

Октябрь 2018, г. Москва

Expert | РЕЙТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО

Страхование жизни в России



По накатанной дорожке

Обзор «Страхование жизни в России: по накатанной дорожке» подготовили:

Ольга Скуратова,
директор, страховые и инвестиционные рейтинги

Алексей Янин,
управляющий директор, страховые и инвестиционные рейтинги

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
Методология	5
Динамика рынка страхования жизни	6
Структура рынка	7
Концентрация и лидеры рынка	9
Прогноз	13
Интервью с партнерами исследования:	15
Евгением Гуревичем, генеральным директором ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»;	15
Андреем Мартьяновым, генеральным директором СК «МАКС-Жизнь»	18

РЕЗЮМЕ

Банки продолжают охотно продавать ИСЖ, что позволяет ему оставаться драйвером рынка страхования жизни. В то же время в результате исчерпания эффекта низкой базы полугодовые темпы прироста взносов по ИСЖ второй год подряд сокращаются. Снижение темпов прироста взносов отмечается не только в ИСЖ, но и в накопительном страховании жизни (НСЖ). Пенсионное страхование жизни и вовсе стагнирует. Только кредитное розничное страхование жизни на фоне значительно снизившихся за 2 года ставок по кредитам демонстрирует ускорение роста на 11,5 п. п., до 50%, за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го. По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2018 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят порядка 35%, объем рынка достигнет 450 млрд рублей. В 2019-м рынок вырастет на 28%, до 575 млрд рублей.

Полугодовые темпы прироста рынка страхования жизни замедляются второй год подряд. По итогам 1-го полугодия 2018-го по сравнению с 1-м полугодием 2017-го они составили 45,7%, годом ранее – 59%, тогда как в 1-м полугодии 2016-го в сравнении с 1-м полугодием 2015-го был достигнут максимум в 66,3%. Объем собранных премий по страхованию жизни за первую половину текущего года составил 205,7 млрд рублей. Страхование жизни продолжает вносить основной вклад в рост страхового рынка. В 1-м полугодии 2018-го сегмент обеспечил 75% абсолютного прироста страхового рынка. В абсолютном выражении рынок страхования жизни вырос на 64,5 млрд рублей, что на 12,1 млрд рублей больше, чем в 1-м полугодии 2017-го, когда абсолютный прирост премий по страхованию жизни составил 52,4 млрд рублей по сравнению с 1-м полугодием 2016-го. Доля вида в общем объеме страховых взносов выросла на 6,2 п. п. за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го, составив 28,1%.

Основной драйвер рынка страхования жизни – инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – продолжает расти опережающими темпами. По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем ИСЖ по итогам 1-го полугодия 2018-го составил 136 млрд рублей и в абсолютном выражении сегмент прибавил 47,6 млрд рублей по сравнению с 1-м полугодием 2017-го. В то же время в результате исчерпания эффекта низкой базы темпы прироста взносов по ИСЖ второй год подряд сокращаются – снижение показателя с 147,3% за 1-е полугодие 2016-го по сравнению с 1-м полугодием 2015-го до 92,1% в 1-м полугодии 2017-го по отношению к 1-му полугодю 2016-го и до 53,9% по итогам 1-го полугодия 2018-го к 1-му полугодю 2017-го. Доля ИСЖ в совокупных взносах по страхованию жизни в 1-м полугодии 2018-го выросла еще на 3,5 п. п., до 66,1%, по сравнению с 1-м полугодием 2017-го.

Снижение темпов прироста взносов отмечается не только в ИСЖ, но и в накопительном страховании жизни (НСЖ). Так, в 1-м полугодии 2018-го прирост взносов замедлился на 3,1 п. п., до 14,7%. В пенсионном страховании жизни и вовсе наблюдается стагнация, однако данный сегмент не оказывает существенного влияния на динамику этого рынка ввиду его сравнительно малых объема и доли. Кредитное розничное страхование жизни продолжает активно восстанавливаться после падения 2015 года и демонстрирует ускорение роста на 11,5 п. п., до 50%, за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го. Кроме того, отмечается рост доли страхования жизни заемщиков в общей структуре рынка страхования жизни (с 18,7% за 1-е полугодие 2017-го до 19,3% за 1-е полугодие 2018-го).

В накопительном страховании жизни наблюдается рост срочности договоров. Так, доля взносов по накопительному страхованию жизни на срок от 5 до 10 лет в совокупном объеме премий по смешанному страхованию жизни за 1-е полугодие 2018-го относительно 1-го полугодия 2017-го выросла на 5 п. п., до 36%, в то время как по договорам на срок от 1 года до 2 лет отмечается со-

кращение доли на 4 п. п., до 3%. Доли полисов со сроками от 2 до 5 лет и сроком более 10 лет находятся примерно на том же уровне. Сегмент страхования жизни заемщиков по своей структуре остается относительно стабильным. Более половины премий продолжает обеспечивать страхование жизни заемщиков потребительских кредитов (52% за 1-е полугодие 2018-го), доля страхования жизни по прочим видам кредитования (отличным от ипотечного и потребительского) подросла на 3 п. п., до 38%.

По итогам 1-го полугодия 2018-го 98,5% премий по страхованию жизни сконцентрировано у топ-20 страховщиков жизни, 70,4% – у топ-5. В то же время доля топ-5 компаний по страхованию жизни за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с 1-м полугодием 2017-го снизилась на 5,3 п. п., что обусловлено укреплением позиций страховщиков жизни, не вошедших в топ-5. В рейтинге RAEX (Эксперт РА), составляемом по данным компаний, по итогам 1-го полугодия 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го пятерка лидеров компаний – страховщиков жизни осталась неизменной. В то же время отмечаются некоторые перестановки в топ-5. Так, укрепили свои позиции в 1-м полугодии 2018-го страховая группа «АльфаСтрахование», поднявшись с 3-го места за 1-е полугодие 2017-го на 2-е, и АО «ВТБ Страхование жизни» (с 5-го на 4-е). В топ-10 по страхованию жизни за анализируемый период вошло ООО «Страховая компания «Райффайзен Лайф», занимавшее в 1-м полугодии 2017-го 13-е место, из топ-10 выбыло ООО «Страховая компания «Сив Лайф», опустившись на 12-е место по взносам.

