



ОГЛАВЛЕНИЕ:

| | |
|--|---|
| РЕЗЮМЕ | 1 |
| ДИНАМИКА ПРЕМИЙ И СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ | 1 |
| НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ | 3 |
| ЗАСТРАХОВАННЫЕ ЛИЦА | 3 |
| СТРАТЕГИИ И ДОХОДНОСТЬ | 5 |
| ДИНАМИКА ВЫПЛАТ И СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ | 6 |
| РЕГУЛИРОВАНИЕ И МИССЕЛИНГ | 7 |
| СОКРАЩЕНИЯ | 8 |
| КОНТАКТЫ И АВТОРЫ | 8 |

РЕЗЮМЕ:

- ✔ **В 2022 году развитие сегмента страхования жизни находилось под влиянием быстро меняющихся внешних факторов.** Цикличность спада и подъема продаж внутри года зависела в основном от реакции рынка на динамику ключевой ставки и санкционные ограничения, а также скорости адаптации страховщиков к произошедшим изменениям.
- ✔ **Структура страхования жизни меняется в сторону увеличения доли накопительного страхования** (30% в 2021 году, 41% в 1 квартале 2022 года, 54% – в 1 полугодии 2022 года). Доля инвестиционного страхования жизни стремительно сокращается за счет ужесточения регулирования, сужения выбора инвестиционных стратегий и высокого репутационного риска сегмента.
- ✔ Существенное влияние на трансформацию структуры сегмента может оказать **введение долевого страхования жизни**, но параметры изменений зависят от окончательной редакции законопроекта.
- ✔ **Наибольшее число заключенных договоров страхования жизни на 100 000 населения наблюдается в Москве и Дальневосточном федеральном округе, наименьшее – в Северо-Кавказском федеральном округе.** Охват страхованием жизни населения других субъектов РФ постепенно увеличивается: за год число регионов, в которых заключается более 2 000 договоров на 100 000 человек, выросло с 42 до 51.
- ✔ **При отсутствии серьезных событий в 4 квартале 2022 года объем премий изменится не более чем на 5%.** Позитивное влияние на динамику премий будут оказывать активная позиция банков в продажах страховых продуктов, рост тарифов по страхованию заемщиков, увеличение востребованности некредитных страховых продуктов в связи с окончанием срока действия депозитов, заключенных в марте–апреле 2022 года, на фоне снижения депозитных ставок, а также стабильный спрос на продукты с гарантированной доходностью.
- ✔ **Сдерживающее влияние на объем бизнеса** продолжают оказывать сокращение возможностей формирования инвестиционных стратегий, снижение реальных доходов населения, высокая неопределенность финансового планирования и ужесточение регулирования банковского и страхового рынков, особенно в части соблюдения прав заемщиков.

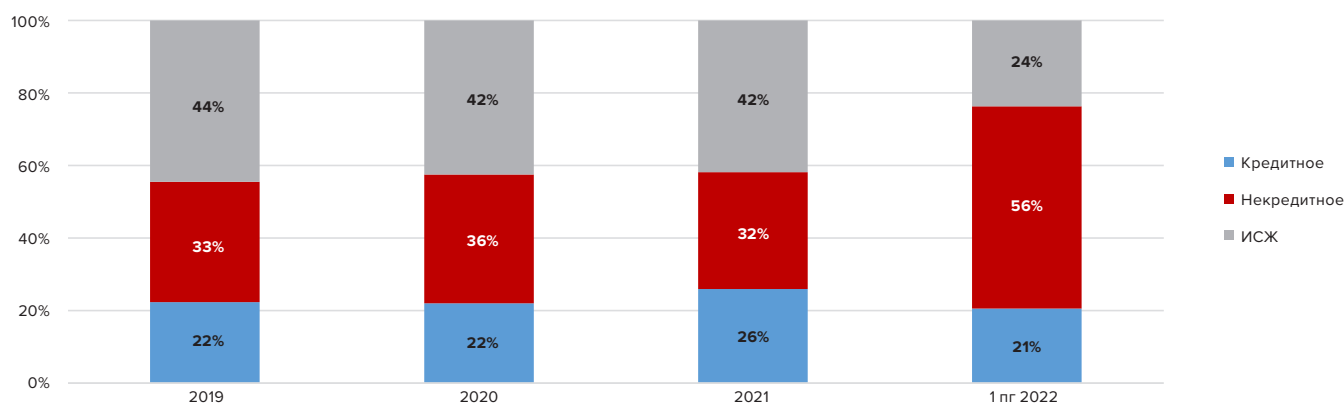
ДИНАМИКА ПРЕМИЙ И СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ

