

5 октября 2016, г. Москва

# Страхование жизни в России



Локальный рост

**Исследование «Страхование жизни в России: локальный рост» подготовили:**

Ольга Скуратова,  
директор, страховые рейтинги

---

Алексей Янин,  
управляющий директор, страховые рейтинги

Падение ставок по депозитам и поиск клиентами новых финансовых инструментов привели к взрывному росту инвестиционного страхования жизни в 1 полугодии 2016 года. В результате после двухгодичного замедления прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении стал максимальным за последние пять лет – 35,5 млрд рублей (+66,3%) в 1 полугодии 2016 года. В связи с насыщением сегмента инвестиционного страхования темпы прироста взносов вновь снизятся до 15-20% в 2017 году, и к 2018 году потенциал полностью будет исчерпан. Вместе с тем создание благоприятной среды для развития накопительного страхования – расширение налоговых льгот, отведение страховщикам жизни места в системе ОПС и разработка законодательной базы для продуктов unit-linked – в перспективе двух-трех лет позволили бы многократно увеличить объемы рынка страхования жизни.

**В абсолютном выражении прирост рынка страхования жизни достиг максимального значения за последние пять лет – 35,5 млрд рублей.** Рост взносов по страхованию жизни после двухгодичного замедления вновь ускорился, и значение показателя достигло 66,3% за 1 полугодие 2016 года по сравнению со значением за аналогичный период прошлого года. Объем взносов по страхованию жизни составил 88,8 млрд рублей в 1 полугодии 2016 года. Несмотря на небольшую долю рынка страхования жизни в общем объеме страховых взносов (15,1% за 1 полугодие 2016 года), сегмент страхования жизни два года подряд обеспечивает половину абсолютного прироста взносов страхового рынка в целом (49,2%). Доля вида в общем объеме страховых взносов выросла на 4,8 п. п. за 1 полугодие 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и на 9,8 п. п. за пять лет.

**Прирост взносов наблюдается во всех сегментах страхования жизни, наибольшие темпы прироста демонстрируют инвестиционные продукты страхования жизни (+147,5%).** В 1 полугодии 2016 года рынок страхования жизни рос в основном за счет инвестиционного страхования жизни, которое обеспечивало 77% абсолютного прироста взносов. В то же время в 1 полугодии 2012 года 73% абсолютного прироста взносов по страхованию жизни обеспечивалось ростом взносов по страхованию заемщиков. Кроме того, в 1 полугодии 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года произошло оживление ипотечного и потребительского кредитования, что привело к росту взносов в сегменте страхования заемщиков (+14,9%) против сокращения годом ранее (-18,6% за 1 полугодие 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года). Смешанное страхование жизни растет умеренными темпами (26,3% за 1 полугодие 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года).

**Продажи через кредитные организации остаются крупнейшим каналом реализации продуктов по страхованию жизни.** По итогам 1 полугодия 2016 года 83% совокупных взносов по страхованию жизни было получено при посредничестве кредитных организаций, и доля канала непрерывно растет (+35,8 п. п. по сравнению с 1 полугодием 2012 года, +6,8 п. п. по сравнению с 1 полугодием 2015 года). Это привело к значительному сокращению процента продаж через физических лиц – с 19,8% до 7,7% за период с 1 полугодия 2012 года. В то же время с присоединением новых банков к продажам инвестиционных продуктов и ростом конкуренции в этом сегменте комиссионное вознаграждение кредитным организациям опустилось до минимального за пять лет значения – 19,6% за 1 полугодие 2016 года.

**По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 27-30%, объем рынка достигнет 165-170 млрд рублей.** В условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни в 2017 году темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлятся и составят 15-20%, объем рынка будет находиться в диапазоне 190-200 млрд рублей. Бурный рост инвестиционного страхования жизни в 1 полугодии 2016 года был связан с окончанием высокодоходных депозитов, заключенных в начале 2015 года, и поиском клиентами новых финансовых инструментов, а также закрытием и последующим перезаключением

договоров инвестиционного страхования жизни для фиксации полученного дохода от роста стоимости иностранных валют. В связи с этим по итогам 2016 года мы ожидаем замедление роста рынка инвестиционного страхования жизни до 50-60%, в 2017 году – до 20%.

**В условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни потенциал текущего драйвера – инвестиционного страхования жизни – будет полностью исчерпан к 2018 году.** Смешанное страхование жизни – самые долгие деньги в страховании – продолжит расти умеренными темпами (около 15% в 2016 и 2017 годах). Это приведет к затуханию темпов прироста взносов рынка страхования жизни до среднерыночных значений. Вместе с тем создание благоприятной среды для развития накопительного страхования в России в перспективе двух-трех лет позволило бы многократно увеличить объемы рынка страхования жизни. Для этого страховому сообществу и органам власти необходимо сосредоточиться на разработке и принятии первоочередных законодательных изменений, а именно: на увеличении суммы налогового вычета для физических лиц, введении налоговой льготы для юридических лиц по долгосрочным договорам страхования жизни, отведении страховщикам жизни места в системе обязательного пенсионного страхования и создании законодательной базы для продуктов unit-linked. Для повышения информированности граждан и доверия населения к страховщикам также необходимо обеспечить раскрытие информации о риске, потенциальной доходности, стратегиях инвестирования и исторических результатах управления вложениями.

## **МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ**

Анализ рынка страхования жизни проводился на основе анкетирования страховых компаний / групп страховых компаний, проводимого RAEX (Эксперт РА) на полугодовой основе, а также статистических данных Банка России. По итогам 1 полугодия 2016 года было собрано 83 анкеты от страховых компаний / групп страховых компаний. Суммарная рыночная доля компаний / групп страховых компаний, участвующих в анкетировании, составила около 90% от совокупных страховых взносов.

Чтобы добиться максимальной достоверности, каждая анкета проверялась по следующим четырем пунктам:

- соответствие единиц измерения;
- суммы строк в разбивке должны быть меньше или равны итоговым значениям;
- суммы разбивки отдельных строк также не должны превышать итоговое значение;
- 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 был составлен рэнкинг по взносам по страхованию жизни по итогам 1 полугодия 2016 года. В отличие от рэнкинга Банка России данные по взносам учитывались не по отдельным компаниям, а по группам компаний. В рэнкинге представлены только те компании, которые предоставили агентству заполненные анкеты.

## РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В 2012–2016 ГОДАХ

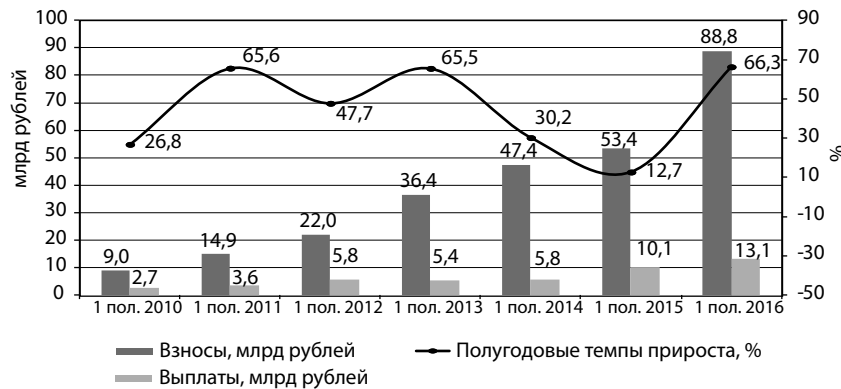
Российский рынок страхования жизни за последние пять лет претерпел значительные изменения, которые коснулись структуры, состава участников, целевых ориентиров страховщиков, самой идеологии страхования жизни в России, а также регулирования. Число страховщиков жизни за период с 1 полугодия 2012 года по 1 полугодие 2016 года сократилось с 50 до 35, совокупный объем взносов по страхованию жизни вырос в четыре раза, увеличив долю в общем объеме страхового рынка почти в три раза (с 5,3% до 15,1%). В 2014 году также произошла смена драйвера роста сегмента: в поисках дополнительных источников доходов на фоне сокращения кредитования банки были вынуждены переориентироваться на продажи страховых продуктов, не связанных с кредитованием. Активное продвижение страховщиками инвестиционных программ страхования жизни способствовало резкому росту этого сегмента, и в 1 полугодии 2016 года взносы по инвестиционным продуктам страхования жизни составили более половины сегмента страхования жизни, еще четверть рынка пришлось на смешанное страхование жизни.