По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2018 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят порядка 35%, объем рынка достигнет 450 млрд рублей. В 2019-м рынок вырастет на 28%, до 575 млрд рублей. После активного восстановления сегмента страхования жизни заемщиков в 2016–2017 годах темпы прироста взносов по итогам 2018-го замедлятся до 25%, объем премий составит 75 млрд рублей, в 2019-м продолжится закономерное замедление динамики до 10–15%. Накопительное страхование жизни продолжит демонстрировать стабильный рост на уровне 15% в 2018 и 2019 годах. Инвестиционное страхование жизни прибавит в 2018 году по сравнению с 2017-м 45% и достигнет 310 млрд рублей, в 2019-м постепенное затухание темпов прироста взносов продолжится, объем рынка составит 420 млрд рублей (+35%), что будет обусловлено исчерпанием эффекта низкой базы. Прогноз не учитывает возможные изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни или массовые перетоки вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями.

МЕТОДОЛОГИЯ

Анализ рынка страхования жизни осуществляется на основе анкетирования страховых компаний / групп страховых компаний, проводимого RAEX (Эксперт РА) за полугодие, а также на базе статистических данных Банка России. По итогам 1-го полугодия 2018-го было собрано 63 анкеты от страховых компаний / групп страховых компаний. Суммарная рыночная доля компаний / групп страховых компаний, участвующих в анкетировании, составила порядка 90% от совокупных страховых взносов.

Для того чтобы добиться максимальной достоверности, каждую анкету рассматривали по следующим 4 пунктам:

- соответствие единиц измерения;
- суммы строк в разбивке должны быть меньше или равны итоговым значениям;
- суммы разбивки отдельных строк также не должны превышать итогового значения;
- суммарная величина взносов не должна существенно отличаться от показателей анкеты предыдущего года.

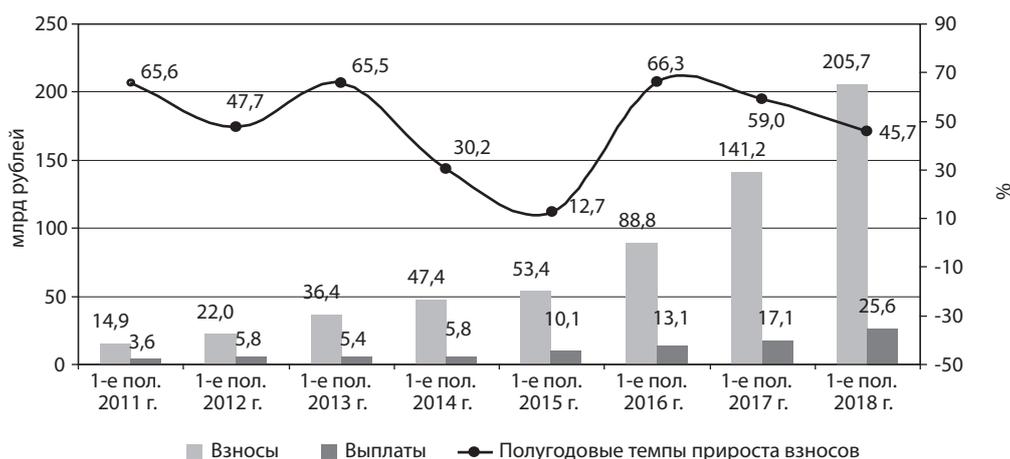
Все прогнозы даны в номинальном выражении без учета инфляции.

На основании того же анкетирования были подготовлены рэнкинги по взносам в страховании жизни за 1-е полугодие 2018-го. В отличие от рэнкинга Банка России данные по взносам учитывались не по отдельным компаниям, а по группам компаний. В рэнкингах RAEX (Эксперт РА) представлены только те компании, от которых агентство получило заполненные анкеты.

ДИНАМИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

По данным Банка России, полугодовые темпы прироста рынка страхования жизни замедляются второй год подряд. По итогам 1-го полугодия 2018-го по сравнению с 1-м полугодием 2017-го они составили 45,7%, годом ранее – 59%, тогда как в 1-м полугодии 2016-го в сравнении с 1-м полугодием 2015-го был достигнут максимум в 66,3%. Объем собранных премий по страхованию жизни за первую половину текущего года составил 205,7 млрд рублей.

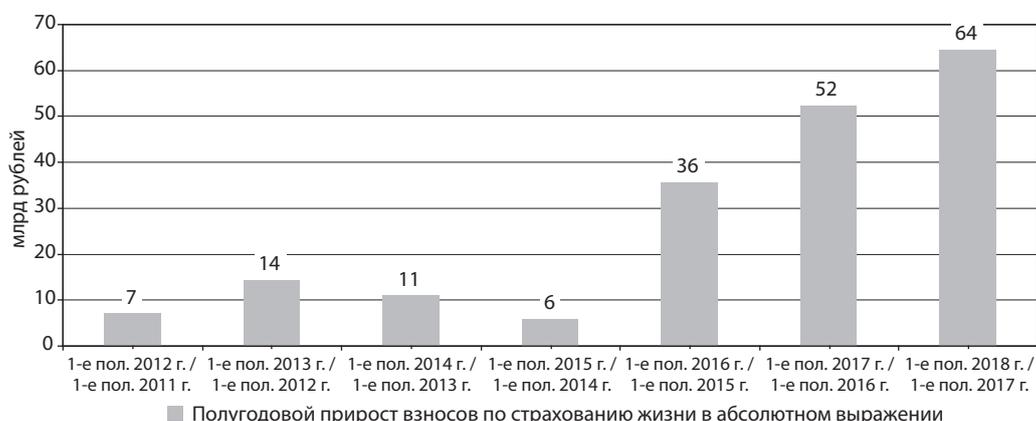
График 1. Полугодовая динамика взносов и выплат по страхованию жизни



Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России

Страхование жизни продолжает вносить основной вклад в рост страхового рынка. В 1-м полугодии 2018-го сегмент обеспечил 75% абсолютного прироста страхового рынка. В абсолютном выражении рынок страхования жизни вырос на 64,5 млрд рублей, что на 12,1 млрд рублей больше, чем в 1-м полугодии 2017-го, когда абсолютный прирост премий по страхованию жизни составил 52,4 млрд рублей по сравнению с 1-м полугодием 2016-го. Доля вида в общем объеме страховых взносов выросла на 6,2 п. п. за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го, составив 28,1%.

График 2. Динамика абсолютного полугодового прироста взносов по страхованию жизни

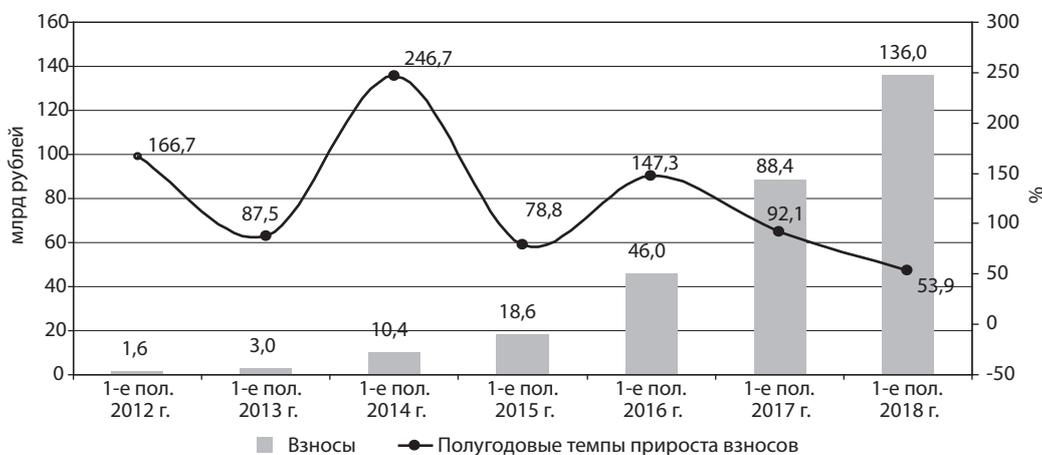


Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России

СТРУКТУРА РЫНКА

Основной драйвер рынка страхования жизни – инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – продолжает расти опережающими темпами. По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем инвестиционного страхования жизни по итогам 1-го полугодия 2018-го составил 136 млрд рублей и в абсолютном выражении сегмент прибавил 47,6 млрд рублей по сравнению с 1-м полугодием 2017-го. В то же время темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни второй год подряд демонстрируют негативную динамику – наблюдается снижение показателя с 147,3% за 1-е полугодие 2016-го по сравнению с 1-м полугодием 2015-го до 92,1% в 1-м полугодии 2017-го по отношению к 1-му полугодю 2016-го и до 53,9% по итогам 1-го полугодия 2018-го к 1-му полугодю 2017-го.

График 3. Динамика инвестиционного страхования жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Доля инвестиционного страхования жизни в совокупных взносах по страхованию жизни в 1-м полугодии 2018-го выросла еще на 3,5 п. п., до 66,1%, по сравнению с 1-м полугодием 2017-го. Кроме того, рост доли в общей структуре рынка страхования жизни отмечается по страхованию жизни заемщиков (с 18,7% за 1-е полугодие 2017-го до 19,3% за 1-е полугодие 2018-го).

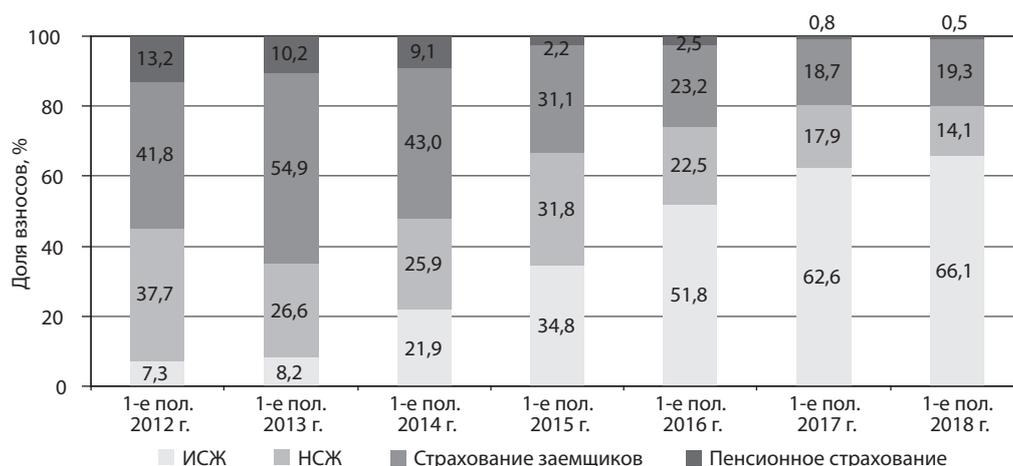
Снижение темпов прироста взносов отмечается не только в ИСЖ, но и в накопительном страховании жизни (НСЖ). Так, в 1-м полугодии 2018-го прирост взносов замедлился на 3,1 п. п., до 14,7%. В пенсионном страховании жизни и вовсе наблюдается стагнация, однако данный сегмент не оказывает существенного влияния на динамику этого рынка ввиду его сравнительно малых объема и доли.

