На минувшей неделе Центральный банк подвел итоги работы страховщиков в I квартале 2014 года. Согласно приведенным данным, компании собрали по страхованию жизни 21,24 млрд рублей, что на 39,8% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (АППГ). Выплаты выросли на 14,4%, до 2,7 млрд рублей. В целом же рынок вырос на 8,9%, до 262,99 млрд рублей. Выплаты увеличились на 11,5%, до 101,11 млрд рублей.

По страхованию от несчастных случаев сборы за январь-март составили 23,94 млрд рублей, что превосходит результат АППГ на 23,1%. Выплаты увеличились на 14,1%, составив 3,23 млрд рублей.

Таким образом, как и прогнозировали ранее эксперты, сегмент страхования жизни продолжает оставаться самым быстрорастущим на страховом рынке, однако темпы его прироста существенно сократились (по итогам 2013 года он прирос на 57,7%). Сегмент страхования от несчастных случаев тоже «затормозил», хотя и не так значительно: прирост по итогам 2013 года равнялся 27,1%.

В числе причин замедления роста страховщики называют торможение розничного кредитования. Вместе с тем, банки продолжают оставаться основными посредниками при продаже страхования жизни. Не случайно в I квартале в лидеры рынка вышла дочерняя компания Сбербанка «Сбербанк страхование»: ее сборы составили 5,377 млрд рублей, что более чем вдвое превышает премии, собранные ближайшим конкурентом.

Подтверждается это и показателями самих банков. Так, согласно квартальной отчетности Сбербанка по МСФО, за I квартал 2014 года крупнейший банк России получил 6,7 млрд рублей в качестве агентской комиссии за продажу страховых контрактов (не только страхования жизни). В АППГ данный показатель составлял 4,0 млрд рублей. Таким образом, прирост комиссии за год составил 67,5%.

Райффайзенбанк за январь-март получил 336,918 млн рублей в качестве «страховой» агентской комиссии. В АППГ этот показатель равнялся 264,118 млн рублей, то есть прирост составил 27,56%.

А вот банк «Хоум Кредит», напротив, показал сокращение страховых продаж на фоне общего падения показателей деятельности. За январь-март банк получил 3,708 млрд рублей в качестве агентской комиссии за продажу страховок, тогда как в АППГ – 5,176 млрд рублей. Таким образом, отрицательный прирост комиссии за год составил -28,36%.

Также на минувшей неделе стало известно, что летом этого года начнет работу страховщик жизни группы «ВТБ» – «ВТБ Страхование жизни» (бывшая «МСК Лайф»). У компании амбициозные планы: через три года выйти на безубыточность (это следует из недавно принятой стратегии до 2016 г.). «В этом году мы рассчитываем на 270 млн руб. сборов и плановый убыток в 92–135 млн руб. В 2016 г. «ВТБ Страхование жизни» должно собрать 12–13 млрд руб. премии, а первую прибыль показать в 2017 г.», – рассказал «Ведомостям» гендиректор группы «ВТБ Страхование» Геннадий Гальперин. В отличие от «Сбербанк страхования», новый страховщик пока не планирует быть эксклюзивным провайдером группы «ВТБ» по страхованию жизни.

Одной из причин ухода «жизни» в банковский канал является отсутствие государственной поддержки, о чем 27 мая на встрече с журналистами рассказал президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс. «Какого-то значимого стимулирования долгосрочного страхования жизни пока не происходит. Понять Минфин можно, потому что выпадающие из бюджета доходы существенны. Но это не означает, что мы с этим согласны, – охарактеризовал текущую ситуацию г-н Юргенс. – При очень благостном отношении как ЦБ, так и, в первую очередь, Минфина, нет никаких поощрений ни по unit-linked, ни по другим вопросам».

Возможно, небольшое оживление в текущую ситуацию внесет разрешение на продажи полисов страхования жизни через Интернет. Так, 28 мая Совет Федерации одобрил закон, предоставляющий страховщикам право заключать договоры добровольного страхования в форме электронного документа. Перед этим Госдума во втором и третьем чтениях приняла поправки в данный законопроект, которые расширили первоначальный перечень видов страхования, где можно будет использовать электронные продажи. В этот список теперь включены неинвестиционные (ненакопительные) виды страхования жизни и страхование финансовых рисков. В перспективе планируется обсудить

расширение законопроекта на долгосрочные продукты с инвестиционной составляющей.

Между тем, страховые накопительные программы в 2013 году принесли выгодоприобретателям 7–10,5% дохода. Например, «Сбербанк страхование» зафиксировало годовую доходность на уровне 7,8% в рублях и 3,5% в долларах, а «Русский Стандарт страхование» – 10,5% в рублях. В целом страховщики жизни сумели компенсировать своим клиентам убытки от инфляции, но не превзошли ставок банковских депозитов (что, по их словам, и не является целью страхования жизни).

Об этих и других событиях подробнее читайте в свежем выпуске журнала «Страхование жизни» .

Источник: Википедия страхования , 02.06.14