В 2012 году были намечены основные направления деятельности по развитию рынка страхования жизни, однако только малая часть этих пунктов была реализована полностью или частично, что не могло значительно отразиться на рынке страхования жизни, большая часть до сих пор находится в стадиях обсуждения, доработки и согласования. Для реализации всех намеченных направлений по развитию рынка страхования жизни еще предстоит проделать огромную работу. Для этого страховому сообществу необходимо продолжать диалог с органами власти для стимулирования скорейшего принятия давно назревших законодательных изменений.

## ДИНАМИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

По данным Банка России, рост взносов по страхованию жизни после двухгодичного замедления вновь ускорился, и значение показателя достигло 66,3% за 1 полугодие 2016 года по сравнению со значением за аналогичный период прошлого года. Объем взносов по страхованию жизни составил 88,8 млрд рублей в 1 полугодии 2016 года.

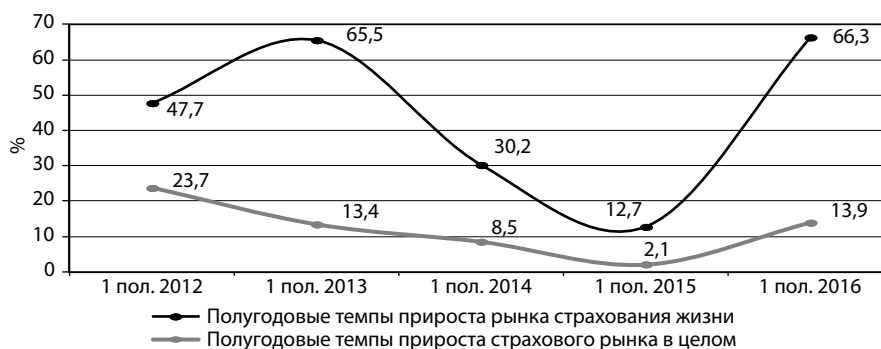
**График 1.** Полугодовая динамика взносов и выплат по страхованию жизни



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

Рынок страхования жизни продолжает обыгрывать страховой рынок в целом по темпам прироста взносов – минимальный разрыв между полугодовыми темпами прироста за последние пять лет составил 10,6 п. п.

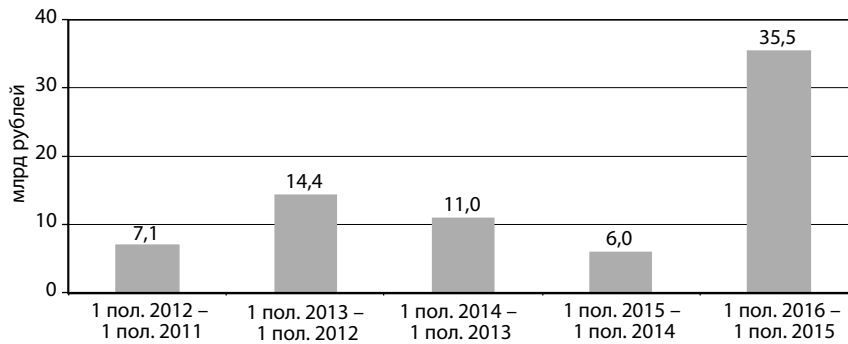
**График 2.** Полугодовые темпы прироста взносов по страхованию жизни и страхового рынка в целом



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

В абсолютном выражении прирост рынка страхования жизни достиг максимального значения за последние пять лет – 35,5 млрд рублей.

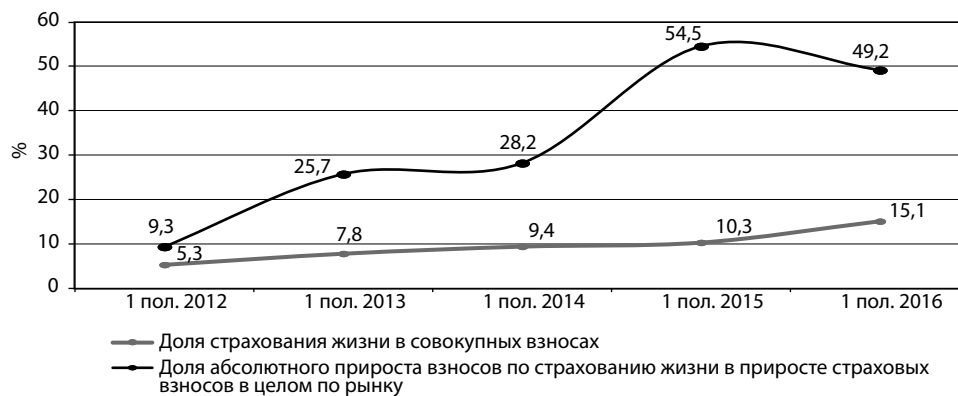
**График 3.** Полугодовой прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении



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

Несмотря на небольшую долю рынка страхования жизни в общем объеме страховых взносов (15,1% за 1 полугодие 2016 года), сегмент страхования жизни два года подряд обеспечивает половину абсолютного прироста взносов страхового рынка в целом (49,2%). Доля вида в общем объеме страховых взносов выросла на 4,8 п. п. за 1 полугодие 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и на 9,8 п. п. за пять лет.

**График 4.** Динамика доли абсолютного прироста взносов по страхованию жизни в абсолютном приросте страховых взносов в целом по рынку



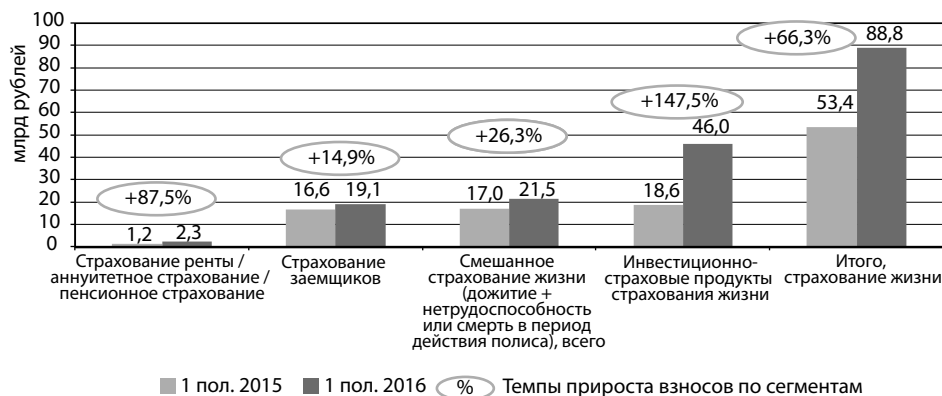
Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России



## СТРУКТУРА РЫНКА

Прирост взносов наблюдается во всех сегментах страхования жизни, наибольшие темпы прироста в 1 полугодии 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года демонстрируют инвестиционные продукты страхования жизни (+147,5%).

