



**НАЦИОНАЛЬНОЕ
РЕЙТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

Краткий обзор по страхованию жизни за 1 полугодие 2018 года

Москва 2018

Потенциал рынка страхования жизни не исчерпан: премии продолжают расти, обеспечивая положительную динамику рынка в целом. По сравнению с 1 полугодием прошлого года средние ежедневные сборы страховщиков жизни увеличились на 350 млн рублей. В итоге прирост премий за полугодие составил 64,5 млрд рублей. Из 205 млрд рублей премий около 66% приходится на инвестиционное страхование жизни.

По итогам полугодия страхование жизни стало заняло наибольшую долю рынка (28,1%), обогнав добровольное личное страхование (23,8%), добровольное страхование имущества (25%), обязательные виды (16,9%).

В настоящее время заключают договоры страхования жизни 29 компаний (лицензии имеют 33 компании). **Активно развивающийся сегмент рынка интересен инвесторам.** В 2018 году создан новый страховщик жизни - ООО «РСХБ-Страхование жизни» - дочерняя компания АО «СК «РСХБ-Страхование». Также о регистрации дочерних компаний объявили ООО «Компания Брокеркредитсервис» (БКС-Брокер) и ПАО «Росгосстрах» (после продажи ООО «СК «Росгосстрах-жизнь» Евгению Гинеру в группе не осталось страховщиков жизни).

Необходимость повышения уставного капитала до 450 млн рублей к 2022 году затронет практически всех страховщиков жизни. Сейчас этому требованию соответствуют только 4 компании.

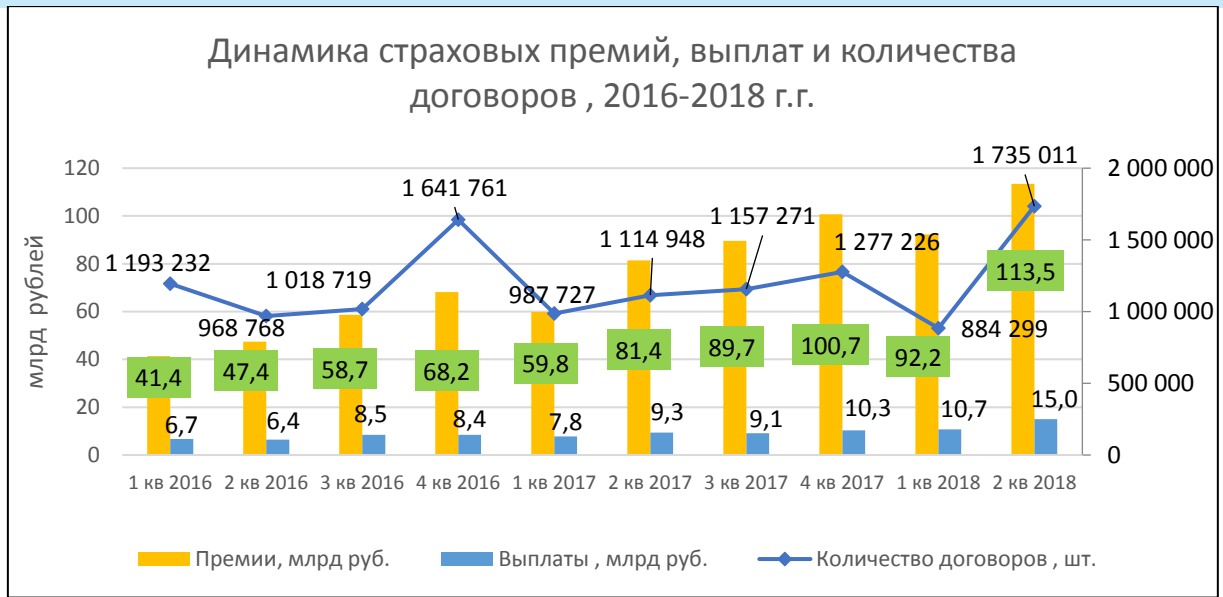
Лидером сегмента является ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с долей рынка страхования жизни 36%. Эта же компания собирает 56% премий по страхованию заемщиков. Находящееся на втором месте по объему премий ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» занимает 14% рынка.

Концентрация в сегменте очень высокая: ТОП-10 компаний собрали 88,2% премий (в среднем по рынку – 65%), ТОП -20 – 98,4% (в среднем по рынку – 80%). Клиенты выбирают крупных страховщиков. 8 из ТОП-10 страховщиков жизни показали темп роста премий выше, чем в среднем по рынку.

Снизили свое присутствие на рынке 6 компаний, самой крупной из которых является ООО «Капитал Лайф Страхование жизни» (прежнее название «РГС-жизнь»). Отсутствие возможности подавать полисы через банки, входящие в группу ФК Открытие, привело к резкому снижению объема премий.

Страхование жизни активно развивается в основном в крупных регионах. 1,3 из 2,6 млн договоров заключено в Москве и Московской области. В каждом из остальных субъектов, кроме Республики Башкортостан, Республики Татарстан, г. Санкт-Петербурга, Краснодарского края, Свердловской и Нижегородской областей, заключено менее 50 тысяч договоров. При этом в 14 регионах премии выросли более чем в 2 раза.

