

Октябрь 2017 года, г. Москва

Страхование жизни в России



Элементы неопределенности

**Обзор «Страхование жизни в России: элементы неопределенности»
подготовили:**

Ольга Скуратова,
директор, страховые и инвестиционные рейтинги

Алексей Янин,
управляющий директор, страховые и инвестиционные рейтинги

РЕЗЮМЕ

Ключевыми рисками, присущими ИСЖ, уже в 2018 году будут высокая неопределенность в части доходности, недостаточное понимание клиентом продукта и вероятность регулятивных изменений. Неудовлетворенность клиентов результатами размещения средств способна вызвать их нежелание перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что может негативно отразиться на объеме рынка вплоть до его сокращения. Кроме того, не исключены изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни, что впоследствии может закончиться значительной трансформацией этого вида или перетоком вложений в другие инвестиционные инструменты. По базовому сценарию RAEX (Эксперт РА), то есть без корректировки на указанные риски, в 2017 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 50–55%, объем рынка достигнет 330 млрд рублей, в 2018-м – 430 млрд рублей (+30%).

Страхование жизни по итогам 1 полугодия 2017-го стало лидером рынка по объему премий, обогнав по сравнению с 1 полугодием 2016-го ОСАГО и ДМС. Этот вид обеспечил 93,1% абсолютного прироста страхового рынка, или 52,4 млрд рублей. Его доля в общем объеме страховых взносов увеличилась на 6,8 п. п. за 1 полугодие 2017-го по отношению к аналогичному периоду 2016-го, составив 21,9%. В то же время по итогам 1 полугодия 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го рост рынка страхования жизни немного замедлился – темпы прироста взносов снизились на 7,3 п. п., до 59%. Объем собранных премий по страхованию жизни за 1 полугодие 2017 года составил 141,2 млрд рублей при сохранении пока относительно низкого уровня выплат (12,1%).

Основным драйвером рынка страхования жизни продолжает оставаться инвестиционное страхование жизни. Его доля в совокупных взносах по страхованию жизни в 1 полугодии 2017-го выросла на 10,8 п. п., до 62,6%, по сравнению с 1 полугодием 2016-го, тогда как доли всех остальных видов страхования жизни (заемщики, смешанное, пенсионное) сократились. По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем инвестиционного страхования жизни по итогам 1 полугодия 2017-го составил 88,4 млрд рублей и в абсолютном выражении сегмент прибавил 42,4 млрд рублей относительно 1 полугодия 2016-го. В то же время темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни демонстрируют негативную динамику – наблюдается сокращение показателя с 147,3% годом ранее (за 1 полугодие 2016-го по сравнению с аналогичным периодом 2015-го) до 92,1% по итогам 1 полугодия 2017-го по отношению к 1 полугодию 2016-го.

Отрицательная динамика темпов прироста взносов также отмечается и в других сегментах рынка страхования жизни за исключением страхования заемщиков. Так, по смешанному страхованию жизни в 1 полугодии 2017-го прирост взносов замедлился на 8,5 п. п., до 17,8%, по видам, включающим страхование ренты, аннуитетное и пенсионное страхование, и вовсе наблюдается сокращение взносов более чем в 2 раза. Однако последний сегмент страхования жизни не оказывает существенного влияния на динамику этого рынка ввиду его сравнительно малых объема и доли. Кредитное розничное страхование жизни продолжает восстанавливаться после падения 2015 года и демонстрирует ускорение роста на 23,6 п. п., до 38,5%, за 1 полугодие 2017-го по сравнению с аналогичным периодом 2016-го.

В структуре смешанного страхования жизни наблюдается тенденция к сокращению срочности договоров. Так, доля взносов по смешанному страхованию жизни на срок более 10 лет в совокупном объеме премий по смешанному страхованию жизни за 1 полугодие 2017-го относительно 1 полугодия 2016-го снизилась на 14 п. п., до 23%; на срок от 5 до 10 лет – на 6 п. п., до 31%. В основном сокращение произошло в пользу полисов на срок от 2 до 5 лет, доля взносов по которым в структуре смешанного страхования жизни выросла на 17 п. п., до 38%. Сегмент страхования жизни заемщиков по своей структуре остается относительно стабильным. Более половины взносов

продолжает приносить страхование жизни заемщиков потребительских кредитов. Небольшое сокращение доли (-2,2 п. п. за 1 полугодие 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го), но не объема в абсолютном выражении (+0,2 млрд рублей) наблюдается по ипотечному страхованию жизни.

