. Такая негативная реакция у держателей полисов страхования жизни повторяется при наступлении кризисных ситуаций. Клиенты проявляют интерес к продуктам, номинированным в конвертируемых валютах, у них появляются вопросы, связанные с необходимостью хеджирования валютных рисков. Растет число желающих досрочно расторгнуть договоры страхования жизни с истекающим сроком накоплений, чтобы успеть переложить полученные сбережения в валюту.

ХКФ-Банк опубликовал отчетность по МСФО за 2013 год. Согласно обнародованным данным, комиссионный доход от продажи страховок банка вырос на 14,5% по сравнению с предыдущим годом – до 22,226 миллиарда рублей. Как ожидается, годовая отчетность по МСФО Сбербанка – основного соперника ХКФ-Банка по «страховым» комиссиям – будет опубликована 27 марта. А пока известно, что Северо-Кавказский банк Сбербанка России с начала года оформил по Программе корпоративного страхования около 1,5 тыс. страховых полисов на сумму свыше 52,6 млн рублей. Это в 3,5 раза больше, чем за аналогичный период 2013 года.

Подводят свои итоги и страховщики. Так, объемы начисленной страховой премии СК «РРФ Страхование жизни» составили 8,5 млрд рублей, а выплаты – 811,2 млн рублей. По долгосрочным продуктам накопительного и пенсионного страхования в 2013 году начислено 2,3 млрд рублей премий, что на 35% больше, чем в 2012 году. Объем совокупной премии по страхованию жизни, собранной через агентскую сеть – основной канал продаж компании, по итогам 2013 года увеличился на 28% по сравнению с 2012 годом и составил 1,5 млрд рублей.

Компания «МетЛайф» увеличила сбор премий в 2013 году на 27%, до 9,847 млрд рублей, из них 7,7 млрд рублей пришлось на страхование жизни, 1,1 млрд рублей – на добровольное медицинское страхование. Перед компанией стоит цель – удвоить объем премий до 20 млрд рублей по итогам 2016 года. Вместе с тем, «МетЛайф» в 2013 году

сократила чистую прибыль на 39%, до 1,1 млрд рублей. Сокращение чистой прибыли связано со снижением дохода от инвестиций и, в частности, с уменьшением инвестдохода от вложений в корпоративные облигации.

Пострадают ли страхователи жизни от сворачивания группой «ГУТА» страхового направления? В группу входит ОАО «Страховая компания «ГУТА-Доверие», имеющее лицензии на пять видов страхования: страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события; пенсионное страхование; страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренды, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика; страхование от несчастных случаев и болезней; медицинское страхование. Уставный капитал компании – 240,020 млн рублей. Фактически деятельность ведется только по пенсионному страхованию: в 2013 году страховщик заключил по этому виду 3964 договора, получив за них 44 тыс. рублей. Выплачено по этим договорам 80 тыс. рублей. Еще два договора было заключено на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Премия по ним составила 243 тыс. рублей, выплат не производилось. Как видно из приведенных цифр, уход компании «ГУТА-Доверие» вряд ли сколь-нибудь серьезно отразится на страхователях.

*Подробную информацию об этих и других событиях вы найдете в свежем выпуске журнала [«Страхование жизни»](#).*

Источник: [Википедия страхования](#), 17.03.14