В 1 полугодии 2022 года страховщики жизни отмечали разнонаправленные тенденции в зависимости от типа страхового продукта и временного периода. **Наиболее «пострадавшими» стали кредитное страхование**, премии по которому сократились **на 24%**, и **инвестиционное страхование жизни**, премии по которому уменьшились **практически вдвое**.

Несмотря на то, что темп изменения премий по страхованию жизни по итогам полугодия (-7,2%) невыгодно отличается от темпа снижения ВВП (-0,4%), результаты страховщиков оказались гораздо лучше прогнозов февраля–марта: если в 1 квартале снижение объема премий составило **почти 11%**, то во 2 квартале благодаря восстановлению рынка кредитования и росту спроса на накопительное страхование жизни объем премий сократился **на 4,2%**.

НСЖ показало максимальный прирост премий, что в сочетании со снижением премий по кредитному страхованию и ИСЖ привело к изменению структуры сегмента страхования жизни в целом.

Рис.1.
Структура страховых премий

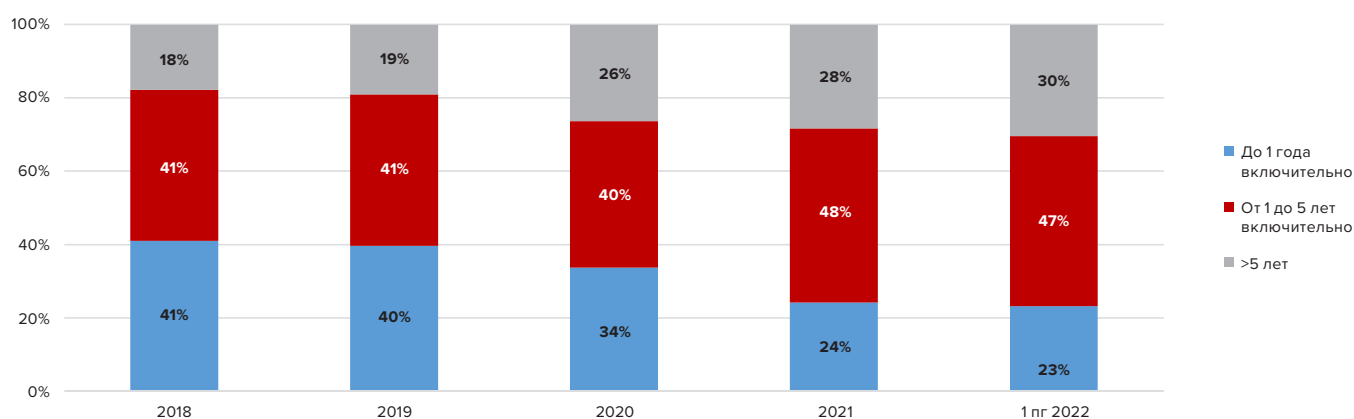


Источник: НРА по данным Банка России

Тенденция роста премий по НСЖ привела к **увеличению среднего срока действия** страховой защиты в целом по сегменту: по итогам 1 полугодия 2022 года **21%** договоров заключены на срок **более 10 лет** против **18%** в 2021 году, по договорам на срок **5–10 лет** это соотношение не изменилось (**10%** от общего количества).

Самыми популярными в некредитном сегменте являются договоры на срок 3–5 лет.