По базовому сценарию RAEX (Эксперт РА), в 2017 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 50–55%, объем рынка достигнет 330 млрд рублей. В 2018-м рынок вырастет на 30%, до 430 млрд рублей. В результате активного восстановления сегмента страхования жизни заемщиков после провала в 2015 году темпы прироста взносов по итогам 2017 года составят 30%, объем премий – 50 млрд рублей, в 2018 году произойдет закономерное замедление до 5–10%. Смешанное страхование жизни продолжит демонстрировать стабильную динамику и будет прирастать на 15% в 2017 и 2018 годах. Инвестиционное страхование жизни прибавит в 2017-м по сравнению с 2016-м 75–80% и достигнет 230 млрд рублей, в 2018 году темпы прироста взносов замедлятся до 40%, объем рынка составит 320 млрд рублей, что будет обусловлено исчерпанием эффекта низкой базы.

В то же время мы выделяем некоторые риски, способные внести существенные негативные корректировки в базовый сценарий уже в 2018 году. Во-первых, это высокая неопределенность уровня доходности по полисам ИСЖ. В настоящее время по ней нет публичной информации. Если ожидания по уровню доходности не оправдаются, то это вызовет нежелание клиентов перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что негативно отразится на объеме рынка вплоть до его сокращения. Во-вторых, недостаточное понимание некоторыми клиентами продукта на этапе приобретения полиса и неудовлетворенность результатами размещения средств могут подорвать доверие к рынку страхования жизни в целом. Кроме того, не исключены изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни, что впоследствии может привести к значительной трансформации этого вида или перетоку 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 полугодия 2017-го было собрано 74 анкеты от страховых компаний / групп страховых компаний, суммарная рыночная доля которых составила порядка 90% от совокупных страховых взносов.

Чтобы добиться максимальной достоверности, каждая анкета рассматривалась 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.

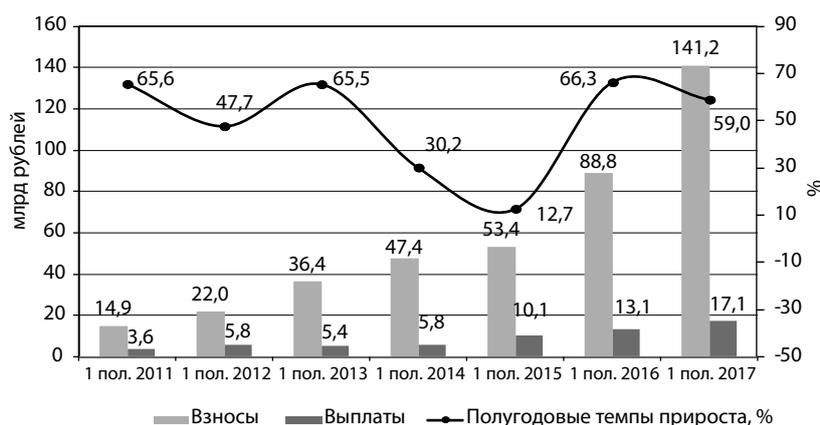
Все прогнозы даны в номинальном выражении без учета инфляции.

На основании того же анкетирования был подготовлен рейтинг по взносам в страховании жизни за 1 полугодие 2017-го. В отличие от рейтинга Банка России данные по взносам учитывались не по отдельным компаниям, а по группам компаний. В рейтинге RAEX (Эксперт РА) представлены только те компании, от которых агентство получило заполненные анкеты.

ДИНАМИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

По данным Банка России, по итогам 1 полугодия 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го рост рынка страхования жизни немного замедлился – темпы прироста взносов снизились до 59 с 66,3% за 1 полугодие 2016-го по отношению к 1 полугодью 2015-го. Объем собранных премий по страхованию жизни за первую половину текущего года составил 141,2 млрд рублей при пока относительно низком уровне выплат (12,1%). В абсолютном выражении рынок страхования жизни вырос на 52,4 млрд рублей в 1 полугодии 2017-го по сравнению с аналогичным периодом 2016-го.