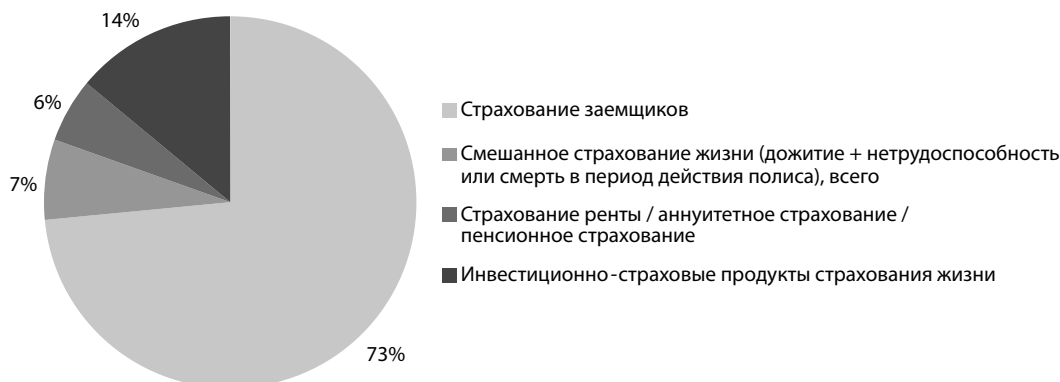
**График 5.** Динамика взносов сегментов страхования жизни



Источник: RAEX (Эксперт РА)

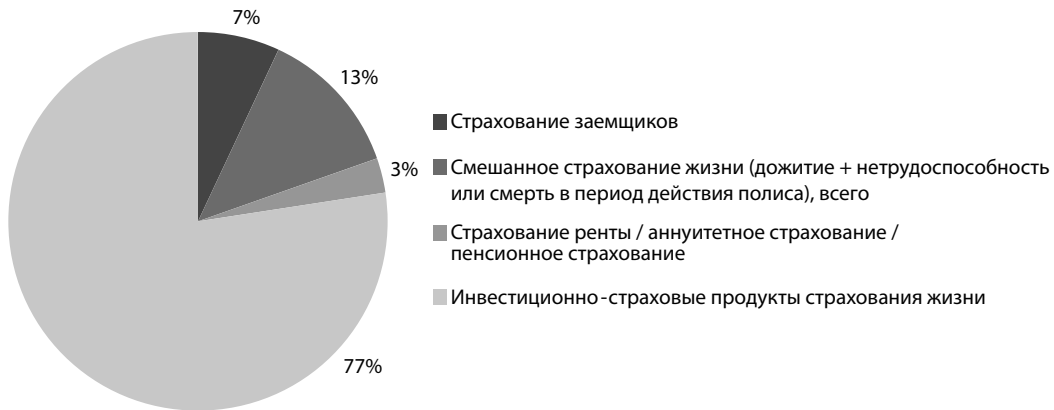
За прошедшие пять лет структура рынка страхования жизни претерпела значительные изменения. В 2014 году произошла смена драйвера роста сегмента: до этого рынок страхования жизни рос в основном за счет кредитных продуктов, однако замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. В 1 полугодии 2012 года 73% абсолютного прироста взносов по страхованию жизни обеспечивал рост взносов по страхованию заемщиков, в 1 полугодии 2014 года на страхование заемщиков приходилось лишь 4% абсолютного прироста взносов, а в 1 полугодии 2016 года – 7%. При этом активное продвижение страховщиками инвестиционных программ страхования жизни способствовало резкому росту этого сегмента страхования жизни. В 1 полугодии 2016 года рынок страхования жизни рос в основном за счет инвестиционного страхования жизни, которое обеспечило 77% абсолютного прироста взносов.

**График 6.** Структура абсолютного прироста взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2012 года по сравнению с 1 полугодием 2011 года



Источник: RAEX (Эксперт РА)

**График 7.** Структура абсолютного прироста взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года



**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

В результате доля взносов по страхованию жизни заемщиков в 1 полугодии 2016 года сократилась на 20,3 п. п. по сравнению со значением за 1 полугодие 2012 года и составила 21,5%, доля инвестиционного страхования жизни за этот период выросла на 44,5 п. п., до 51,8%.

**График 8.** Динамика структуры рынка страхования жизни по сегментам



**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

В то же время в 1 полугодии 2016 года по сравнению аналогичным периодом 2015 года произошло оживление ипотечного и потребительского кредитования, что привело к росту взносов в сегменте страхования заемщиков (+14,9%) против сокращения годом ранее (-18,6% за 1 полугодие 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года). Доля взносов по страхованию заемщиков потребительских кредитов и ипотечному страхованию в структуре взносов по страхованию заемщиков выросла с 61% за 1 полугодие 2015 года до 69% за аналогичный период 2016 года.

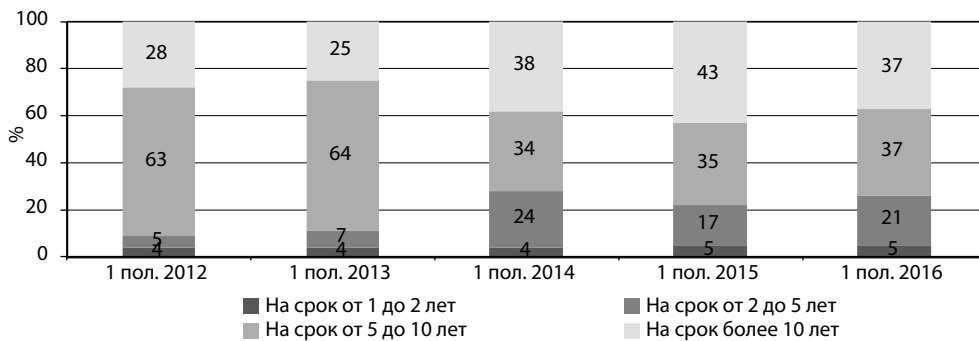
**График 9.** Динамика структуры взносов страхования жизни заемщиков



**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

Структура взносов по смешанному страхованию жизни также претерпела значительные изменения за последние пять лет. Доля взносов по страхованию на срок от пяти до десяти лет сократилась на 26 п. п., до 37%. Доля взносов по страхованию на срок от двух до пяти лет выросла на 16 п. п., до 21%. Увеличение доли взносов по страхованию на срок от двух до пяти лет и сокращение доли взносов по страхованию на срок от пяти до десяти лет во многом были связаны с большой долей пятилетних договоров, которые ранее многие компании относили к страхованию на срок от пяти до десяти лет. В последние три года структура сегмента остается относительно стабильной.

**График 10.** Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни



**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

## КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Продажи через кредитные организации являются крупнейшим каналом реализации продуктов по страхованию жизни (83% совокупных взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года), и доля канала непрерывно растет (+35,8 п. п. по сравнению с 1 полугодием 2012 года). Процент продаж через физических лиц за период с 1 полугодия 2012 года сократился с 19,8% до 7,7%. В то же время с присоединением новых банков к продажам инвестиционных продуктов и ростом конкуренции комиссионное вознаграждение по этому каналу опустилось до минимального за пять лет значения – 19,6% за 1 полугодие 2016 года.

**График 11.** Топ-3 каналов продаж по взносам по страхованию жизни



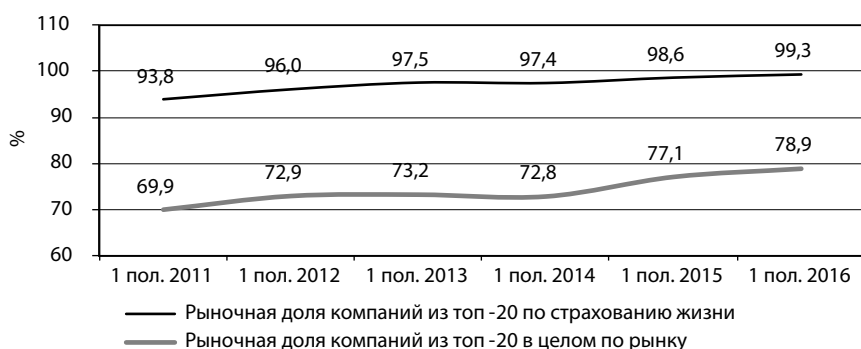
Площадь круга – доля комиссионного вознаграждения во взносах, полученных через этот канал, %

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

## КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА

Концентрация на рынке страхования жизни продолжает расти. В 1 полугодии 2015 года 98,6% взносов по страхованию жизни приходилось на топ-20 компаний, в 1 полугодии 2016 года – 99,3%. Доля топ-20 компаний на страховом рынке в целом составила 77,1% и 78,9% соответственно.

**График 12.** Динамика концентрации на рынке страхования жизни



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

В 1 полугодии 2016 года лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК «Сбербанк страхование жизни», второе место осталось за ГК «Росгосстрах» и «Капитал». Поменялись местами страховая группа «Альфастрахование» и «Группа Ренессанс Страхование», занявшие в текущем ранкинге третью и четвертую позиции соответственно. В пятерку лидеров по взносам по страхованию жизни в 1 полугодии 2016 года вошло АО «ВТБ Страхование жизни», поднявшись с восьмого места прошлого года.