Кредитное розничное страхование жизни продолжает активно восстанавливаться после падения 2015 года и демонстрирует ускорение роста на 11,5 п. п., до 50%, за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го.

Евгений Гуревич, генеральный директор ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»:

«Допуск страховых компаний к индивидуальному пенсионному капиталу (ИПК) послужит дополнительной мотивацией для обращения граждан к использованию этого пенсионного финансового инструмента и задаст очередной импульс развитию страхования жизни в России».

График 4. Динамика структуры рынка страхования жизни по сегментам



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

График 5. Динамика премий по некоторым сегментам страхования жизни

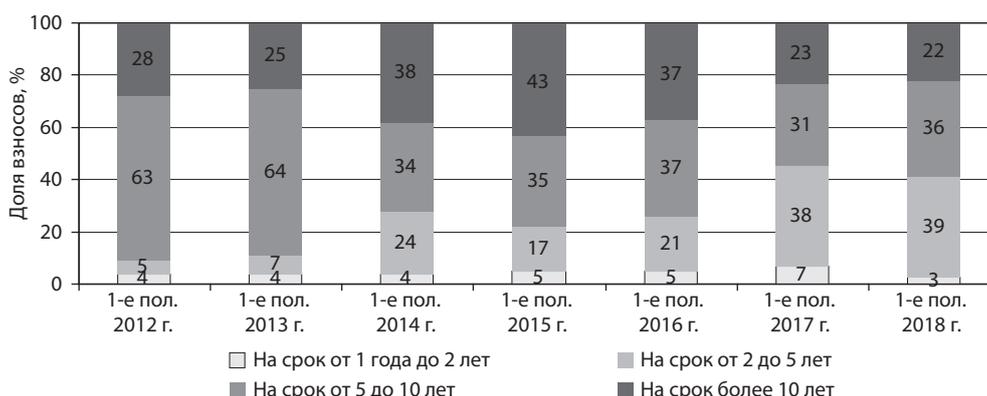


* Первое число означает темпы прироста взносов за 1-е пол. 2016 г. по сравнению с 1-м пол. 2015 г., второе – за 1-е пол. 2017 г. по сравнению с 1-м пол. 2016 г., третье – за 1-е пол. 2018 г. по сравнению с 1-м пол. 2017 г.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Небольшие изменения в 1-м полугодии 2018-го произошли в сегментации накопительного страхования жизни. В структуре этого вида наблюдается тенденция к росту срочности договоров. Так, доля взносов по накопительному страхованию жизни на срок от 5 до 10 лет в совокупном объеме премий по смешанному страхованию жизни за 1-е полугодие 2018-го относительно 1-го полугодия 2017-го выросла на 5 п. п., до 36%, в то время как по договорам на срок от 1 года до 2 лет отмечается сокращение доли на 4 п. п., до 3%. Доли полисов со сроками от 2 до 5 лет и сроком более 10 лет находятся примерно на том же уровне.

График 6. Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Сегмент страхования жизни заемщиков по своей структуре остается относительно стабильным. Более половины премий продолжает обеспечивать страхование жизни заемщиков потребительских кредитов (52% за 1-е полугодие 2018-го), доля страхования жизни по прочим видам кредитования (отличным от ипотечного и потребительского) подросла на 3 п. п., до 38%.

График 7. Динамика структуры взносов в страховании жизни заемщиков



* Страхование на случай недобровольной потери работы, корпоративное кредитное страхование, страхование при выдаче кредита на авто, страхование при выдаче кредита наличными, страхование владельцев кредитных карт и прочее.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЛИДЕРЫ РЫНКА

По итогам 1-го полугодия 2018-го 98,5% премий по страхованию жизни сконцентрировано у топ-20 страховщиков жизни, 70,4% – у топ-5. В то же время доля топ-5 компаний по страхованию жизни за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с 1-м полугодием 2017-го снизилась на 5,3 п. п., что обусловлено укреплением позиций страховщиков жизни, не вошедших в топ-5.

График 8. Динамика концентрации на рынке страхования жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

В рэнкинге RAEX (Эксперт РА), составляемом по данным компаний, по итогам 1-го полугодия 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го пятерка лидеров компаний – страховщиков жизни осталась неизменной. В то же время отмечаются некоторые перестановки в топ-5. Так, укрепили свои позиции в 1-м полугодии 2018-го страховая группа «АльфаСтрахование», поднявшись с 3-го места за 1-е полугодие 2017-го на 2-е, и АО «ВТБ Страхование жизни» (с 5-го на 4-е). В топ-10 по страхованию жизни за анализируемый период вошло ООО «Страховая компания «Райффайзен Лайф», занимавшее в 1-м полугодии 2017-го 13-е место, из топ-10 выбыло ООО «Страховая компания «Сив Лайф», опустившись на 12-е место по взносам.

Таблица 1. Рэнкинг страховщиков по страхованию жизни, 1-е полугодие 2018 года

Место, 1-е пол. 2018 г.	Место, 1-е пол. 2017 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %	Доля рынка, 1-е пол. 2018 г., %
1	1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	74,3	41,1	81,0	36,1
2	3	Страховая группа «АльфаСтрахование»	28,2	20,7	36,2	13,7
3	2	ООО «СК «РГС-Жизнь»	14,7	26,9	-45,3	7,2
4	5	АО ВТБ Страхование жизни	14,2	8,1	75,8	6,9
5	4	Группа Ренессанс Страхование	13,4	10,4	28,2	6,5
6	6	Группа «ВСК»	10,3	4,6	121,8	5,0
7	8	Страховая группа «СОГАЗ»	9,2	4,4	111,3	4,5
8	7	ООО «Страховая компания «Ингосстрах-Жизнь»	7,7	4,4	75,5	3,7
9	9	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	6,1	3,1	98,0	3,0
10	13	ООО «Страховая компания «Райффайзен Лайф»	3,3	2,3	47,6	1,6
11	25	Страховая компания РЕСО-Гарантия	3,1	0,04	7 270,6	1,5
12	10	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	2,8	3,1	-9,1	1,4
13	11	СТРАХОВОЙ ХОЛДИНГ УРАЛСИБ	2,8	2,5	9,1	1,4
14	14	АО «Страховая компания Метлайф»	2,3	2,1	12,6	1,1