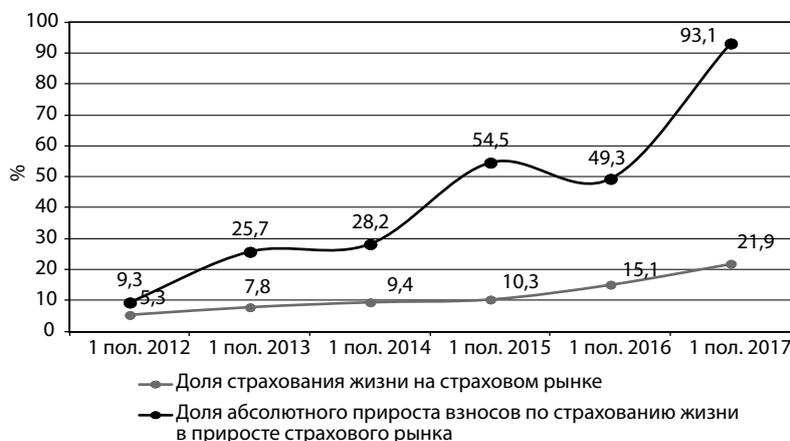
График 1. Полугодовая динамика взносов и выплат по страхованию жизни



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

Страхование жизни по итогам 1 полугодия 2017-го стало лидером как по объему премий, обогнав по сравнению с 1 полугодием 2016-го ОСАГО и ДМС, так и по абсолютному приросту, обеспечив тем самым рынку 93,1% абсолютного прироста. Доля вида в общем объеме страховых взносов выросла на 6,8 п. п. за 1 полугодие 2017-го по сравнению с аналогичным периодом 2016-го, составив 21,9%.

График 2. Динамика доли абсолютного прироста взносов по страхованию жизни в абсолютном приросте страховых взносов в целом по рынку



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

СТРУКТУРА РЫНКА

Основным драйвером рынка страхования жизни продолжает оставаться инвестиционное страхование жизни. Его доля в совокупных взносах по страхованию жизни в 1 полугодии 2017-го выросла на 10,8 п. п., до 62,6%, по сравнению с 1 полугодием 2016-го, тогда как доли всех остальных видов страхования жизни (заемщики, смешанное, пенсионное) сократились.

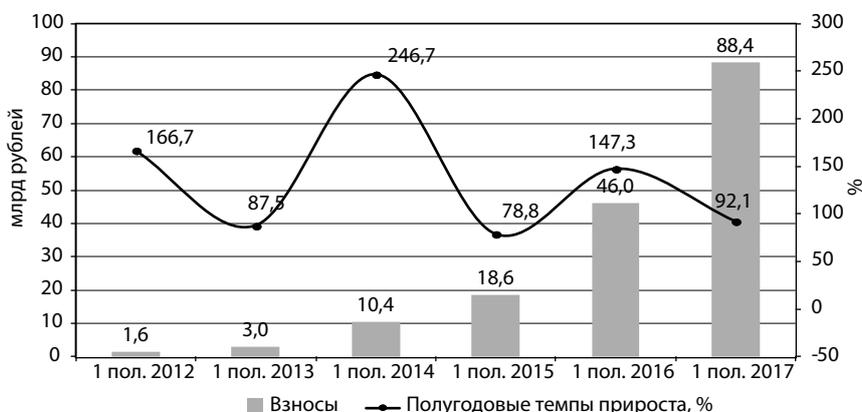
График 3. Динамика структуры рынка страхования жизни по сегментам



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

По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем инвестиционного страхования жизни по итогам 1 полугодия 2017-го составил 88,4 млрд рублей и в абсолютном выражении сегмент прибавил 42,4 млрд рублей относительно 1 полугодия 2016-го. В то же время темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни демонстрируют негативную динамику – наблюдается сокращение показателя с 147,3% годом ранее (за 1 полугодие 2016-го по сравнению с 1 полугодием 2015-го) до 92,1% в 1 полугодии 2017-го по отношению к 1 полугодю 2016-го.