**Таблица 1.** Ранжинг страховщиков по страхованию жизни, 1 полугодие 2016 года

Место за 1 пол. 2016	Место за 1 пол. 2015	Компания / группа компаний	Взносы, 1 пол. 2016, млн рублей	Взносы, 1 пол. 2015, млн рублей	Темпы прироста взносов, 1 пол. 2016 / 1 пол. 2015, %	Доля рынка, 1 пол. 2016, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
1	1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	26 454	18 497	43,0	29,8	A++
2	2	ГК Росгосстрах и Капитал	15 487	7 601	103,8	17,4	A++
3	4	Страховая группа «Альфастрахование»	12 222	5 200	135,0	13,8	A++
4	3	Группа Ренессанс Страхование	7 441	5 280	40,9	8,4	A+
5	8	АО ВТБ Страхование жизни	5 083	1 652	207,6	5,7	–
6	5	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	4 951	3 118	58,8	5,6	A++
7	11	ООО «Открытие страхование жизни»	2 476	945	162,0	2,8	A+
8	6	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	2 223	1 808	23,0	2,5	A++
9	15	Группа «ИНГО»	1 921	217	786,2	2,2	A++
10	7	АО «МЕТЛАЙФ»	1 681	1 698	-1,0	1,9	A++

Окончание таблицы 1

Место за 1 пол. 2016	Место за 1 пол. 2015	Компания / группа компаний	Взносы, 1 пол. 2016, млн рублей	Взносы, 1 пол. 2015, млн рублей	Темпы прироста взносов, 1 пол. 2016 / 1 пол. 2015, %	Доля рынка, 1 пол. 2016, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016*
11	13	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1 610	589	173,1	1,8	–
12	10	ООО «ППФ Страхование жизни»	1 361	1 314	3,6	1,5	A++
13	12	Страховая группа «СОГАЗ»	1 315	779	68,7	1,5	A++
14	9	Группа компаний Альянс	1 202	1 426	-15,7	1,4	A++
15	19	Страховая группа «УРАЛСИБ»	683	64	966,9	0,8	A+
16	14	Страхова группа «Чулпан»	478	465	2,7	0,5	A+
17	17	Страховая компания ЭРГО	293	178	64,5	0,3	A++
18	18	ООО Страховая группа АСКО	109	119	-8,5	0,1	A
19	16	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	101	216	-53,3	0,1	–
20	20	ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни»	57	31	82,5	0,1	A++
21	22	Страховая группа МАКС	17	16	12,0	0,02	A++
22	21	СПАО «РЕСО-Гарантия»	15	18	-15,1	0,02	A++
23	23	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	1	3	-61,9	0,001	A+

\* Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы.

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

## ПРОГНОЗ

По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 27-30%, объем рынка достигнет 165-170 млрд рублей.

В условиях оживления потребительского кредитования и ипотечного кредитования прирост взносов по страхованию жизни заемщиков после провала в 2015 году продемонстрирует положительную динамику – 4-5% за 2016 год и около 5% в 2017 году.

Бурный рост инвестиционного страхования жизни в 1 полугодии 2016 года был связан с окончанием высокодоходных депозитов, заключенных в начале 2015 года, и поиском клиентами новых финансовых инструментов, а также закрытием и последующим перезаключением договоров инвестиционного страхования жизни для фиксации полученного дохода от роста стоимости иностранных валют. В связи с этим по итогам 2016 года мы ожидаем замедления роста рынка инвестиционного страхования жизни до 50-60%, в 2017 году – до 20%.

**Таблица 2. Прогноз взносов по сегментам страхования жизни**

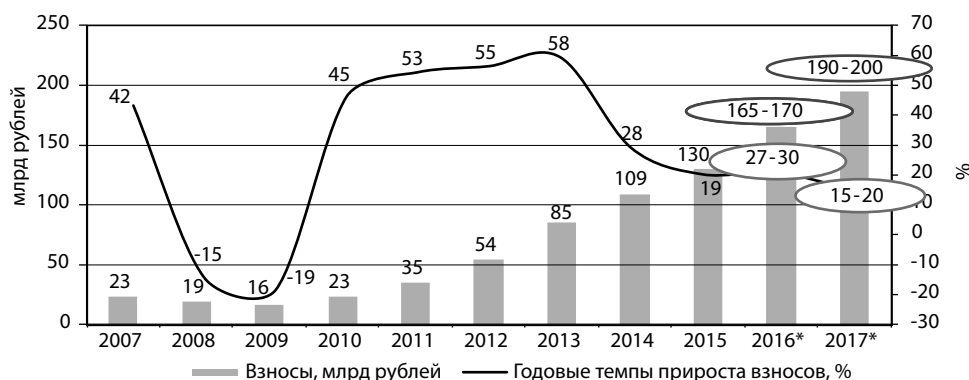
Сегмент	Взносы в 2015 году, млрд рублей	Темпы прироста взносов, 2015 / 2014, %	Прогноз взносов на 2016 год, млрд рублей (темпы прироста взносов, %)	Прогноз взносов на 2017 год, млрд рублей (темпы прироста взносов, %)
Страхование заемщиков	37,5	-14,8	39 (+4-6)	40 (+5)
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	35,0	13,0	40 (+14-16)	46 (+15)
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	2,2	5,0	3,5 (+55-60)	4,5 (+28)
Инвестиционно-страховые продукты страхования жизни	55,0	74,5	85 (+50-60)	102 (+20)

**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

По прогнозам RAEX (Эксперт РА), смешанное страхование жизни продолжит расти умеренными темпами (около 15% в 2016 и 2017 годах).

Темпы прироста взносов по страхованию жизни в 2017 году замедлятся до 15-20%, объем рынка будет находиться в диапазоне 190-200 млрд рублей.

**График 13. Динамика годовых взносов на рынке страхования жизни и прогноз**



\* Прогноз.

**Источник:** RAEX (Эксперт РА)

В условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни потенциал текущего драйвера – инвестиционного страхования жизни – будет полностью исчерпан к 2018 году, что приведет к затуханию темпов прироста взносов сегмента страхования жизни до среднерыночных значений.

Вместе с тем создание благоприятной среды для развития накопительного страхования в России в перспективе двух-трех лет позволит многократно увеличить объемы рынка страхования жизни. Для этого страховому сообществу и органам власти необходимо сосредоточиться на разработке и принятии следующих первоочередных законодательных изменений:

- увеличение налоговой базы для расчета налогового вычета по НДФЛ;
- принятие и введение в практику методов стимулирования граждан и юридических лиц к заключению долгосрочных договоров страхования жизни (субсидирование премий для малообеспеченных граждан, дополнительные налоговые льготы для юридических лиц);
- уравнивание условий корпоративного негосударственного пенсионного обеспечения и корпоративного пенсионного страхования между НПФ и страховщиками жизни (отнесение сумм страховых платежей (взносов) по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее пяти лет к суммам, не подлежащим обложению страховыми взносами в государственные внебюджетные фонды);
- включение страховых организаций по страхованию жизни в систему обязательного пенсионного страхования;
- создание правовых основ для продуктов unit-linked;
- повышение информированности граждан о продуктах страхования жизни, развитие конкуренции финансовых продуктов, создание площадок для размещения информации о риске, потенциальной доходности и исторических результатах управления;
- введение практики раскрытия информации об инвестиционных и накопительных страховых продуктах в части риска, потенциальной доходности, стратегии инвестирования, структуры портфеля по продукту и прочее.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ

### «НИ ОДИН СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НЕ РАЗВИВАЕТСЯ В РОССИИ С ТАКОЙ СКОРОСТЬЮ, КАК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

Интервью с Владиславом Снопком,  
управляющим директором РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ



#### – Как вы оцениваете результаты работы вашей компании в 2015 году? Каковы ваши ожидания на 2016-2017 годы?

– По итогам работы в 2015 году РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ продемонстрировала одни из лучших на российском рынке показателей по росту бизнеса: общий объем сборов компании увеличился на 67% по сравнению с 2014 годом и составил 24,2 млрд рублей. Это лучший результат среди пятерки лидеров рынка страхования жизни. Для сравнения, темпы роста всего рынка страхования жизни в 2015 году составили 17,2%.

