

21.03. 2017

Самарское обозрение_Выезжают за счет жизни

Страховщики растут за счет банкиров

Страховой сектор начал вставать с колен. По итогам прошлого года рынок вырос практически на 25%. Правда, основную часть роста обеспечило страхование жизни, которое для страховщиков является скорее непрофильной услугой.

Самарский страховой сектор переживал экономический кризис России последних лет гораздо болезненней, чем другие регионы. Даже когда в целом по стране динамика сборов была хоть и символически, но положительная, Самара оставалась в глубоком минусе. В 2016 году ситуация стала существенно выправляться. По итогам прошлого года совокупный объем премий увеличился с 16,6 млрд. руб. до 20,1 млрд. руб. Объем выплат, напротив, сократился - с 8,3 млрд. руб. до 7,9 млрд. руб. За последние три года этот показатель самый низкий. Только в 2013 году компании исполнили свои обязательства перед клиентами на 7,5 млрд. руб. По итогам прошлого года коэффициент убыточности - соотношение между сборами и выплатами страховых компаний - снизился до рекордно низкого значения - 39,64%. Похожий результат был только в 2006 году.

В основном рост обеспечили не классические виды страхования, а непрофильный продукт - страхование жизни. За год этот вид вырос на 68%, или на 2 млрд. руб. По итогам 2016 года объем сборов по нему составил 5 млрд. руб. - почти треть от общего страхового портфеля самарских страховщиков. Что касается выплат, то они по страхованию жизни минимальны. В 2016 году их объем составил всего 570 млн. руб. Коэффициент выплат остается на минимальном уровне - 11,48%.

По мнению экспертов, подобные результаты сложно назвать ренессансом самарского страхования, так как фактически рост обеспечен за счет выхода страховщиков на поле банкиров. В первую очередь рост пришелся на накопительное и инвестиционное страхование жизни. Страхование жизни - долгосрочный вид, совмещающий рисковую и инвестиционную составляющую. Она предполагает определенную страховую защиту жизни и от несчастного случая. При этом по истечении срока договора страховая сумма с процентами выплачивается клиенту в любом случае, вне зависимости от того, наступил страховой случай или нет. А срок договора по накопительному страхованию может быть очень долгим. Как правило, такой полис приобретается на 5-10 лет. Пока рынок находится в стадии активного формирования и срок выплат по новым договорам еще не наступил. Однако в будущем накопительное страхование жизни, при условии аналогичных темпов роста, может стать одним из самых быстрорастущих и по выплатам.

На данный момент эксперты объясняют определенный прирост этого сектора за счет падения привлекательности рынка вкладов физических лиц. Сейчас доходность по программам накопительного страхования жизни может превышать доходность по вкладам. «С начала 2016 года наблюдается взрывной рост популярности инвестиционного страхования жизни, ключевой драйвер такой динамики - это завершение сроков по высокодоходным депозитам, люди ищут другие инструменты, поскольку ставки по вкладам существенно снизились за последние два года. В среднем доходность по страховым инструментам на текущий момент превышает ставки по вкладам на 3-3,5 процентных пункта. Более того, население стремится диверсифицировать свои вложения, и на этом фоне инструменты инвестиционного страхования жизни выглядят довольно привлекательно», - комментирует ситуацию директор филиала «БКС Премьер» Вячеслав Георгиевский. Иного мнения придерживается директор по продажам **PPF Страхование жизни Штефан Ванчек**: «Программы накопительного страхования и банковские вклады - это разные финансовые инструменты. Страхование жизни служит для защиты финансового благополучия человека в случае потери здоровья и сохранения средств. В отличие от вклада в банке или программ общего страхования, по истечении срока накопительного договора страхования жизни клиенту будет возвращена сумма оплаченных взносов и начислен возможный дополнительный доход, полученный в результате инвестиционной деятельности компании».