График 4. Динамика инвестиционного страхования жизни



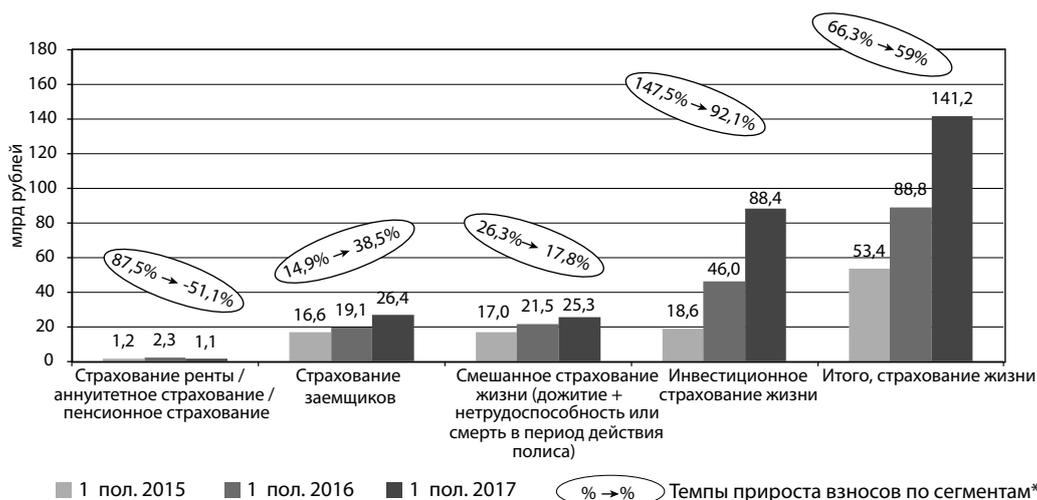
Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты

Отрицательная динамика темпов прироста взносов также отмечается и в других сегментах рынка страхования жизни за исключением страхования заемщиков. Так, по смешанному страхованию жизни

в 1 полугодии 2017-го прирост взносов замедлился на 8,5 п. п., до 17,8%; по видам, включающим страхование ренты, аннуитетное и пенсионное страхование, и вовсе наблюдается сокращение взносов более чем в 2 раза. Однако последний сегмент страхования жизни не оказывает существенного влияния на динамику этого рынка ввиду его сравнительно малых объема и доли.

Кредитное розничное страхование жизни продолжает восстанавливаться после падения 2015 года и демонстрирует ускорение роста на 23,6 п. п., до 38,5%, за 1 полугодие 2017-го по сравнению с аналогичным периодом 2016-го.

График 5. Динамика взносов по сегментам страхования жизни



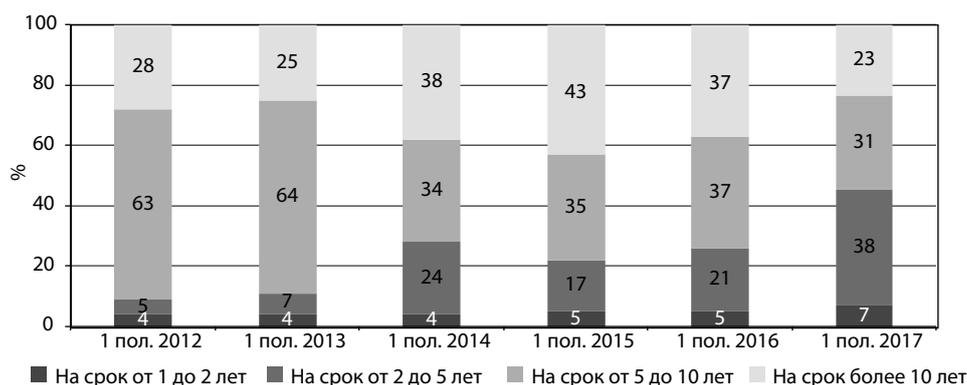
* Первое число означает темпы прироста взносов за 1 пол. 2016 г. по сравнению с 1 пол. 2015 г., второе – темпы прироста взносов за 1 пол. 2017 г. по отношению к 1 пол. 2016 г.

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

Наиболее существенные изменения в 1 полугодии 2017-го произошли в сегментации смешанного страхования жизни. В структуре этого вида наблюдается тенденция к сокращению срочности договоров. Так, доля взносов по смешанному страхованию жизни на срок более 10 лет в совокупном объеме премий по смешанному страхованию жизни за 1 полугодие 2017-го относительно 1 полугодия 2016-го снизилась на 14 п. п., до 23%, на срок от 5 до 10 лет – на 6 п. п., до 31%. В основном сокращение произошло в пользу полисов на срок от 2 до 5 лет, доля взносов по которым в структуре смешанного страхования жизни выросла на 17 п. п., до 38%.