Окончание таблицы 1

Место, 1-е пол. 2018 г.	Место, 1-е пол. 2017 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %	Доля рынка, 1-е пол. 2018 г., %
15	12	Русский Стандарт Страхование	2,2	2,4	-5,5	1,1
16	23	Страховая группа «МАКС»	2,2	0,1	2 243,3	1,1
17	15	ООО «ППФ Страхование жизни»	1,6	1,4	12,6	0,8
18	17	Группа компаний Альянс	1,5	0,8	101,3	0,7
19	20	Страховая компания ЭРГО	0,9	0,3	233,8	0,4
20	19	Страховая группа «Чулпан»	0,5	0,5	-3,7	0,2
21	26	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	0,001	0,001	-26,9	0,0004

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 2. Топ-10 страховщиков жизни по страхованию заемщиков, 1-е полугодие 2018 года

Место, 1-е пол. 2018 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %
1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	15,0	10,5	42,2
2	Страховая группа «АльфаСтрахование»	8,7	4,7	86,2
3	Группа Ренессанс Страхование	4,7	4,9	-2,6
4	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	2,5	1,9	28,7
5	ООО «СК «РГС-Жизнь»	1,8	1,1	65,0
6	ООО «Страховая компания «Райффайзен Лайф»	1,2	0,6	110,4
7	АО «Страховая Компания Метлайф»	1,0	0,8	31,9
8	Русский Стандарт Страхование	0,6	0,3	76,2
9	СТРАХОВОЙ ХОЛДИНГ УРАЛСИБ	0,2	0,7	-77,1
10	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	0,1	0,2	-24,8

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 3. Топ-10 страховщиков жизни по НСЖ, 1-е полугодие 2018 года

Место, 1-е пол. 2018 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %
1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	8,3	3,5	134,9
2	ООО «СК «РГС-Жизнь»	4,7	6,0	-21,3
3	АО ВТБ Страхование жизни	4,5	2,2	100,0

Окончание таблицы 3

Место, 1-е пол. 2018 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %
4	ООО «Страховая компания «Райффайзен Лайф»	2,1	1,7	25,5
5	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	1,8	2,4	-25,1
6	Группа Ренессанс Страхование	1,4	1,3	12,7
7	ООО «ППФ Страхование жизни»	1,4	1,2	14,5
8	АО «Страховая Компания Метлайф»	1,1	1,1	-1,4
9	Страховая группа «СОГАЗ»	0,7	1,0	-28,4
10	Группа компаний Альянс	0,6	0,4	36,4

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 4. Топ-10 страховщиков жизни по ИСЖ, 1-е полугодие 2018 года

Место, 1-е пол. 2018 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1-е пол. 2018 г., млрд руб.	Взносы, 1-е пол. 2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %
1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	51,0	27,0	89,0
2	Страховая группа «АльфаСтрахование»	19,0	15,6	21,9
3	Группа «ВСК»	9,9	4,5	118,8
4	АО ВТБ Страхование жизни	9,7	5,9	66,6
5	Страховая группа «СОГАЗ»	8,5	3,3	155,8
6	ООО «СК «РГС-Жизнь»	8,2	19,8	-58,5
7	Группа Ренессанс Страхование	7,1	4,2	68,6
8	ООО «Страховая компания «Ингосстрах-Жизнь»	6,9	3,8	80,7
9	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	3,7	1,2	210,2
10	СТРАХОВОЙ ХОЛДИНГ УРАЛСИБ	2,6	1,8	41,2

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Таблица 5. Состав страховых групп

Группа компаний	Состав группы
СТРАХОВОЙ ХОЛДИНГ УРАЛСИБ	АО «УРАЛСИБ Жизнь», ООО СК «УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ»
Группа компаний Альянс	АО СК «Альянс», ООО СК «Альянс Жизнь», САО «Медэкспресс»
Страховая группа «Чулпан»	АО СК «Чулпан», ООО СК «Чулпан-Жизнь», ООО СМО «Чулпан-Мед»
Русский Стандарт Страхование	АО «Русский Стандарт Страхование», ООО «Компания банковского страхования»
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни», ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование»
Страховая группа «МАКС»	АО «МАКС», АО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь», АО «СК «Астро-Волга-Мед»
Группа «ВСК»	САО «ВСК», ООО «ВСК Милосердие», ООО «БИН страхование», АО «Бизнес-группа «СИНХРО», ООО СК «ИНТЕРИ», ООО «ВСК - Линия жизни»
Страховая компания РЕСО-Гарантия	СПАО «РЕСО-Гарантия», ООО «ОСЖ «РЕСО-Гарантия»
Страховая группа «Альфастрahование»	АО «Альфастрahование», ООО «Альфастрahование – Жизнь»
Группа Ренессанс Страхование	ООО «Группа Ренессанс Страхование», ООО «СК «Ренессанс Жизнь», АО «СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ», АО «СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ Общее Страхование», АО «ИНТАЧ Страхование»

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

ПРОГНОЗ

По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2018 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят порядка 35%, объем рынка достигнет 450 млрд рублей. В 2019-м рынок вырастет на 28%, до 575 млрд рублей.