Всего на конец июня действовало 7,6 млн договоров, из них 3,2 млн – по страхованию заемщиков, поэтому потенциал рынка достаточно большой. Это касается как инвестиционного, так и накопительного страхования жизни.



Источник: НРА по данным Банка России

В конце 2017 – начале 2018 г. г. закончился срок действия договоров страхования, заключенных в начале массовых продаж. **Доходность по ним в большинстве случаев оказалась ниже, чем средние ставки депозитов за этот период, но это не оказало существенного негативного влияния на новых инвесторов.** Из старых договоров пролонгированы были только около 25%.

Снижение ставок в банках стимулирует искать новые варианты инвестирования (ценные бумаги, паи). Доступность полисов ИСЖ позволяет им стать переходным этапом от депозитов к более сложным финансовым инструментам.

Если несколько лет назад минимальная сумма договора была достаточно высокой (100-150 тысяч рублей), то сейчас появились программы, рассчитанные на массового потребителя с суммой взноса 30-50 тысяч рублей. Тем не менее наблюдается рост средней премии: по итогам полугодия она составила 78 тысяч рублей (в 1 полугодии прошлого года – 67,5 тыс. рублей). У 8 компаний из ТОП-10 средняя премия выше, чем в целом по рынку.

Основным каналом распространения продуктов по страхованию жизни являются банки, на которые приходится почти 90% премий. Комиссионное вознаграждение является существенной доходной частью деятельности кредитных организаций. Если за первое полугодие 2017 года банки получили от страховщиков жизни 22 млрд рублей, то за 1 полугодие текущего года – уже 29,5 млрд рублей.

В то же время проблема миссинга (недостаточного информирования об условиях договора) привела к необходимости внедрения стандартов работы. В июле 2018 года ВСС был принят отраслевой стандарт по страхованию жизни, соблюдение которого обязательно с 2019 года. Стандарт обеспечивает понятное страхователю описание страхового продукта и рисков, возникающих при заключении договора.

Страхование жизни является прибыльным для большинства компаний. Объем выплат по страхованию жизни вырос на 47% до 25,6 млрд рублей. Но только 6

компаний имеют коэффициент выплат от 50% до 100%, еще у 3 (в том числе у 1 специализированного страховщика) выплаты превышают премии.

Всего за полугодие урегулировано 358,6 тыс. убытков, из них 230 тысяч - по пенсионному страхованию, 49 тысяч – по страхованию заемщиков. Количество урегулированных убытков по некредитному страхованию жизни (кроме пенсионного) по сравнению с 1 полугодием прошлого года практически не изменилось: 79 178 против 79 833, количество отказов выросло с 1 430 до 1 581.

В ближайшее время ожидается рост интереса к пенсионному страхованию, что вызвано надвигающейся пенсионной реформой. В настоящее время 10 страховщиков заключают договоры по этому виду, но только у 5 компаний количество действующих договоров превышает 1 000 (ООО «ППФ Страхование жизни», СПАО «РЕСО-Гарантия», АО «СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ», АО «МетЛайф» и ООО СК «Капитал Лайф Страхование жизни»).

Также страховщики жизни активнее предлагают программы по классическому накопительному страхованию жизни. Однако накопительные программы рассчитаны на достаточно длительный срок (более 10 лет), поэтому развитие этого направления сдерживается негативными ожиданиями клиентов в части роста инфляции, снижения курса национальной валюты и возможного обесценения страховой суммы по дожитию.

Во 2 квартале 2018 года темп роста премий в сегменте инвестиционного страхования жизни уменьшился, но по итогам года инвестиционное страхование жизни останется драйвером как сегмента, так и рынка в целом. Рост объемов ипотечного кредитования поддержит сегмент страхования заемщиков.

Контакты



127015, г. Москва, ул. Новодмитровская,
д. 2, к.1.

тел./факс: +7 (495) 775-59-02

www.ra-national.ru

Участие в индивидуальных рейтингах

Департамент клиентского обслуживания:

+7 (495) 775-59-02 #113, 117, 120

info@ra-national.ru

Участие в рэнкингах и дистанционных рейтингах

Департамент рейтинговых и аналитических
продуктов:

+7 (495) 775-59-02 #110

info@ra-national.ru

**Информационное сотрудничество,
участие в конференциях**

Департамент по связям с общественностью:

+7 (495) 775-59-02 #104, 115

pr@ra-national.ru

Настоящий документ подготовлен аналитическим управлением «Национального Рейтингового Агентства» и носит исключительно информационный характер. Все оценки и мнения, высказанные в отчете, представляют собой независимое суждение аналитиков на дату выхода отчета. Вознаграждение авторов отчета ни прямым, ни косвенным образом не увязано с представленными в отчете точками зрения. «Национальное Рейтинговое Агентство» оставляет за собой право изменять высказанные оценки и мнения в любое время без предварительного уведомления. Информация, содержащаяся в отчете, получена из источников, признаваемых нами достоверными, однако не существует никаких гарантий, что указанная информация является полной и точной, и, соответственно, она не должна рассматриваться как полная и точная. Мы оставляем за собой право не обновлять информацию на основе новых данных либо полностью отказаться от ее освещения. «Национальное Рейтинговое Агентство» и его сотрудники не несут ответственности за прямой или косвенный ущерб, наступивший в результате использования настоящей публикации или ее содержания.