Рост страховых сборов в регионе обеспечили в основном федеральные игроки. Региональные компании от него традиционно отрезаны ввиду того, что для страхования жизни необходимо создавать отдельную страховую компанию и набирать слишком большой для местных компаний страховой портфель.

Потеснили «Росгосстрах»

Тренд роста популярности страхования жизни повлиял и на список лидеров по объему портфелей в регионе. На первый план начали выходить именно компании, специализирующиеся на «жизни». В топ-5 страховщиков по итогам года попали «Сосьете женераль страхование жизни» и «Сбербанк страхование жизни». Компании активно продвигают свои продукты, в том числе и через банковские каналы продаж. Оба страховщика, как собственно, заметно из названий, входят в крупнейшие финансовые группы. Сбербанк - крупнейшая кредитная организация в России. Группа Societe Generale присутствует в регионе

сразу в четырех ипостасях. Помимо страховой компании, в нее входят два крупных федеральных банка - Росбанк и «Дельтакредит», а также розничный Русфинансбанк, головной офис которого прописан в Самаре. Продвижение «Сосьете женераль страхование жизни» продуктов было настолько активным, что по объему сборов компания смогла потеснить традиционного лидера местного рынка - «Росгосстрах».

Андрей Раздъяконов, президент ОСК

Коэффициент выплат - субъективный показатель, по нему нельзя судить о состоянии рынка. Думаю, основное влияние на него оказало накопительное страхование жизни. Пока компании только набирают по нему портфели за счет процентов доходности выше банковских депозитов, и выплаты по ним малы. Что касается других видов, то по ОСАГО коэффициент выплат по-прежнему высокий. Тем не менее, именно в Самарской области этот сектор относительно стабилен. В других регионах уровень выплат существенно выше или даже показывает убытки. Нельзя не отметить, что стала несколько выравниваться ситуация в каско. Мы даже начинаем немного снижать тарифы по этому виду.

Максим Маркелов, начальник управления методики актуарных расчетов СК «МАКС»

По итогам 2016 года ключевым сектором, как и годом ранее, оставалось ОСАГО. В целом по Самарской области сборы по этому виду выросли на 10%. По итогам 2017-го мы также ожидаем увеличения сборов по ОСАГО как в целом по РФ, так и в Самарской области. По страхованию каско ситуация иная - в силу падения спроса как на новые автомобили, так и на поддержанные, спрос на полисы также упал. Падение сборов в Самарском регионе составляет порядка 12-13% по отношению к 2015 году. При этом необходимо отметить, что в 2016 году все страховщики стали предлагать клиентам так называемое усеченное каско, то есть с ограничением покрытия. Тренд на усеченные продукты, а также на страхование с франшизой продолжится и в 2017 году.

Рост инвестиционного страхования напрямую связан с низким доходом по банковским вкладам

Дмитрий Лукашов, аналитик IFC Markets

По моему мнению, темпы роста инвестиционного страхования напрямую связаны с низкими доходностями по банковским вкладам, а также со стабилизацией курса доллара к рублю и низкой инфляцией. При этом клиентам гарантируется возврат вложенной суммы. В их глазах это выглядит весьма привлекательно. Вариант инвестиционного страхования в компании - «дочке» какого-либо крупнейшего банка или холдинга, на мой взгляд, вполне приемлем и востребован инвесторами. Доходность вложений заранее не известна, но гарантируется возврат вложенной суммы. За прошлый год полной статистики пока нет. Я полагаю, что доходность может оказаться на уровне 15% благодаря росту фондового рынка. Для любой страховой компании чем больше сумма привлечения средств, тем лучше. Проблем с выплатами быть не должно, так как основной объем денег инвестируется в надежные облигации. Они точно гарантируют страховой компании и доход, и возврат средств. При этом сама компания обещает вернуть только вложенные средства. Предполагается, что она будет «рисковать» только процентами от облигаций. Если будет доход, то и общая доходность увеличится. В случае убытков она может оказаться и нулевой, но это не мешает вернуть первоначальную сумму вкладчикам.