В течение 2015 года РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ увеличила долю присутствия на рынке с 11 до 16%, заняв вторую позицию среди страховщиков жизни. Компания в полном объеме выполнила свои обязательства перед клиентами, выплатив в 2015 году 5,2 млрд рублей, данный показатель является максимальным на рынке.

В 2016 году наши планы также продолжают оставаться амбициозными – минимальная планка по страховым сборам, которую РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ планирует достигнуть до конца 2016 года, составляет 30 млрд рублей. В ближайшие несколько лет основной целью РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ остается укрепление лидерских позиций компании на рынке страхования жизни и стремление к абсолютному первенству по ключевым показателям бизнеса.

Что касается глобальных тенденций, то необходимо отметить, что на текущий момент, страхование жизни – это самый быстрорастущий и устойчивый сегмент финансового рынка. При отсутствии масштабных изменений и потрясений в среднесрочной перспективе рынок страхования жизни способен превзойти по размеру рынок классического страхования. А уже в текущем году объемы притока денег в страхование жизни могут сравняться с аналогичным показателем индустрии НПФ. Ключевой момент успеха нашей отрасли – наличие у клиентов достаточных средств и желания инвестировать в активы на отечественном финансовом рынке, а также формировать страховые накопления.

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

– Ни один сегмент финансового рынка не развивается в России с такой скоростью, как страхование жизни: в первой половине 2016 года наша отрасль показала рост в 79%. Главная причина – инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), которое стремительно растет на фоне снижения ставок по банковским вкладам. Мы прогнозируем, что данный тренд сохранится в ближайшие годы, и уделяем данному направлению особое внимание. При этом самым важным для нас остается развитие продаж накопительного страхования жизни (НСЖ), в данном продуктовом направлении мы традиционно занимаем лидирующее положение на рынке. Кроме того, в фокусе нашего внимания остаются коробочные продукты, востребованные в партнерском канале продаж. Большой потенциал для роста также демонстрируют направления корпоративных пенсионных программ и программ страхования критических заболеваний.

**– Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2016-2017 годах? На кого они ориентированы?**

– Мы считаем, что будущее страхования жизни в целом и нашего бизнеса в частности – за развитием сервисной составляющей в продуктах для клиентов. В линейке РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ уже сейчас есть продукты, подразумевающие не просто выплату страховой суммы, но и дополнительные сервисные возможности, например организацию медицинского лечения в счет страховой выплаты или оказание ритуальных услуг. Это один из глобальных и основных трендов по развитию продуктов страхования жизни в среднесрочной перспективе.

**– Какие продукты страхования жизни наиболее интересны клиентам в условиях экономического кризиса? Изменились ли их предпочтения?**

– Традиционно наиболее востребованными у наших клиентов являются страховые продукты, обеспечивающие финансовую защиту на случай наступления непредвиденных событий – получения травмы, диагностирования критических заболеваний и др.

В условиях продолжающейся экономической нестабильности данные программы приобретают еще большую актуальность, особенно у клиентов из наименее защищенных социальных групп.

**– Какова, по вашему мнению, оптимальная структура страхового портфеля по каналам продаж? Какова роль банковского канала продаж?**

– РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ обладает максимально сбалансированной структурой страхового портфеля. Это позволяет диверсифицировать возможные риски в случае сжимания емкости одного из каналов продаж, как это уже происходило, например, с кредитным страхованием.

Оптимальной, с нашей точки зрения, является структура портфеля, в которой продажи между каналами распределены равномерно. В настоящее время в связи с особенностями экономической ситуации в нашем портфеле преобладают продажи через партнерский канал, существенную роль в котором играет банковский сегмент. Драйвером роста данного канала на сегодняшний момент являются продукты инвестиционного страхования жизни, и мы предполагаем, что данная тенденция сохранится на ближайшие несколько лет.

При этом по структуре продаж РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ – традиционно розничная компания, и развитие этого направления также является стратегически важным для нас. Уделяя особое внимание комплексному развитию системы продаж, мы реализуем продвижение наших страховых продуктов через онлайн-канал и другие технологические решения для бизнеса (b2b) и потребителей (b2c).

**– Какие регулятивные меры и законодательные инициативы могли бы благоприятно отразиться на развитии российского рынка страхования жизни?**

– Наиболее благоприятным для нашей отрасли может стать расширение перечня финансовых инструментов, доступных страховщикам для инвестирования резервов и собственного капитала. Это планируется реализовать за счет включения в их число производных финансовых инструментов, используемых для хеджирования финансовых рисков и получения инвестиционного дохода.

В свою очередь, использование ставки дисконтирования при расчете страховых резервов в размере рыночных процентных ставок по государственным ценным бумагам без ограничения в 5% позволит страховщикам оптимизировать свои финансовые обязательства на протяжении всего срока действия договоров долгосрочного накопительного страхования жизни.

Также все представители нашего рынка находятся в ожидании решений правительства по пенсионной реформе, обещанных к концу текущего года. Они неизбежно окажут огромное влияние на экономику РФ, создадут долгосрочные ориентиры для финансового рынка, в том числе для страховщиков жизни.

**– Как вы оцениваете перспективы введения стимулирующего налогового режима для корпоративных клиентов в части добровольных пенсионных программ страхования жизни? Какие возможности вы видите для работы своей компании в этом сегменте?**

– Вопрос выравнивания налогообложения пенсионных программ страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов уже давно является актуальным для нашей отрасли. На данный момент налоговая нагрузка на пенсионные программы НПФ является более выигрышной для работодателей – они не облагаются обязательными страховыми платежами, если программой предусмотрены выплаты пенсии сроком не менее пяти лет.

В свою очередь, при открытии пенсионной программы на аналогичных условиях в страховой компании работодатель обязан уплачивать обязательные страховые взносы, что значительно увеличивает его расходы. Возможное изменение налогового режима для страховых компаний способствует развитию более здоровой конкуренции на рынке корпоративных пенсий.

При этом основная задача представителей страховой отрасли – на успешных примерах рассказать клиентам о преимуществах пенсионного страхования как одного из успешных инструментов мотивации персонала. Благодаря активности РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ в этом направлении все больше наших клиентов начинают пользоваться подобными инструментами, а введение стимулирующего налогового режима в ближайшее время способствует дальнейшему увеличению востребованности данного направления.

**– Каковы положительные и отрицательные стороны закона о страховании жизни онлайн для вашей компании и для рынка в целом?**

– Важность принятия закона о страховании жизни онлайн сложно переоценить – в первую очередь это возможность заключения договоров страхования жизни в электронном виде, что является важным событием для нашей отрасли. Также внесение изменений в отдельные статьи данного закона регламентирует заключение полисов накопительного страхования жизни в электронном виде, что послужит дополнительным импульсом развития этого вида страхования и позволит увеличить объемы его продаж.

Что касается негативных сторон закона о страховании жизни онлайн, то здесь необходимо выделить прямой запрет на участие агентов в оформлении электронных договоров страхования. В целом изменения в данном законе подчеркивают тренд на активное проникновение электронных полисов в различные сегменты страхового рынка в целом и в особенности – страхования жизни.

**– Насколько активно в вашей компании применяются и внедряются новые современные технологии?**

– РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ проводит комплексную и планомерную работу по внедрению современных информационных технологий во все направления бизнеса. За последние несколько лет мы запустили инновационные технологические решения, направленные на качественное улучшение клиентского сервиса и оптимизацию бизнес-процессов.

Свое удобство в использовании показал мобильный кабинет клиента, разработанный нами в прошлом году: специальное приложение для мобильных устройств предоставляет полный функциональный доступ клиента к своему портфелю договоров в компании с мобильного телефона.

Также особое внимание РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ уделяет развитию современных каналов оплаты страховых взносов. За последнее время список возможных способов внесения взносов значительно пополнился. Теперь клиентам доступна возможность внесения денежных средств при помощи технологии мобильного эквайринга, оплата через мобильное приложение кабинета клиента, а также при помощи смс-платежей.