После активного восстановления сегмента страхования жизни заемщиков в 2016–2017 годах темпы прироста взносов по итогам 2018-го замедлятся до 25%, объем премий составит 75 млрд рублей, в 2019-м продолжится закономерное замедление динамики до 10–15%. Накопительное страхование жизни продолжит демонстрировать стабильный рост на уровне 15% в 2018 и 2019 годах. Инвестиционное страхование жизни прибавит в 2018 году по сравнению с 2017-м 45% и достигнет 310 млрд рублей, в 2019-м постепенное затухание темпов прироста взносов продолжится, объем рынка составит 420 млрд рублей (+35%), что будет обусловлено исчерпанием эффеkта низкой базы.

Прогноз не учитывает возможные изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни или массовые перетоки вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями.

Таблица 6. Прогноз взносов по сегментам страхования жизни

Сегмент	2016 г., млрд руб.	2017 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 2017 г. / 2016 г., %	2018 г., прогноз, млрд руб. (темпы прироста взносов, %)	2019 г., прогноз, млрд руб. (темпы прироста взносов, %)
Страхование заемщиков	39	60	54	75 (+25)	82–86 (+10–15)
НСЖ	43	53	23	61 (+15)	70 (+15)
Пенсионное страхование	3,7	2,1	-43	2,1 (0)	2,1 (0)
ИСЖ	130	215	65	310 (+45)	420 (+35)
Итого по страхованию жизни	215,7	330,1	53	~450 (+35)	~575 (+28)

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты, и Банка России

График 9. Динамика годовых взносов на рынке страхования жизни и прогноз



* Прогноз.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Евгений Гуревич,
генеральный директор ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»

«В формировании индивидуального пенсионного капитала страховщики должны участвовать наравне с пенсионными фондами»



– Как вы оцениваете результаты работы вашей компании в 2018 году? Каковы ваши ожидания на 2019 год?

– В 2018 году наша компания продолжила реализацию стратегии, направленной на развитие собственной агентской сети, а также разработку инновационных и высокотехнологичных продуктов и сервисов на рынке страхования жизни.

По итогам 1-го полугодия 2018-го «КАПИТАЛ LIFE» вошла в десятку крупнейших страховых компаний России, а также подтвердила позиции в топ-3 на рынке страхования жизни. Выплаты нашей компании за 1-е полугодие 2018-го превысили 5 млрд рублей – мы вновь подтвердили звание лидера российского страхования жизни по данному показателю.

В 2018 году также состоялось одно из этапных событий в нашей истории – ребрендинг компании «РГС Жизнь». С 3 сентября 2018 года мы продолжили работу под новым брендом – «КАПИТАЛ LIFE». Новый бренд в полной мере отражает миссию и ценности нашей команды, наши цели и устремления: мы помогаем людям реализовывать жизненные планы и мечты и всегда чувствовать себя защищенными, предоставляя им качественные страховые услуги.

Среди важных событий я также отдельно хотел бы отметить увеличение в сентябре 2018 года уставного капитала «КАПИТАЛ LIFE» на 2,9 млрд рублей – с 1,2 до 4,1 млрд рублей, что превышает совокупный уставный капитал топ-10 страховщиков жизни на российском рынке. Более чем трехкратное увеличение уставного капитала позволило компании войти по данному показателю в топ-10 всех российских страховых компаний.

Это стратегическое решение наших акционеров подтверждает готовность компании «КАПИТАЛ LIFE» реализовывать самые амбициозные долгосрочные цели по развитию бизнеса, а также является дополнительной гарантией выполнения всех обязательств перед клиентами и свидетельствует о финансовой устойчивости и надежности.

В 2019 году мы продолжим активно наращивать и качественно развивать агентский корпус и уделять приоритетное внимание разработке и внедрению инноваций как в классическом страховании жизни, так и в смежных областях. Запустив онлайн-продажи, сервис телемедицины, мобильные приложения и электронный кабинет клиента, мы продолжим технологическую трансформацию, чтобы соответствовать самым передовым международным стандартам качества страховых и медицинских услуг.

– Какие результаты покажет рынок страхования жизни в РФ к концу года?

– Страхование жизни продолжает оставаться основным драйвером всего страхового рынка.

По итогам 1-го полугодия 2018-го рост премий страховщиков жизни сохранил высокий темп: по данным ЦБ РФ, общий объем премии по страхованию жизни превысил 206 млрд рублей, это на

46% больше уровня аналогичного периода 2017-го. Считаю, что текущие темпы роста сохранятся в целом и до конца 2018 года.

Но надо понимать, что данные результаты стали возможны во многом за счет роста инвестиционного страхования жизни, которое продолжает развиваться быстрее других сегментов рынка.

Для сохранения и увеличения текущих темпов развития представители отрасли должны заботиться не только о повышении количественных показателей, но и о дальнейшем формировании качественного продуктового предложения в страховании жизни.

Отдельно хочу отметить большую работу, которую провели представители нашей отрасли на базе ВСС по созданию и внедрению новых стандартов по страхованию жизни, которые призваны сделать предлагаемые клиентам инвестиционные и накопительные программы еще более понятными, прозрачными и доступными.

Еще одной важной задачей считаю продолжение работы по допуску страховых компаний к индивидуальному пенсионному капиталу (ИПК), что послужит дополнительной мотивацией для обращения граждан к использованию этого пенсионного финансового инструмента и задаст очередной импульс развитию страхования жизни в России.

– Какие новые продукты и решения запланированы к запуску в 2018–2019 годах? На кого они ориентированы?

– Мы стремимся предложить нашим клиентам универсальную линейку продуктов, которые станут их опорой и надежным помощником в достижении самых разнообразных жизненных целей и задач.

Это и классические накопительные и инвестиционные программы, программы добровольного медицинского страхования, а также комплексные решения, объединяющие преимущества НСЖ и ИСЖ, и массовые продукты, такие как страхование от несчастного случая.

Также будем развивать сервисную составляющую, в том числе за счет таких онлайн-услуг, как телемедицинские консультации, страхование для путешественников, и других продуктов, которые можно будет приобрести на нашем сайте KAPLIFE.RU.