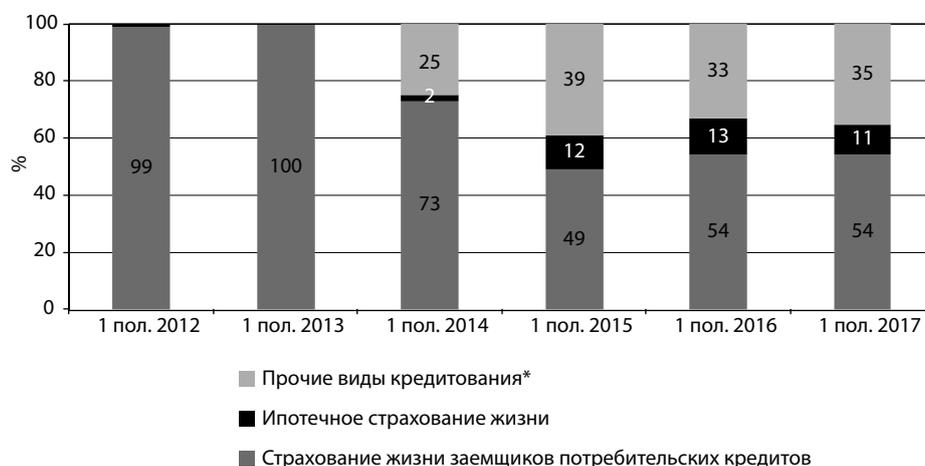
Сегмент страхования жизни заемщиков по своей структуре остается относительно стабильным. Более половины взносов продолжает обеспечивать страхование жизни заемщиков потребительских кредитов, небольшое сокращение доли (-2,2 п. п. за 1 полугодие 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го), но не объема в абсолютном выражении (+0,2 млрд рублей) наблюдается по ипотечному страхованию жизни.

График 6. Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни



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

График 7. Динамика структуры взносов в страховании жизни заемщиков



* Страхование на случай добровольной 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

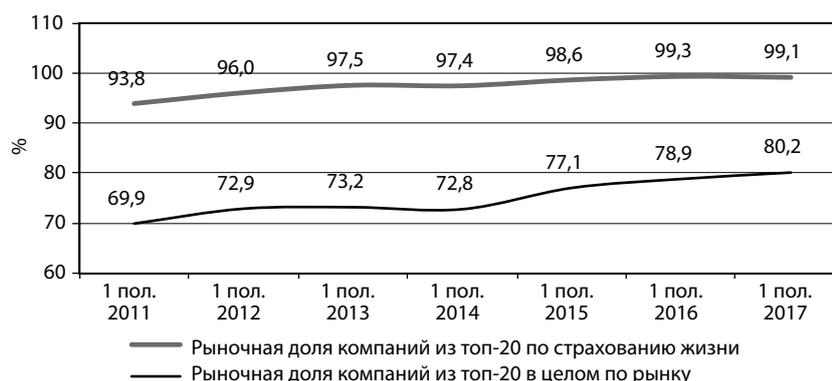
КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА

Концентрация на рынке страхования жизни продолжает оставаться на высоком уровне. По данным Банка России, в 1 полугодии 2017-го 99,1% взносов по страхованию жизни приходилось на топ-20 компаний, в 1 полугодии 2016-го – 99,3%. Для сравнения доля топ-20 компаний на страховом рынке в целом составляла 80,2 и 78,9% соответственно.

Кроме того, высокие и значительно опережающие среднерыночные темпы прироста взносов у страховщиков жизни привели к тому, что по итогам 1 полугодия 2017-го в топ-5 компаний на страховом рынке вошла 1 компания по страхованию жизни, в топ-10 – сразу 3 против 2 страховщиков жизни в топ-10 и ни одного в топ-5 годом ранее.

В ранкинге RAEX (Эксперт РА), составляемом по данным компаний, по итогам 1 полугодия 2017-го по сравнению с аналогичным периодом 2016-го пятерка лидеров компаний – страховщиков жизни осталась неизменной. В топ-10 по страхованию жизни за анализируемый период вошли ООО «ВСК - Линия жизни», Страховая группа «СОГАЗ» и «СОСЪЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ», занимавшие в 1 полугодии 2016-го места ниже 10-го.