Изменения также коснулись системы продаж розничных сетей, которая была модернизирована с помощью современных технологий заключения договоров с использованием мобильных устройств. Не обошли технологические улучшения и партнерский канал: совместно с рядом компаний были реализованы проекты по системной интеграции, что дало возможность не только упростить процессы оформления страховых продуктов у партнеров, но и значительно сократить время на заключение каждого договора.

Совместно с РОСГОССТРАХ БАНКом мы реализуем проект по продаже страховых продуктов в отделениях банка с использованием технологии электронной подписи (ЭП). На данный момент реализовано оформление полисов инвестиционного и накопительного страхования жизни, программ МАРС и «Защита детства» из автоматизированной банковской системы.

В 2016 году в РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ продолжается работа над новыми технологическими проектами, среди которых – внедрение мобильного кабинета страхового агента, запуск интерактивных сервисов для клиентов, внедрение операционного CRM-решения для розничного канала продаж, а также автоматизация операционных процессов на базе инновационного BPM-решения. Кроме того, как и все страховщики, РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ с 1 января 2017 года готовится к переходу на единый план счетов и внедряет новую бухгалтерскую систему.

## «ЛОКОМОТИВОМ РОСТА РЫНКА СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОЗНИЧНЫХ БАНКАХ»

Интервью с генеральным директором ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ» Ириной Якушевой

**– Как вы оцениваете результаты работы вашей компании в 2015 году? Каковы ваши ожидания на 2016-2017 годы?**



– По итогам 2015 года общий объем страховых премий «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» составил 2 млрд рублей. На сегодняшний день портфель компании практически полностью состоит из добровольного личного страхования. При этом 97,9% портфеля составляет страхование жизни, в том числе пенсионное страхование. В 2016 году компания продолжила развитие индивидуального страхования жизни в основном за счет банковского канала продаж. В то же время «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» не осуществляла страхование заемщиков кредитов, тогда как у большинства страховщиков жизни кредитное страхование жизни по-прежнему занимает существенную долю в их страховом портфеле (в целом примерно одну треть от общей премии по страхованию жизни).

Доля продаж через банки в общем объеме премии по страхованию жизни нашей компании выросла с 2,7 до 33,6%. В 2016-2017 годах мы продолжим развитие банковского канала продаж наравне с работой на корпоративном рынке.

На результатах рынка корпоративного страхования жизни в прошедшем году сказалась нелегкая ситуация в экономике нашей страны. Сборы страховой премии в сегменте страхования жизни за счет юридических лиц в 2015 году уменьшились до 5,6 млрд рублей.

«СОГАЗ-ЖИЗНЬ», которая является лидером рынка корпоративного страхования жизни, и чья доля, по данным Ассоциации страховщиков жизни, составляет 32,3% в объеме премии в данном сегменте, собрала в 2015 году страховую премию в размере 1,67 млрд рублей. Компания сотрудничает с предприятиями топливно-энергетического комплекса, машиностроения, химической промышленности, фармацевтики и планирует дальнейшее развитие долгосрочных отношений в корпоративном сегменте.

Прогнозы, которые давались по рынку страхования жизни различными экспертами на 2015 год, в своем большинстве не оправдались: сборы по страхованию жизни оказались существенно выше ожидаемых значений и рост рынка составил 19,5%. С учетом активных темпов роста продаж страхования жизни, наблюдаемых в текущем году, можно ожидать, что объем сборов по итогам 2016 года превысит 210 млрд рублей, то есть прирост к 2015 году может составить более 60%.

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

– Локомотивом роста рынка страхования жизни сейчас является развитие продаж инвестиционного страхования жизни в розничных банках. В 1 полугодии 2016 года доля продаж через кредитные организации составила 83% (в аналогичном периоде 2015 года доля составляла 76,2%). Люди привыкли получать финансовые услуги именно в банках, которые, в свою очередь, за время своей деятельности накопили большие клиентские базы и могут, используя массу инструментов – от прямых продаж до дистанционного сбора обращений, – предлагать в том числе страхование жизни. Для банков же в условиях снижения процентных доходов, прежде всего из-за уменьшения

объемов кредитования, агентское вознаграждение позволяет получать высокую прибыль с меньшими издержками (в 1 полугодии 2016 года средняя комиссия банков по страхованию жизни составила 19,6% от страховой премии, в том числе по кредитному страхованию жизни – 44,5%).

Стоит отметить, что в непростой экономической ситуации у населения изменились приоритеты – с массового потребления акценты сместились к сбережению и защите личного капитала. К тому же в период нестабильности выросла ценность защиты от рисков – это касается и здоровья, и несчастных случаев. Именно поэтому наша компания в 2016 году сделала акцент на развитие новых программ инвестиционного страхования жизни и страхования жизни с медицинской составляющей и планирует развивать данные направления и в ближайшем будущем.

В отдаленной перспективе будут активнее развиваться добровольные пенсионные программы, и – при правильном продвижении со стороны страховщиков и пенсионных фондов и при поддержке государства – люди постепенно начнут инвестировать в свою пенсию, и в результате пенсионное страхование может стать наиболее существенным сегментом рынка страхования жизни.

**– Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2016-2017 годах? На кого они ориентированы?**

В 2016 году основной спрос был на программы страхования для клиентов премиального уровня. С учетом анализа предпочтений клиентов с высоким уровнем доходов им были предложены соответствующие программы страхования – на относительно короткие сроки с высокой фиксированной доходностью.

Для клиентов со средним уровнем дохода по-прежнему актуальны классические накопительные программы, прежде всего по страхованию детей, которые позволяют не только застраховать жизнь и здоровье, но и создать стартовый капитал для уверенного старта во взрослую жизнь.

В сегменте клиентов с уровнем дохода ниже среднего пользуются спросом программы, сочетающие в себе полный возврат уплаченных страховых взносов с эффективной страховой защитой: высокие страховые суммы по пакету рисков при небольших страховых взносах позволяют обеспечить необходимый для этой группы населения объем страховой защиты, а если страховой случай не произошел, то по окончании договора «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» возвращает клиенту всю ранее полученную страховую премию.

Также в конце 2015 – начале 2016 года «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» запустила новые программы инвестиционного страхования жизни и страхования жизни с медицинской составляющей, которые сразу вызвали интерес и наших клиентов, и наших партнеров. В продолжение развития продуктовой линейки наша компания в ближайшее время планирует запуск онлайн-программ страхования жизни.

**– Какие продукты страхования жизни наиболее интересны клиентам в условиях экономического кризиса? Изменились ли их предпочтения?**

– Если оценивать, исходя из объема продаж, то в «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» можно выделить три группы страховых продуктов. Во-первых, это персональные предложения для VIP-клиентов по накопительному страхованию. Во-вторых, программы, привязанные к высокодоходным (прежде всего валютным) активам для премиального сегмента. И наконец, инвестиционное страхование жизни, которое наиболее активно развивается в компании именно с начала текущего года. Высокий рост обусловлен рядом факторов, из которых следует выделить два основных: успешное взаимодействие с нашим основным партнером – Газпромбанком и конкурентные преимущества программы инвестиционного страхования жизни, в том числе минимальные возрастные ограничения (до 82 лет на окончание страхования), минимальная стоимость входа в программу, самая широкая страховая защита на рынке (при сравнении с аналогичными продуктами), предложения базовых активов в высокодоходных секторах экономики на международных рынках и наиболее высокая ликвидность по гарантирован-

ным размерам выкупных сумм при выходе клиентов из программы. «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» рассчитывает на дальнейший существенный рост продаж программ инвестиционного страхования жизни.

Ну и наконец, следует сказать о программах корпоративного страхования жизни: в этом сегменте в 2015 году доля сборов премии в портфеле компании составила около 44%. «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» постоянно работает над новыми предложениями для удовлетворения клиентского спроса среди корпоративных клиентов.