Рис.2.
Сроки действия заключенных договоров



Источник: НРА по данным Банка России

При этом классические практики рассрочки платежей не находят должного распространения на российском рынке: доля договоров НСЖ с единовременной уплатой премии выросла с 7,7% в 2021 году до 33,5% в 1 полугодии 2022 года, а доля договоров с рассрочкой и сроком 5 и более лет снизилась за тот же период с 47% до 30%.

Основными факторами, повлиявшими на объем премий в 2022 году, стали:

- 1 В сегменте инвестиционного страхования жизни: **сужение выбора инвестиционных стратегий** после закрытия для российских инвесторов иностранных фондовых рынков, **волатильность российского фондового рынка, ужесточение регулирования продаж страховых продуктов с инвестиционной составляющей**, а также **высокие репутационные риски сегмента**, связанные в основном с низкой доходностью, что приводит к **отказу от пролонгации в 80–85% случаев**. В результате одновременного снижения и предложения, и спроса наблюдается **резкое сокращение премий по ИСЖ**

2 В сегменте накопительного страхования жизни: переориентация и **страховых компаний**, и **банков**, как основного канала продаж на **этот вид страхования**, в сочетании с **более низкими**, чем у ИСЖ, репутационными рисками, **наличие спроса на альтернативные депозитам варианты**

3 В сегменте кредитного страхования: **ужесточение регулирования в сегменте страхования жизни и здоровья заемщиков**, а также быстро **сменяющиеся циклы роста и снижения спроса** на кредитные страховые продукты привели к **сокращению премий на четверть** по итогам 1 полугодия 2022 года. В третьем квартале спрос частично восстановился, но итоги года **окажутся хуже чем в 2021 году**. Темп снижения объема премий составит **около 15–20%**, итоговое значение будет зависеть от результатов 4 квартала.

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

В 2023 году на дальнейшее развитие сегмента могут оказать законодательные изменения, предполагающие введение нового направления – **долевого страхования жизни**.

ДСЖ – это аналог успешно работающего в других странах продукта unit-linked. Одним из важных отличий от ИСЖ и НСЖ является то, что **приобретенные инвестиционные активы являются собственностью страхователя**.

Преимуществом появления нового направления страхования жизни для государства является инвестирование «длинных» денег в экономику, для клиента – налоговые льготы, широкий перечень доступных для инвестирования активов и возможность получения более высокого по сравнению с другими продуктами дохода.

Недостатками являются штрафы за расторжение договора, достаточно высокие комиссии за ведение операций и инвестиционные риски, которые возлагаются на клиента. В условиях неустойчивого рынка страхователь может не только получить более низкий доход, но и потерять основную сумму вложений, что повышает вероятность генерации более высоких репутационных рисков чем в ИСЖ.

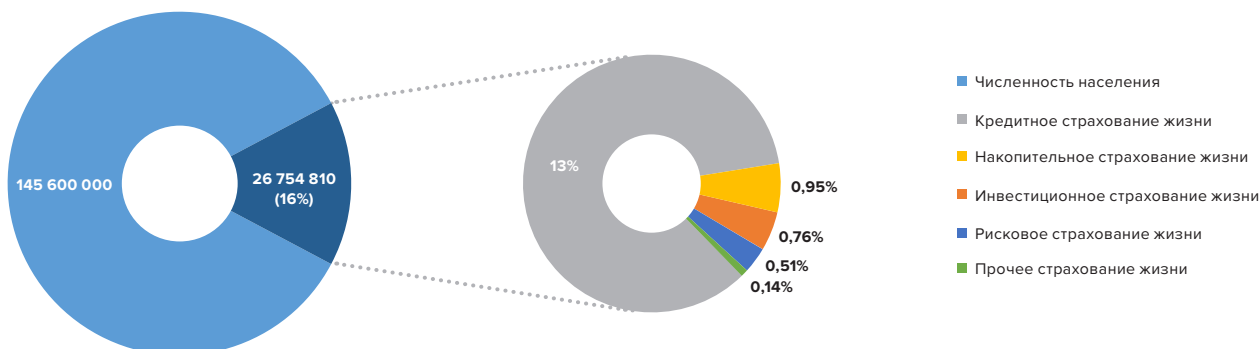
Акцент в ДСЖ делается именно на **инвестиционную составляющую**, поэтому предполагается, что страховщик жизни должен будет иметь **дополнительную лицензию**, что позволит ему конкурировать с управляющими компаниями на рынке коллективных инвестиций. Если все средства будут переданы в доверительное управление, **дополнительная лицензия будет не нужна**. При этом механизмы регулирования компаний с разными видами лицензий пока не определены.