График 8. Динамика концентрации на рынке страхования жизни



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

Таблица 1. Топ-20 страховщиков по страхованию жизни, 1 полугодие 2017 года

Место, 1 пол. 2017 г.	Место, 1 пол. 2016 г.	Компания / группа компаний	Взносы, 1 пол. 2017 г., млрд руб.	Взносы, 1 пол. 2016 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 1 пол. 2017 г. / 1 пол. 2016 г., %	Доля рынка, 1 пол. 2017 г., %
1	1	ООО «СК «Сбербанк страхование жизни»	41,1	26,5	55,3	29,1
2	2	ООО «СК «РГС-Жизнь»	26,9	16,7	61,4	19,1
3	3	Страховая группа «Альфастрахование»	20,7	11,7	77,4	14,7
4	4	«Группа Ренессанс Страхование»	10,1	7,4	36,1	7,2
5	5	АО «ВТБ Страхование жизни»	8,1	5,1	59,1	5,7
6	22	ООО «ВСК - Линия жизни»	4,6	0,1	8 039,7	3,3
7	9	Группа «ИНГО»	4,4	1,9	127,7	3,1
8	13	Страховая группа «СОГАЗ»	4,4	1,3	232,6	3,1
9	11	«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	3,1	1,6	92,4	2,2
10	6	ООО «Страховая компания «Сив Лайф»	3,1	5,0	-38,1	2,2
11	16	СТРАХОВОЙ ХОЛДИНГ «УРАЛСИБ»	2,6	0,7	275,4	1,8
12	21	«Русский Стандарт Страхование»	2,4	0,1	2 585,3	1,7
13	8	ООО «СК «Райффайзен Лайф»	2,3	2,2	1,9	1,6
14	10	АО «Страховая компания «Метлайф»	2,1	1,7	23,3	1,5
15	12	ООО «ППФ «Страхование жизни»	1,4	1,3	9,3	1
16	7	ООО «СК «Капитал - Лайф»	0,8	2,5	-67,7	0,6
17	14	Группа «Альянс»	0,8	1,2	-37,2	0,5
18	15	ООО «СК «Согласие-Вита»	0,7	0,8	-14,6	0,5
19	17	Страховая группа «Чулпан»	0,5	0,5	10,8	0,4
20	18	Страховая компания «ЭРГО»	0,3	0,3	-12	0,2

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

ПРОГНОЗ

По базовому сценарию RAEX (Эксперт РА), в 2017 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 50–55%, объем рынка достигнет 330 млрд рублей. В 2018-м рынок вырастет на 30%, до 430 млрд рублей.

В результате активного восстановления сегмента страхования жизни заемщиков после провала в 2015 году темпы прироста взносов по итогам 2017 года составят 30%, объем премий – 50 млрд рублей, в 2018 году произойдет закономерное замедление до 5–10%. Смешанное страхование жизни продолжит демонстрировать стабильную динамику и будет прирастать на 15% в 2017 и 2018 годах. Инвестиционное страхование жизни прибавит в 2017 году по сравнению с 2016-м 75–80% и достигнет 230 млрд рублей, в 2018 году темпы прироста взносов замедлятся до 40%, объем рынка составит 320 млрд рублей, что будет обусловлено исчерпанием эффекта низкой базы.

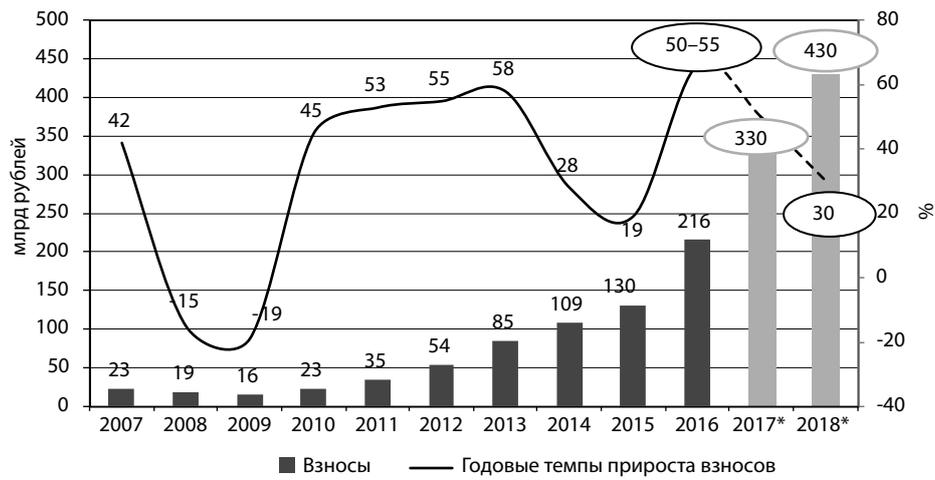
В то же время мы выделяем некоторые риски, способные внести существенные корректировки в базовый сценарий развития рынка страхования жизни уже в 2018 году. Во-первых, это высокая неопределенность уровня доходности по полисам ИСЖ, по которой в настоящее время нет публичной информации. Если ожидания по уровню доходности не оправдаются, то это вызовет нежелание клиентов перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что негативно отразится на объеме рынка вплоть до его сокращения. Во-вторых, недостаточное понимание некоторыми клиентами продукта на этапе приобретения полиса и неудовлетворенность результатами размещения средств могут подорвать доверие к рынку страхования жизни в целом. Кроме того, не исключены изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни, что впоследствии может привести к значительной трансформации этого вида или перетоку вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями.

