На пресс-конференции вице-президент ВСС Виктор Дубровин ознакомил журналистов с итогами деятельности российского рынка страхования жизни за I квартал 2021 года.

Детализация итогов по видам страхования

Если рассматривать эти итоги в детализированном по видам страхования виде, то мы увидим, что инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) сократилось на 4,5% по сравнению с I кварталом 2020 года. И это на фоне общего роста рынка в 6,3%. Такое сокращение идет уже более четырех кварталов подряд и, можно сказать, стало устойчивым трендом.

По мнению страховщиков ИСЖ является хорошим инвестиционным продуктом, он должен оставаться в продуктовой линейке компаний, должен развиваться, должен быть доступен потребителям. Для этого необходимо конструктивное взаимодействие со стороны регулятора, чтобы страховщики перестали осторожно относится к этому продукту и не шли на умышленное сокращение продаж, которое наблюдается уже больше года.

Накопительное страхование жизни (НСЖ) показало по пяти кварталам достаточно хороший рост. Действительно, сборы более 32 млрд рублей — сумма внушительная, но, если сравнить с объемами депозитов, она составляет порядка 0,1%. При этом НСЖ имеет ряд преимуществ, имеет огромный потенциал и может быть соизмеримо с депозитными вкладами.

Рост в кредитном страховании жизни вполне логичен, поскольку в первом квартале 2021 года продолжился рост кредитования как потребительского, так и ипотечного.

Медицинское страхование так же показало увеличение сборов, хотя для страховщиков жизни этот вид не свойственен. Тем не менее, в России существуют компании, которые помимо страхования жизни занимаются еще и медицинским страхованием. Это хорошая новость, поскольку здесь возможна синергия, и остается сожалеть, что таких компаний немного.

Страхование от несчастных случаев и болезней остались примерно на тех же показателях. Небольшое падение говорит лишь о тех небольших объемах, которые, к сожалению, приходятся на этот вид страхования, если его отделить от кредитного страхования.

Основные итоги

По итогам 1 квартала 2021 года суммарные премии по страхованию жизни продолжили расти, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,3% — со 108 до 115 млрд рублей.

Концентрация рынка продолжает оставаться высокой: на ТОП-10 компаний приходится 83% сборов. Надо отметить, что это соотношение сохраняется последние несколько лет, то есть на данный момент сформировался некий баланс.

Суммарные выплаты за 1 квартал составили почти 72 млрд рублей, увеличившись на 59,1% по сравнению с I кварталом 2020 года.

Общее число страховых случаев — 400 тысяч.

Рост выплат имеет положительные моменты. В основном, это выплаты по дожитию, а значит деньги возвращаются к нашим клиентам, возвращаются в экономику, что является актуальным в такой непростой год. И это показатель работоспособности продуктов и устойчивости страховщиков. Кроме того, страхователи получили тот самый позитивный клиентский опыт, который они могут транслировать своим друзьям и знакомых и который будет возвращать их к страхованию жизни.

Сумма регуляторных резервов страховщиков жизни по состоянию на 31 марта 2021 года приблизилась к 1,36 триллиона рублей, продемонстрировав за год прирост в 2,8%.

Это говорит о том, что страховщики жизни относятся к ключевым инвесторам в российскую экономику и в государственные ценные бумаги: резервы – это именно такие инвестиции, и они демонстрируют рост несмотря на сложный для российской экономики в целом период.

В ВСС всегда уделялось особое внимание работе с жалобам страхователей. По данным Отчета Банка России о работе с обращениями за январь — март 2021 года количество жалоб составило 498. Из них на страхование жизни приходится 5,6%, что аналогично показателю 2020 года. Большинство жалоб связано с сервисами, а не с качеством продаж и продуктов.

Это значит, что ситуация абсолютно контролируемая, и что количество жалоб не носит какой-то системный и драматичный характер, требующего принятия жестких мер.

С целью сокращения количества жалоб, связанных с непониманием страхователями условий договора, в I квартале была разработана и внедрена анкета-декларация для определения специальных знаний страхователей. Сейчас активно нарабатывается опыт ее применения страховщиками. Но уже сегодня можно сказать, что люди покупают продукт совершенно осознанно, что у них есть и специальные знания, и специальный опыт, и желание приобретать этот продукт. Работа, которая велась в этом направлении с 2016 года оказалась эффективной.

В I квартале появились два новых законопроекта и проект Указания Банка России в части страхования жизни. Они вызывают у страховщиков большую озабоченность, потому что содержат попытку регулировать клиентскую часть и, что более опасно, попытку регулировать продуктовую часть. Уже сейчас понятно что, продукт, который предлагается сделать не несет клиентской ценности, поскольку потребительские желания гораздо шире, чем предлагает регулятор.

ВСС готовит документы, отражающие его позицию по этим проектам, и есть надежда на конструктивный диалог с регулятором.

Если оценить итоги глубже, чем просто сравнение квартала этого года к кварталу прошлого года, то хорошо видно, что динамика рынка в целом не соответствует ожиданиям, лишь отдельным компаниям удается демонстрировать позитивный рост. Учитывая, что традиционные для последних полутора лет драйверы развития рынка снижают свою эффективность, рынку предстоит непростая задача поиска новых драйверов.

Но есть и очевидные новые позитивные тренды: скорость выхода новых продуктов, ощутимые выплаты (70 млрд. в квартал!), развитие онлайн коммуникаций, которые должны формировать новые возможности. Безусловно, что и долгожданные позитивные регуляторные изменения (гарантийный фонд, налоговые стимулы, юнит линкед) помогут рынку.

ВСС были собраны и проанализированы данные 23 страховых компаний, суммарно представляющих почти 100% рынка страхования жизни.

Подробнее, в журнале «Страхование жизни» №19

Виктор Дубровин, вице-президент ВСС, на пресс-конференции ВСС 24 мая 2021 г.