**– Какова, по вашему мнению, оптимальная структура страхового портфеля по каналам продаж? Какова роль банковского канала продаж?**

– Банковский канал продаж играет ключевую роль в развитии продаж страхования жизни для всех крупных компаний – страховщиков жизни. Безусловно, это лидерство будет сохраняться, так как, в том числе и международная, практика показывает преимущества данного канала перед остальными, прежде всего, за счет возможности использования самых разных способов коммуникаций, среди которых основным является прямая продажа клиентам в офисах банка. Судите сами: подавляющее большинство продаж (более 90% рынка) совершается компаниями, не имеющими отдельной от банков сети офисов. Более того, если исключить банковский канал, то возможность выхода на премиальную аудиторию, которая занимает основную долю в продажах страхования жизни физическим лицам, крайне ограничена. К тому же, если говорить о массовом сегменте клиентов банков, отмечается восстановление рынка розничного кредитования (по данным аналитического агентства FrankRG, по итогам 1 полугодия 2016 года рынок вырос в 1,5 раза по отношению к аналогичному периоду 2015 года), что, в свою очередь, обеспечивает развитие продаж кредитного страхования.

«СОГАЗ-ЖИЗНЬ», являющаяся лидером рынка корпоративного страхования, сохраняет значительную долю прямого канала продаж юридическим лицам в своем портфеле и продолжает развивать розничные продажи через банки.

С нашей точки зрения, оптимальной структурой каналов продаж для компании в сложившихся условиях является преобладание банковского канала (около 60%), сохранение существенной доли прямого канала продаж юридическим лицам на уровне около 30% и, наконец, развитие прямого и агентского канала продаж главным образом за счет развития онлайн-страхования.

**– Какие регулятивные меры и законодательные инициативы могли бы благоприятно отразиться на развитии российского рынка страхования жизни?**

– В 2016 году мы продолжаем взаимодействие с органами власти по вопросу оптимизации налогообложения для юридических лиц и выравниванию условий корпоративного негосударственного пенсионного обеспечения и корпоративного пенсионного страхования между НПФ и страховщиками жизни. Планируем продолжить эту работу и в 2017 году.

Также хочу отметить, что одной из мер по развитию страхования жизни могло бы стать распространение инвестиционного налогового вычета (на суммы до 400 тыс. рублей) на взносы по страхованию жизни, что привлекло бы к страхованию жизни существенно большее количество клиентов. Но пока по предложениям страхового сообщества по этому вопросу нет положительного решения со стороны государства. Однако мы с коллегами-страховщиками не теряем надежду на положительное решение этого вопроса в будущем.

**– Как вы оцениваете перспективы введения стимулирующего налогового режима для корпоративных клиентов в части добровольных пенсионных программ страхования жизни? Какие возможности вы видите для работы своей компании в этом сегменте?**

– Пенсионные программы страховщиков жизни могут быть более интересны для работодателей – потенциальных страхователей по сравнению с НПФ, где применяются, по сути, только две схемы в рублях: с одинаковыми взносами и с одинаковыми выплатами. Страховщики жизни наряду со стра-

хованием в рублях (где они могут предлагать индексацию для учета инфляции на сбережения) также предлагают страхование в эквиваленте иностранной валюты, обеспеченное за счет размещения средств в валютные активы. Страховщики, помимо обеспечения выплат негосударственной пенсии, могут предлагать покрытие дополнительных рисков, например риск смерти в течение действия договора. У страховщиков есть схемы одновременного включения в договор двух лиц, и в случае смерти одного из них второе лицо может быть, например, освобождено от уплаты взносов в дальнейшем.

Однако предпочтение корпоративными клиентами договоров с НПФ определяется тем, что на договоры с компаниями по страхованию жизни не распространяются льготы по уплате взносов в государственные социальные фонды, которые есть у НПФ. Из-за необходимости уплаты взносов в государственные социальные фонды, которые должно уплатить предприятие в случае пенсионного страхования своих работников в страховой компании, оно обойдется на 30% дороже, чем аналогичная услуга в НПФ. Уже много лет страховщики жизни бьются за то, чтобы налоговый режим выровняли для обоих финансовых институтов, но пока НПФ активно сопротивляются этому из-за боязни утратить конкурентное преимущество.

Двойную остроту проблеме придает затянувшаяся российская пенсионная реформа. В планах на 2017-2018 годы в пенсионной системе страховщики жизни опять не присутствуют. Во всем мире страховые компании успешно занимаются данной деятельностью, а российских страховщиков жизни, судя по информации, которая периодически появляется в прессе по поводу дальнейшего развития пенсионной системы, авторы пенсионной реформы почему-то не видят в числе участников.

Одна из наиболее гибких и удобных моделей по стимулированию пенсионных накоплений разработана в США — это личные пенсионные счета (Individual Retirement Account), в отношении которых действует режим льготного налогообложения и которые можно размещать в различных финансовых институтах, в том числе в страховых компаниях (по договорам Individual Retirement Annuity). Использование данного опыта было бы полезно и в пенсионной реформе России.

Оставляя налоговые льготы только для НПФ, государство теряет длинные деньги для инвестирования в экономику, которые могли быть аккумулированы страховщиками жизни по договорам пенсионного страхования.

#### **– Насколько активно в вашей компании применяются и внедряются новые современные технологии?**

– Страховая компания «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» — одна из первых на рынке страхования жизни разработала и запустила на своем официальном сайте онлайн-калькулятор по накопительному страхованию жизни.

Пока расчеты возможны по одной накопительной программе страхования жизни — «Копилка». Однако в планах компании расширять возможности этого онлайн-сервиса и по другим страховым продуктам.

По итогам расчета клиент может сохранить себе данные, а также направить их вместе с заявкой на страхование специалисту страховой компании.

Наша компания в последние годы активно развивает розничное страхование жизни. В том числе мы работаем над улучшением сервиса для клиентов. Еще в 2014 году компания запустила на своем сайте личный кабинет страхователя, а в 2015 году существенно расширила его функционал, значительно упростив для клиентов возможности по отслеживанию информации по договорам страхования, внесению очередных платежей и заявлению о страховом случае. Таким образом, онлайн-калькулятор стал логичным продолжением развития клиентского сервиса нашей компании. Мы рады быть одними из пионеров клиентского онлайн-сервиса на нашем рынке страхования жизни.



**– В чем вы видите положительные и отрицательные стороны закона о страховании жизни онлайн для вашей компании и для рынка в целом?**

– После принятия поправок к законопроекту договоры страхования в электронной форме стало возможным заключать также по программам пенсионного страхования и страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Ранее эти виды были исключены из закона как «сложные для понимания большинством страхователей виды страхования».

Остались ограничения для договоров страхования в электронной форме, требующих проведения медицинского андеррайтинга, а также заключаемых через страховых посредников.

Несмотря на то, что по итогам 1 полугодия 2016 года объем продаж через интернет увеличился до 9,7 млн рублей (в 1 полугодии 2015 было собрано всего 89 тыс. рублей), доля этого канала в общих сборах по страхованию жизни пока невелика – всего 0,01%.

Говоря о плюсах и минусах данного закона, прежде всего стоит отметить, что онлайн-страхование положительно влияет на удобство обслуживания клиентов. Ни одна страховая компания не может обеспечить присутствие своих представителей в каждом населенном пункте России. Страхование в электронной форме позволяет приблизить оказание страховых услуг к населению в любой точке страны, где доступен интернет. В большинстве случаев страховые компании пока не имеют развитых онлайн-сервисов на своих сайтах. Однако работа по развитию онлайн-продаж активно ведется многими участниками рынка страхования жизни, в том числе и в «СОГАЗ-ЖИЗНЬ»: как уже отмечалось ранее, наша компания первой на рынке запустила онлайн-калькулятор по накопительному страхованию жизни.

С ростом онлайн-продаж для страховых компаний в определенной степени возрастают и риски мошеннических действий со стороны отдельных недобросовестных клиентов (попытки заключения договора страхования после наступления случая, признаваемого страховым, с последующим предоставлением медицинского заключения с фальсифицированной датой страхового случая, и т. п.), и страховые компании вырабатывают меры по противодействию мошенническим схемам.

**– Насколько высок сейчас процент мошенничества в страховании жизни? Видите ли вы тенденцию к улучшению или ухудшению показателя? Какие меры предпринимаются в вашей компании для борьбы с мошенниками?**

– В классическом страховании жизни случаи мошенничества крайне редки. Однако есть общая тенденция перехода мошенников из автострахования в личное страхование – страхование от несчастных случаев и болезней. Противодействие страховому мошенничеству осуществляется общими усилиями компаний в рамках соответствующей рабочей группы Ассоциации страховщиков жизни.