Таблица 2. Прогноз взносов по сегментам страхования жизни (базовый сценарий)

Сегмент	2015 г., млрд руб.	2016 г., млрд руб.	Темпы прироста взносов, 2016 г. / 2015 г., %	2017 г. (прогноз), млрд руб. (темпы прироста взносов), %	2018 г. (прогноз), млрд руб. (темпы прироста взносов), %
Страхование заемщиков	37,5	39	4	50 (+30)	53 (+5–10)
Смешанное страхование жизни	35	43	23	50 (+15–16)	58 (+15)
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	2,2	3,7	68	2,2 (-40)	2,2 (0)
Инвестиционное страхование жизни	55	130	136	230 (+75–80)	320 (+40)
Итого по страхованию жизни	129,7	215,7	66,3	332,2 (+50–55)	433,2 (+30)

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

ПРИЛОЖЕНИЕ. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ

Александр Зарецкий,
президент страховой компании «МетЛайф»,
президент Ассоциации страховщиков жизни России

«На 2018 год мы фокусируемся на клиентском сервисе, удерживаем высокую рентабельность и прибыльность бизнеса»



– Как вы оцениваете результаты работы вашей компании по итогам 1 полугодия 2017 года? Каковы ваши ожидания на 2018 год?

– Оценка результатов всегда должна отталкиваться от стратегии и планов компании. Наша стратегия, обновленная в 2016 году, ориентирует компанию на прибыльный, качественный рост за счет классических страховых программ, качественной работы с клиентом, повышения эффективности администрирования. Нашей целью является не доля рынка по премии, а достижение ключевых финансовых показателей, установленных нашими акционерами, включая такие как прибыль, ROE, NPS (показатель удовлетворенности клиентов). Исходя из этих целей, мы оцениваем результаты нашей работы в 2016 году как хорошие, несмотря на непростую экономическую ситуацию. Плановые показатели по сбору страховой премии были выполнены, а по прибыли даже перевыполнены. По итогам 1 полугодия 2017 года показатели аналогичные. На 2018 год мы фокусируемся на клиентском сервисе, удерживаем высокую рентабельность и прибыльность бизнеса. В продуктовой линейке приоритет отдаем рисковому продуктам, в дистрибуции – поддержанию партнерских и корпоративных продаж с задачей максимального сохранения действующих клиентов. В 2018 году ожидаем еще более позитивного результата благодаря наращиванию продаж рискованных продуктов.

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

– В то время как большая часть рынка ушла в ИСЖ, мы считаем, что классические продукты накопительного страхования жизни с определенной комбинацией рисков продолжают оставаться интересными для клиентов при правильной их подаче со стороны дистрибуции. Это как улица с двусторонним движением – интерес клиента возникает, когда страховщик проводит правильную работу по его созданию. Сегодня у нас вся линейка рискованных и накопительных продуктов в правильном балансе, и практика показывает, что это верный подход.

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

– Данный показатель для нашей компании стабилен – наш клиент по накопительному страхованию жизни в среднем пользуется нашими услугами 16 лет. Такой солидный срок обусловлен очевидным запросом на финансовую стабильность со стороны клиентов при профессиональном и грамотном консультировании со стороны компании. Тем не менее мы видим острую потребность в повышении финансовой грамотности людей для перевода этого спроса из неосознанного в осознанный. Кстати, хотел бы отметить, что срок полиса ИСЖ на рынке редко превышает 3 года.

