

*Рынок страхования жизни продолжает расти в условиях, когда денег у населения остается все меньше. Клиенты страховщиков хотят сохранить заработанное и не надеются на Пенсионный фонд. В итоге компании получили стремительный рост премий по жизни – более 60% по итогам первого полугодия 2016-го. По их прогнозам, кризис сохранит покупательские настроения в страховании жизни до конца года.*

По данным ЦБ, премия по страхованию жизни за первые шесть месяцев этого года выросла на 66,5% по сравнению с аналогичным показателем годом ранее и достигла 88,9 млрд руб. При этом сегмент существенно опередил темпы роста российского рынка страхования в целом – общие страховые сборы компаний за первое полугодие составили 589,7 млрд руб. (рост на 13,9%). Выплаты страховщиков жизни за январь-июнь 2016 года увеличились на 30,3% и составили 13,1 млрд руб.

Страхование жизни – продукт исключительный: чем хуже экономическая ситуация, тем выше спрос населения. «Причины роста на фоне всеобщей стагнации легко объяснимы: непрозрачность пенсионной реформы, падение доходов, уменьшение накоплений семей, необходимость оплачивать лечение самостоятельно», – перечисляет мотивы россиян, покупающих полисы страхования жизни, директор по продажам СК «РРФ Страхование жизни» Штефан Ванчек.

При этом по уровню проникновения страхования жизни западные страны существенно опережают Россию. По итогам первого полугодия 2016-го в нашей стране действуют 7,3 млн договоров страхования жизни, из них чуть меньше половины (45%) приходится на страхование рисков заемщиков. В целом полисы страхования жизни есть у 2,7% граждан РФ. В странах Европы этот показатель доходит до 90%.

В продвижении продуктов по страхованию жизни главными помощниками страховщиков становятся банки. Им в условиях уменьшения объемов кредитования агентское вознаграждение, полученное от страховщика, позволяет получать прибыль с меньшими издержками. «Постоянно увеличивается доля банковского канала продаж с доступом к основным целевым клиентским сегментам страхования жизни – VIP, премиальному и верхнему массовому. В условиях падения реальных доходов граждан в текущей экономической ситуации доля высокодоходного сегмента населения практически не меняется», – рассказывает генеральный директор СК «СОГАЗ-Жизнь» Ирина Якушева.

По статистике ЦБ, в первом полугодии 2016-го доля продаж через кредитные организации составила 83%, остальные 17% пришлось на агентов, прямые продажи, автодилеров и другие каналы. Средняя комиссия банков по страхованию жизни оценивалась в 19,6% от страховой премии, в том числе по кредитному страхованию жизни – 44,5%.

У страховщиков жизни пять наиболее популярных страховых программ. Договоры пенсионного страхования заключаются в основном на срок жизни застрахованного и гарантируют накопления после выхода на пенсию. Полисы краткосрочного кредитного страхования нужны для страхования жизни и здоровья заемщика и финансовой защиты его семьи. Задача клиента, выбравшего полис накопительного страхования, – создание «несгораемого фонда» к определенному сроку. Можно купить полисы рискованного страхования – на случай травм, госпитализации, инвалидности или ухода из жизни.

«В накопительном страховании самые востребованные – программы стартового капитала для детей, на втором месте – программы накопления личного финансового резерва к определенному возрасту или наследству, затем программы формирования пенсионных накоплений, – рассказывает гендиректор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. – Некоторые клиенты участвуют сразу в нескольких программах. Срок программы может быть разным: например, детскую накопительную программу выбирают на продолжительный период времени до того, как ребенку исполнится 16–23 года, а заключить договор родители могут в любой момент, начиная с шестимесячного возраста ребенка».

По словам страховщиков, все более популярным становится пятый вид – инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). «Банки стали активно предлагать ИСЖ в условиях сильно упавших ставок по депозитам», – говорит Владимир Черников.

ИСЖ позволяет получать доход от вложенных средств, а сроки инвестирования могут быть самыми разными – от 3 до 10 лет. «В отличие, например, от депозитов, в которых доходность фиксируется в начале срока инвестирования и от рыночных факторов не зависит, доходность в ИСЖ привязана к доходности выбранного базисного актива», – поясняет гендиректор страховой компании «Согласие-Вита» Елена Ковалева. При этом выбор доступных для инвестирования базисных активов сейчас довольно широк – всевозможные индексы акций и облигаций, нефть, золото и другие активы. Как следствие, годовая доходность конкретного договора страхования будет зависеть от выбранного базисного актива, срока инвестирования и даты заключения договора. В этом плане заключение договора ИСЖ практически эквивалентно долгосрочному

инвестированию на фондовом рынке. Ограничений доходности при этом фактически нет.

При этом инвестстрахование теряет позиции элитарного продукта. Самые первые продукты ИСЖ были ориентированы на страховую премию от 300 тыс. руб. Сейчас, по словам Елены Ковалевой, заметно уменьшен минимальный взнос – уже можно оформить договор со страховой суммой в 50 тыс. руб. Следовательно, отмечает она, со временем структура клиентского портфеля будет все больше напоминать структуру портфеля по депозитам в банках.