**«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПОКАЗАЛО ТРЕХКРАТНЫЙ РОСТ. ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ И В ДАЛЬНЕЙШЕМ»**

Интервью с Штефаном Ванчеком, директором по продажам «РРФ Страхование жизни»



**– Как вы оцениваете результаты работы вашей компании в 2015 году? Каковы ваши ожидания на 2016-2017 годы?**

– Объем собранной премии в нашей компании по результатам прошлого года увеличился на 4,4%. В 1 полугодии 2016 года был показан аналогичный рост. Мы ожидаем, что положительная динамика сохранится в ближайшие несколько лет. Хотя темпы роста будут зависеть от макроэкономических факторов, главный из которых – динамика реальных доходов населения. Однако осознание людьми важности финансового резерва и государственная поддержка нашего сегмента создают все предпосылки для сохранения положительной динамики.

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

– Страхование жизни является одним из наиболее быстрорастущих сегментов страхового рынка. Для нас и наших акционеров, одной из крупнейших инвестиционных групп в Центральной и Восточной Европе, очевидно, что долгосрочное страхование является перспективным и востребованным в России. Два года назад мы приняли стратегическое решение сфокусироваться на классическом страховании жизни и до сих пор придерживаемся этой стратегии, видя ее большой потенциал. Только за последние пять лет страхование жизни показало трехкратный рост. Эта тенденция сохранится и в дальнейшем: наши продукты востребованы, поскольку при небольших вложениях позволяют людям иметь достаточный финансовый резерв на случай потери здоровья и одновременно с этим формировать накопления.

**– Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2016-2017 годах?**

– В прошлом году мы сделали анализ и увидели, что доля рискованных продуктов в нашем портфеле растет. Тяжелая экономическая ситуация – то время, когда люди нуждаются в дополнительной защите, поэтому мы скорректировали нашу продуктовую линейку, увеличив защитную компоненту. Так, в этом году для новых и существующих клиентов мы расширили список болезней, по которым теперь предоставляется защита. Теперь их не 7, как раньше, а 27. В продуктах «Премиум» и «Гардиа» появилась возможность добавить риск «инвалидность по любой причине». Но на этом наши изменения не закончатся, мы планируем расширить свою продуктовую линейку, добавив до конца года в нее еще один рискованный продукт.

**– Какие продукты страхования жизни наиболее интересны клиентам в условиях экономического кризиса?**

– Среди наших продуктов наиболее популярным является продукт, где сбалансирована накопительная и рискованная составляющие. Практически 80% наших клиентов подключают к своим базовым программам риск «смертельно опасное заболевание». По данным статистики, рост сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний – проблема мирового масштаба, а значит, финансовый резерв на эти случаи актуален для всех и всегда. Страхование жизни в случае диагностирования серьезных заболеваний покрывает расходы на необходимое лечение и обеспечивает поддержку родственников в необратимой ситуации. Кроме того, накопительное страхование позволяет сформировать капитал, не потратив деньги преждевременно.

**– Ваша компания одна из немногих развивает агентскую сеть. Расскажите, почему решили сосредоточиться именно на ней?**

– Агентская сеть для нашей компании является основным каналом продаж, не единственным, но одним из наиболее приоритетных. Общество осуществляет свою деятельность через 75 агентств в 62 городах России. В минувшем полугодии наши региональные подразделения принесли нам 80% от всех сборов страховых премий.

Почему так? Страхование жизни является сложным продуктом, приобретаемым на долгий срок, поэтому страхователю крайне важно принять взвешенное решение, в чем ему помогает финансовый консультант. При личной беседе он объяснит все преимущества страховой защиты, особенности продуктов, поможет выбрать подходящую программу, при страховом случае подскажет, как действовать и поможет собрать документы. В банке такой сервис не предоставляется.

Агентская сеть – это классика жанра, и наша компания инвестирует значительные средства в профессиональное развитие консультантов и их подготовку. Мы продолжим это делать впредь, поскольку агентская сеть является залогом стабильного развития страховой компании.

**– Назовите положительные и отрицательные стороны закона о страховании жизни онлайн для вашей компании и для рынка в целом.**

– Принятие этого закона мало сказалось на нашей работе. Мы считаем, что страхование жизни – это продукт, для продажи которого необходима профессиональная помощь финансового консультанта. Как я уже сказал, выбор долгосрочной программы предполагает личную встречу клиента и агента, когда можно обсудить волнующие вопросы, развеять опасения, подобрать необходимую сумму защиты и определить размер комфортного взноса. Онлайн-продажи не позволяют это осуществить в полной мере. Поэтому активному развитию рынка страхования жизни они вряд ли поспособствуют в краткосрочной перспективе, особенно в том виде, в котором это работает сейчас. Хотя в сегменте pop-life-страхования электронные продажи могут сыграть существенную роль.

**– Какие регулятивные меры и законодательные инициативы, вы считаете, могли бы благоприятно отразиться на развитии российского рынка страхования жизни?**

– Во-первых, необходимо подумать об увеличении суммы, с которой физические лица получают налоговый вычет. Максимальную сумму 120 тыс. рублей необходимо увеличивать, что привлечет новых страхователей, подтолкнет людей узнавать о продукте и его возможностях.

Во-вторых, необходимо внедрить налоговые льготы для юридических лиц, что позволит организациям рассматривать страхование жизни как часть социального пакета для сотрудников наряду с ДМС и прочими льготами.

В-третьих, важно добавить страховщиков жизни в пенсионную реформу наравне с негосударственными пенсионными фондами. Эта инициатива обсуждается уже очень давно, но пока так и не была реализована.

А в перспективе крайне необходимо проводить просветительские мероприятия в школах и реализовывать меры, направленные на укрепление доверия населения к отрасли. Например, в основу этого можно поставить работу со СМИ, которые будут рассказывать о том, как же страхование может защитить человека и благополучие его семьи.

**– Насколько активно в вашей компании применяются и внедряются новые современные технологии?**

– Наша компания старается соответствовать стандартам передовой европейской компании, поэтому уделяет большое внимание простоте и удобству коммуникаций. В 2014 году нашим страхо-

вателям был предложен сервис «Личный кабинет», который позволил нам перейти на качественно новый уровень взаимодействия. Сервис уже сейчас позволяет оплачивать договор банковской картой, отслеживать текущую информацию по полисам, по премиям и страховым суммам, видеть историю платежей, вносить изменения в контактные данные, выбирать предпочтительный способ связи, пролонгировать полисы страхования от несчастных случаев – и все это без необходимости обращаться в компанию.

В апреле «Личный кабинет» был доработан, там появился раздел «Налоговый вычет», где клиенты могут узнать подробнее о порядке получения социального налогового вычета по договорам страхования жизни и добровольного пенсионного страхования, самостоятельно запросить справку об уплаченной по договорам страховой премии, найти все подтверждения об оплатах, совершенных через «Личный кабинет» и справки об уплаченной в налоговом периоде премии. Эти нововведения пришлись по душе нашим клиентам, мы и дальше планируем развивать этот сервис.

**– Насколько высок сейчас процент мошенничества в страховании жизни? Видите ли вы здесь тенденцию к улучшению или ухудшению? Какие меры предпринимаются в вашей компании для борьбы с мошенниками?**

– Страхование мошенничество – очень серьезная проблема, которая уже давно вышла за рамки только проблемы страховых компаний, став общегосударственной. Благодаря совместным усилиям участников рынка мы получаем поддержку правоохранительных органов, Центрального банка, создаются судебные прецеденты. Страховщики жизни планируют решить проблему глобально путем создания бюро страховых историй в ближайшей перспективе. Сейчас идет выбор бюро, которое сможет аккумулировать информацию о страхователях. Надеемся, что в этом году оно будет запущено.

Что касается борьбы с мошенничеством в нашей компании, то эти усилия носят комплексный характер и осуществляются на всех стадиях страхования и заключаются в более тщательной оценке лиц, принимаемых на страхование, постоянном взаимодействии с медицинскими и экспертными учреждениями.