Мы очень рады, что уже созданные инновационные продукты компании «КАПИТАЛ LIFE» получают высокую оценку как со стороны экспертов и профессионального сообщества, так и со стороны клиентов.

В сентябре 2018 года комплексная программа инвестиционного и накопительного страхования жизни «Управление капиталом 360°» компании «КАПИТАЛ LIFE» была признана лучшим инновационным предложением на российском рынке страхования жизни на премии «Права потребителей и качество обслуживания – 2018».

– Расскажите, как ваша компания выстраивает работу с агентами?

– «КАПИТАЛ LIFE» – крупнейшая в России агентская компания по страхованию. Численность нашей агентской сети к концу 2018 года ожидаемо достигнет 10 тыс. человек, мы представлены по всей стране.

Активное развитие собственной агентской сети, которая позволяет реализовывать уникальные компетенции в работе с клиентами, – одна из важнейших стратегических задач нашей компании.

В компании сформированы все условия для эффективного профессионального и личностного роста сотрудников. На работу по профессии финансовый консультант мы привлекаем людей совершенно разных возрастов и социальных групп. Все новые сотрудники компании проходят многоуровневое обучение и получают новую профессию даже в предпенсионном возрасте. Так реализуется еще и важная социальная функция.

Каналы эффективного карьерного развития, созданные в компании «КАПИТАЛ LIFE», позволяют наиболее энергичным и вовлеченным сотрудникам на деле реализовать себя, построить успешную карьеру и достойно зарабатывать. Самые успешные финансовые консультанты становятся членами «Клуба Лучших КАПИТАЛ LIFE» и участвуют в международных образовательных программах. Самые талантливые получают международное признание, становясь членами международной ассоциации MDRT, объединяющей лучших финансовых консультантов в мире.

– Как вы считаете, какое влияние на рынок страхования жизни окажут принятые в данной сфере стандарты?

– Новые стандарты по страхованию жизни, разработанные ВСС, должны защитить интересы клиентов и повысить стабильность и прозрачность работы страховщиков жизни. Новый документ мотивирует компании модернизировать свои бизнес-процессы и обеспечит более высокий уровень продажи страховых продуктов.

В новых стандартах четко определен весь перечень информации, которую должны содержать договоры страхования жизни и маркетинговые материалы. Это необходимо для того, чтобы все клиенты, вне зависимости от уровня их финансовой грамотности и осведомленности о страховых программах, могли разобраться в особенностях продукта до заключения сделки. Помимо этого, все клиенты будут получать подробные памятки, в которых в доступном и понятном изложении раскрывается вся необходимая информация о страховой программе.

В целом, считаю, внедрение стандартов по страхованию жизни повысит уровень доверия клиентов к этой отрасли.

– В какой форме, по вашему мнению, страховщики должны участвовать в государственной пенсионной системе?

– Участие страховщиков должно, по моему мнению, распространяться на формирование индивидуального пенсионного капитала наравне с пенсионными фондами. Это обеспечит будущим пенсионерам максимальный доступ к формированию пенсионных программ и возможность эффективного управления своими накоплениями.

Страховые компании исторически развивают свои агентские сети, свое присутствие по всей стране, а в продвижении ИПК важнейшим моментом будет максимальное вовлечение граждан России, а также предоставляемая им персональная профессиональная консультация. Накопительные программы страхования жизни являются одним из оптимальных способов добровольного формирования пенсионных накоплений. В рамках реализации пенсионной реформы мы можем и должны научить массового потребителя использовать этот эффективный финансовый инструмент.

**Андрей Мартьянов,
генеральный директор СК «МАКС-Жизнь»**

«Будущее за массовыми, простыми и понятными для клиента страховыми продуктами, которые вместе с тем обеспечат гибкость и легкость в управлении страховой защитой и инвестиционной составляющей»



– Как вы оцениваете результаты работы вашей компании в 2018 году? Каковы ваши ожидания на 2019 год?

– Пока еще рано говорить о том, какими будут итоговые результаты компании в 2018 году, но не буду скрывать, что мы удовлетворены промежуточными показателями. На данный момент темпы развития бизнеса превосходят запланированные величины. За 1-е полугодие 2018 года СК «МАКС-Жизнь» собрала на 63% больше, чем за весь 2017 год, заняла 11-е место в рейтинге страховщиков по объемам инвестиционного страхования жизни, а чистая прибыль компании выросла более чем пять раз. На ближайший год мы ставим себе амбициозную цель – войти в топ-10 участников рынка ИСЖ.

В 2019 году мы планируем существенно расширить линейку страховых продуктов за счет запуска новых интересных стратегий по инвестиционному страхованию, добавления опций по продукту накопительного страхования и запуска программ рискованного страхования жизни.

Увеличение доли НСЖ с регулярной формой уплаты взносов является, на мой взгляд, достаточно важным для рынка и всей экономики вектором развития. Это позволит привлечь на рынок длинные деньги, предоставить клиентам возможность накопления средств на различные цели, включая образование детей, накопление средств на первоначальный взнос по ипотеке, формирование пенсии и другие цели.

– Какие сегменты рынка страхования жизни представляются вам наиболее и наименее перспективными?

– Одним из главных драйверов роста рынка страхования жизни остается сегмент краткосрочного ИСЖ, при этом мы видим, что сроки инвестирования постепенно увеличиваются. Одновременно мы видим, что все более значимую роль приобретает НСЖ.

Лично я считаю, что будущее за массовыми, простыми и понятными для клиента страховыми продуктами, которые вместе с тем обеспечат гибкость и легкость в управлении страховой защитой и инвестиционной составляющей. Уверен, что такие страховые программы будут пользоваться спросом не только в финансовых центрах страны, но и у жителей отдаленных регионов России.

– Какие продукты страхования жизни на сегодняшний день наиболее интересны клиентам? Меняются ли их предпочтения?