Кроме того, многим клиентам нужны не накопления, а защита на случай, если с ними что-то произойдет. Люди обращают все больше внимания на «коробочные» решения по страхованию жизни и здоровья от несчастных случаев, так как они сравнительно недорогие, обеспечивают получение выплат с наступлением разных непредвиденных ситуаций. Отмечая спрос на эти продукты, страховщики «перекраивают» свои программы.

«По итогам 2015 года мы увидели, что доля рискованных продуктов в нашем портфеле растет. Увеличивается и количество людей, подключивших к своим базовым программам риск диагностирования смертельно опасных заболеваний – это более 80% клиентов, – рассказывает Штефан Ванчек. – Мы скорректировали нашу продуктовую линейку, увеличив защитную компоненту. В этом году мы расширили список болезней, по которым предоставляется защита, – их не семь, как раньше, а 27».

В компании «Согласие-Вита» также отмечают, что «коробочные» продукты продаются хорошо, а развитие бизнеса не предполагает больших инвестиций. «Не нужно существенных затрат на обучение и развитие сети дистрибуции, – объясняет Елена Ковалева. – Продукты удобны для агента и страхователя. Так, в начале 2016 года стартовали продажи продукта «Вита Экспресс». И, хотя в нем предусмотрен абсолютно стандартный набор рисков страхования от несчастного случая, он оказался очень востребован». В «Вита Экспресс» страховая премия может составлять от 499 до 4999 руб.

***Полис жизни приходит с возрастом***

Покупают полисы страхования жизни в основном клиенты банков. Их относят к экономически активным гражданам возрастной категории 30–50 лет. По словам Ирины Якушевой, накопительным страхованием клиенты начинают интересоваться ближе к 40 годам. Как поясняет Штефан Ванчек, молодые люди, ведущие активный образ жизни и не имеющие детей, чаще выбирают для себя страхование жизни с большим покрытием по рискам травмы и инвалидности. Молодые семьи обращают внимание на накопительное страхование, в том числе на страхование в пользу ребенка. При этом число мужчин и женщин примерно одинаково во всех клиентских группах, за исключением детского страхования. В последнем доля женщин традиционно выше (около двух третей), а приобретают полисы чаще молодые семьи (средний возраст супругов – около 35 лет).

По замыслу российских законодателей увеличить интерес населения к страхованию жизни должна была система налоговых вычетов. Согласно поправкам к Налоговому кодексу, с 1 января 2015 года россияне могут получать вычет по НДФЛ при наличии договора страхования жизни сроком от пяти лет. Страхователь может обращаться к своему работодателю за налоговым вычетом, если страховые взносы оплачивались через бухгалтерию предприятия по его заявлению, то есть удерживались из зарплаты. Потенциально налоговые вычеты интересны клиентам, купившим полисы накопительного страхования с годовыми взносами в рассрочку. Вместе с гарантированной доходностью и дополнительным инвестиционным доходом возможность получения налогового вычета позволяет повысить доходность по договору страхования.

«К сожалению, итоговая форма реализации вычетов оказалась очень сложна. Получить вычет сейчас можно только по окончании календарного года, после заполнения и подачи налоговой декларации», – комментирует Елена Ковалева. На ожидание денег может уйти четыре месяца: три – на проверку и один – на саму выплату. При этом база для расчета налогового вычета составляет не более 120 тыс. руб. В результате страхователь может снизить сумму налога максимум на 15,6 тыс. руб. в год.

Но главная трудность состоит в том, что при выплате выкупной суммы (денег, получаемых клиентом при досрочном прекращении договора страхования жизни) страхователь должен предоставить справку, что не получал вычеты, иначе из этой суммы будет удержано 13% НДФЛ.

Проект федерального закона, разработанный Минфином и внесенный в Госдуму 20 июля этого года, позволяет получить вычет, не дожидаясь конца текущего налогового

периода. Тем не менее все старания законодателей несущественно увеличивают популярность страхования жизни. «Это стимулирует заключение договоров страхования жизни в массовом сегменте, – рассуждает Ирина Якушева. – Но рост рынка в значительно большей степени обеспечивается продажами в высокодоходных клиентских сегментах. Одной из мер по развитию страхования жизни могло бы стать распространение инвестиционного налогового вычета на суммы до 400 тыс. рублей. Но пока по предложениям страхового сообщества по этому вопросу нет положительного решения со стороны государства». Впрочем, и без участия властей страхование жизни продолжит расти в затянувшийся кризис. По прогнозам аналитиков «СОГАЗ-Жизнь», сборы в этом сегменте к концу года достигнут 210 млрд руб., что на 62% больше, чем в прошлом.

**Источник:** [Коммерсантъ Деньги](#), № 36, 12.09.16

**Автор:** Григорьева Е.