

Бизнес страхования жизни в России имеет высокий потенциал роста, резервы под управлением страховщиков жизни в РФ могут достигнуть 4-5 трлн рублей в долгосрочной перспективе. Такой прогноз представил вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Максим Данилов на пресс-конференции.

Он напомнил, что в настоящее время объем сборов по страхованию жизни не превышает 0,5% от объема ВВП, в то время как в странах Восточной Европы этот показатель находится на уровне 5-8% ВВП.

"В данный момент ВСС готовит продуктовый стандарт по ИСЖ, где много внимания будет уделено отношениям страховщика и клиента, порядку раскрытия информации об услуге", — сказал М.Данилов.

"Впервые за всю историю развития рынка страхование жизни в России по итогам 2016 года стало лидирующим по объемам сегментом и драйвером всей индустрии с приростом 66,5%, общие сборы по страхованию в 2016 году показали прирост на 15,32%, или 156,8 млрд рублей", — отметил в интервью "Интерфаксу" президент ВСС Игорь Юргенс.

По его словам, "прежний лидер страхового рынка — ОСАГО, а также сегмент автокаско продолжают стагнировать. "Интерес клиентов к инвестиционному страхованию жизни подогревался снижением депозитных ставок банков в кризисный период. Банки из-за высоких комиссионных вознаграждений активно включились в гонку по продвижению страхования жизни, и особенно ИСЖ. Поэтому отмечается существенный рост значимости банковского канала продаж для страховщиков. По итогам 2016 года на его долю пришлось 35,2% (против 25,8% в 2015 году), — сообщил глава ВСС. — Мы полагаем, что доля банкострахования очень активно растет и может приблизиться к 45% в 2017 году. Это в определенной мере сохранит тренд роста приобретения гражданами полисов страхования жизни, но, возможно, чуть более сдержанными темпами".

На пресс-конференции М.Данилов уточнил, что основные игроки в сегменте ИСЖ — страховщики жизни в составе банковских групп. Успешно проекты реализуют "Сбербанк страхование жизни", "АльфаСтрахование жизнь", страховщик жизни группы "Уралсиб", ряд других игроков. Однако активными участниками в сегменте выступают и такие компании, как "Росгосстрах жизнь" или "Ингосстрах страхование жизни".

Тенденция этого года в ИСЖ — продвижение продаж в массовый клиентский сегмент. Однако компании по-разному оценивают риски реализации такой стратегии. Если группа "АльфаСтрахование" (MOEX: ALFS) — активный сторонник этого проекта, то "Ингосстрах" придерживается сдержанной позиции в отношении расширения круга покупателей инвестиционного страхования жизни в массовом сегменте.

Действие первых проданных в РФ полисов ИСЖ истекает в этом году, будет понятно, насколько результаты доходности по ним соответствуют ожиданиям приобретателей. "В

первую очередь приобретение полиса ИСЖ — это инвестиция, а не покупка программы страхования от несчастного случая, хотя рисковая составляющая в полисе есть", — отметил генеральный директор страховщика жизни группы "Ингосстрах" Владимир Черников.
Защита капитала встроена в полис и гарантирует сохранение основных инвестиций. Доходность по полису зависит от широкого спектра факторов, от выбранной клиентом стратегии. В.Черников считает не самым удачным предложение использовать полис ИСЖ в качестве залога в кредитном страховании из-за невозможности заранее предвидеть доходность. Она может оказаться высокой, а может быть незначительной. Приобретатель полиса идет на эти риски осознанно.
Генеральный директор СК "АльфаСтрахование жизнь" Алексей Слюсарь предположил, что половина держателей полисов ИСЖ может оказаться по истечении трехлетнего срока первых договоров ИСЖ с доходностью выше уровня депозитов по банковским инструментам. В то же время, он напомнил, что вложения в валютные инструменты, если это предполагала выбранная клиентами стратегия, давали убытки. Значительно за этот период обесценились вложения в золото, высокими темпами росла доходность инвестиций в инновационные инструменты, а ряд отраслевых вложений, например, акции фармацевтических компаний, показали падение доходности.
Представители страховщиков жизни пояснили журналистам, что ИСЖ в значительной степени решает задачу повышения финансовой грамотности, это инструмент для частных лиц, которые хотели бы инвестировать часть средств на финансовом рынке с привлечением профессионального консультанта, каким и выступает страховщик жизни. Продажи ИСЖ будут и дальше осуществляться высокими темпами, в основном через банки. Новации могу быть связаны с банковскими ноу-хау в том числе в способах продвижения, включая интернет.

Источник: Финмаркет, 25.04.2017