– Страховые компании предлагают потребителям довольно широкий выбор страховых программ. Это инвестиционное страхование с возможностью участия в инвестиционном доходе, классические виды накопительного страхования, дающие возможность заботиться о здоровье, проходя регулярное комплексное обследование, и при наступлении страхового случая лечиться в ведущих клиниках России и мира.

Существенные и быстрые изменения в такой консервативной сфере, как пенсионное законодательство, создают у людей ощущение нестабильности.

В связи с этим все большее количество жителей страны склоняется к выбору накопительных программ, позволяющих сформировать пенсионный капитал и капитал для родных и близких.

Рост объемов продаж инвестиционного и накопительного страхования жизни наглядно показывает изменение предпочтений у потребителей финансовых продуктов. Люди стремятся к эффективному управлению накопленными денежными средствами.

– Каков средний срок полиса в вашей компании? Как вы оцениваете готовность клиентов приобретать полисы долгосрочного накопительного страхования жизни?

– Основная масса договоров ИСЖ заключается на срок три года, а НСЖ – на пять лет. Большинство клиентов предпочитает заключать договоры страхования на относительно короткий срок, стремясь максимизировать ликвидность накоплений. В то же время рынок показывает, что повышение качества финансовой составляющей страховых продуктов связано с увеличением среднего срока страхования. Решение, на мой взгляд, заключается, с одной стороны, в увеличении сроков страхования, а с другой – в повышении ликвидности страховых продуктов за счет гибкости условий и возможностей изменения существующего контракта без критических для клиента финансовых потерь или расходов.

– Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2018–2019 годах? На кого они ориентированы?

– В 2018 году СК «МАКС-Жизнь» запустила программу накопительного страхования жизни, которая позволяет не только сформировать капитал на определенные цели, но и позаботиться о своем здоровье, проходя регулярные медицинские обследования (check-up).

В случае диагностирования заболевания клиент может получить высококвалифицированную медицинскую помощь. Все расходы, связанные с организацией и сопровождением лечения, включая медицинские препараты, берет на себя страховая компания.

В наших ближайших планах – запуск программы с опцией «телемедицина», которая даст возможность застрахованным дистанционно получать консультации ведущих медицинских специалистов.

Прежде всего, мы ориентированы на клиентов в возрасте от 30 до 45 лет, которые заинтересованы в обучении детей, создании капитала для открытия собственного бизнеса, приобретении недвижимости и формировании пенсионных накоплений.

– Какие каналы продаж компания развивает наиболее активно?

– Основные продажи осуществляются через банковский канал. Данное направление является оптимальным для большинства страховых компаний, а также позволяет банкам-партнерам диверсифицировать продуктовую линейку и предложить клиентам широкий выбор финансовых продуктов и услуг.

В будущем компания рассматривает возможность агентских продаж, а также использование удаленных каналов, таких как интернет-магазин и телемаркетинг.

– Как вы считаете, какое влияние на рынок страхования жизни окажут принятые в данной сфере стандарты? Как это может изменить работу страховщиков?

– Мы возлагаем большие надежды на процесс стандартизации в сфере страховых услуг. Работа в этом направлении позволит сблизить позиции клиентов, партнеров, регулятора и страховщиков в части экономической природы и функционирования страховых продуктов. Стандарты могут обеспечить консенсус в страховании и привести к созданию эталонных продуктов и процедур в области клиентского сервиса и отчетности. В конечном итоге от введения стандартов выиграют и страховщики, и банки, так как стандарты призваны улучшить качество продаж и ограничить мисселинг, снизить количество жалоб клиентов и повысить доверие к институту страхования в целом.

– Каково ваше видение перспектив развития рынка страхования жизни в РФ?

– Большинство потребителей банковских услуг так или иначе сталкивается с продуктам страхования жизни. Рынок банкострахования достаточно развит, многие клиенты получают предложения по кредитному страхованию, ИСЖ или НСЖ. В долгосрочной перспективе структура продуктов по страхованию жизни может стать мощным инструментом социальной защиты и начнет на равных конкурировать с банковскими продуктами. Сейчас же развитие рынка связано с увеличением охвата населения страховой защитой и расширением продуктовой линейки с целью предложить клиентам наиболее полный спектр страховых услуг. При этом мы ожидаем смещения фокуса с кредитного страхования в пользу накопительных и инвестиционных продуктов.

Дополнительным фактором развития рынка может стать развитие агентской сети, которая специализируется именно на страховании жизни. Пока этот канал продаж развивается слабо. Связано это прежде всего с отсутствием квалифицированных агентов на рынке, подготовка которых требует времени и финансовых затрат. По мере знакомства населения с продуктами по страхованию жизни, предлагаемыми через банковский канал, будет расти и интерес агентов к этим видам, так как у агента всегда будет преимущество предложить более индивидуальный подход к потребностям клиента.

– Как вы оцениваете перспективы развития рынка ИСЖ?

– Полисы ИСЖ достаточно востребованы. Вместе с тем развитие рынка показывает, что зреет необходимость в более гибких и понятных клиенту продуктах. Требуется работа над повышением эффективности договоров страхования для клиентов на уровне отрасли в целом. Решение данных задач, а также обеспечение эффективного сочетания значимой страховой защиты и возможности инвестирования, позволит вывести сегмент ИСЖ на качественно новую ступень как по объемам рынка, так и по уровню социальной и экономической значимости. Мы также возлагаем определенные надежды на развитие продуктов по типу unit-linked, которые позволят инвестировать часть взносов по накопительному страхованию в инвестиционные инструменты с потенциально более высоким доходом.

Кроме того, сейчас мы наблюдаем, как в России зарождаются тенденции по сближению или комбинированию отдельных характеристик продуктов НСЖ, ИСЖ и банковского счета. Развитие этого направления я также считаю важным, но в несколько более отдаленной перспективе.