– Каков прирост клиентской базы компании за 2016 год? Какая доля премий за 2016 год приходится на новые договоры страхования?

– По накопительному страхованию жизни физлиц рост клиентской базы, как мы говорим, органичен, за 2016 год он составил 5,7%. При этом по корпоративному страхованию жизни и рисковым программам для физлиц прирост гораздо заметнее, и, например, по рисковым программам для физлиц он составил 73%! Что касается доли премий на новые договоры страхования, то за 2016 год она составила 18%.

– Какова доходность по полисам накопительного страхования жизни по итогам 2012–2016 годов?

– Средняя заработанная доходность за этот период составила 7,46% годовых.

– Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2017–2018 годах? На кого они ориентированы?

– Стратегически мы продолжаем продвигать классические программы личного страхования (жизнь, пенсии, НС и здоровье, медицина) для среднего класса. Сейчас мы активно занимаемся обновлением и оптимизацией существующей продуктовой линейки. Большинство программ было разработано 10 или даже более лет назад, соответственно, требуется уточнение покрытий, ценовая адаптация, в планах у нас существенно усилить рисковую часть, сделать более заметными защиту от критических заболеваний и дополнительные медицинские сервисы для клиента, связанные со страховым покрытием.

– Расскажите, как выстраивается работа с агентами? Расширяет ли компания агентскую сеть?

– Агентство для нас это приоритетный канал уже много лет. Мы, наверное, одна из очень немногих компаний, кто поддерживает и развивает собственную агентскую сеть по личному страхованию. Ключевым фактором для агентства является то, что это кэптивный, полностью управляемый и прогнозируемый канал дистрибуции. В планах у нас развитие агентства как с помощью традиционных подходов построения сети, так и инновационных методов развития.

– Как вы оцениваете происходящие на страховом рынке процессы диджитализации и внедрения высокотехнологичных продуктов? Насколько активно новые технологии применяются в вашей компании?

– Это тема для отдельного интервью, но могу сказать, что диджитализация является ключевым инструментом в глобальной стратегии «МетЛайф». В России есть две проблемы, которые препятствуют диджитализации страхования, – инертность потребителя (продажи у тех страховщиков, кто развивает это направление, сегодня составляют менее 1%) и несовершенство законодательной базы. Например, мы не можем в онлайн продать человеку полис с премией свыше 15 тыс. рублей без наличия у клиента квалифицированной электронной подписи. И если законодательство развивается (недавно стало возможным продавать полисы страхования жизни через сайт), то инертность потребителя мы преодолеем, когда сформируется критическая масса.

Мы развиваем 3 направления – личный кабинет клиента-физлица и агента с расширенным функционалом, административный портал для клиентов – юридических лиц и предложение добровольных программ для сотрудников клиентов – юридических лиц.

– Каковы перспективы корпоративного страхования жизни? Какие стимулы, по вашему мнению, требуются этому направлению?

– Перспективы очень хорошие, так как на сегодняшний день по-прежнему лишь мизерная доля работодателей имеет подобные программы как часть соцпакета. С повышением финансовой гра-

мотности работников спрос на СЖ как часть соцпакета будет неуклонно расти и при достижении определенной критической массы рост этого направления СЖ может стать взрывным. Стимулов уже достаточно, в том числе и в налогообложении, но как говорится, нет предела совершенству.

– Как вы считаете, насколько необходима рынку страхования жизни система гарантирования?

– Пока на примере банковского сегмента мы видим, что система гарантий работает плохо. Фактически она стимулирует рискованное, а иногда и мошенническое поведение некоторых игроков за счет всего рынка. Она также стимулирует безответственное поведение клиентов, за которых потом приходится расплачиваться всему обществу. Насколько мы знаем, регулятор также пока не уверен, что такая система будет на пользу рынку.

– Ваши прогнозы по развитию рынка страхования жизни на 2018 год: какой рост вы ожидаете в инвестиционном страховании жизни и по долгосрочным накопительным программам?

– Вероятно, мы продолжим видеть рост продаж ИСЖ как рыночный тренд и в 2018 году, но конъюнктура ИСЖ жестко привязана к настроениям в банковской сфере, и ситуация здесь может измениться очень быстро.

По долгосрочным накопительным программам мы ожидаем органичный рост и надеемся на двузначную цифру прироста премии в 2018 году.