Место ДСЖ в структуре предлагаемых продуктов и его востребованность будут зависеть от окончательной редакции законопроекта¹ и соответствующих изменений в Налоговом кодексе и других нормативно-правовых актах.

ЗАСТРАХОВАННЫЕ ЛИЦА

Невысокий уровень среднедушевых доходов населения (только 18% граждан имеют среднедушевой доход выше 60 тысяч рублей, 13% живут за чертой бедности²), более низкие налоговые вычеты в сравнении с другими продуктами, сохраняющиеся практики мисселинга ограничивают развитие страхования жизни. **Менее 2,5%** населения РФ застрахованы по некредитным продуктам, в то время как в развитых странах эта доля **превышает 50%**.

Рис.3.
Распространение страхования жизни на 30.06.2022 г.



Источник: НРА по данным Росстата, Банка России

¹ <https://regulation.gov.ru/projects?btx=736617#npa=128775>

² https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/148_07-09-2022.htm

Охват страхового поля по регионам неравномерен: более половины премий приходится на Москву, здесь наблюдается и самое большое количество договоров в расчете на 100 тыс. человек.

Табл.1.

Субъекты РФ с максимальным распространением страхования жизни

| Количество договоров на 100 тыс. человек, шт. | 2021 год | 2020 год | 2019 год |
|---|----------|----------|----------|
| Город Москва | 28 919 | 22 391 | 22 822 |
| Магаданская область | 3 986 | 3 116 | 2 690 |
| Республика Бурятия | 3 607 | 2 862 | 1 962 |
| Кировская область | 3 504 | 2 759 | 2 224 |
| Республика Тыва | 3 254 | 2 576 | 1 784 |
| Амурская область | 3 132 | 5 817 | 2 075 |
| Чукотский автономный округ | 3 090 | 2 213 | 1 487 |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | 2 971 | 2 437 | 2 499 |
| Тюменская область без данных по ХМАО и ЯНАО | 2 892 | 3 006 | 1 014 |
| Ульяновская область | 2 837 | 3 342 | 3 114 |

Источник: данные Банка России, Росстата, расчеты НРА

Охват других регионов **постепенно улучшается**. В России осталось **только 7 регионов** менее чем с 1000 договоров на 100 тыс. человек: 4 из них находятся в Северо-Кавказском федеральном округе, 3 – в Южном. В Республике Крым и г. Севастополе в 201 году заключено только по 1 договору страхования жизни.

Это объясняется низким уровнем жизни (6 регионов входят в число 10 субъектов РФ с минимальной средней заработной платой), высокой долей негородского населения, а также менее широкой сетью отделений банков – основных продавцов продуктов страхования жизни. При этом в Северо-Кавказском округе наблюдается наилучшая динамика охвата: прирост количества договоров на 100 000 населения в 2021 году по сравнению с 2020 годом превысил 24%.

Табл.2.

Субъекты РФ с минимальным распространением страхования жизни

| Количество договоров на 100 000 человек, шт. | 2021 год | 2020 год | 2019 год |
|--|----------|----------|----------|
| Ростовская область | 1 422 | 1 311 | 1 214 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 1 110 | 684 | 867 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 1 077 | 807 | 911 |
| Республика Адыгея (Адыгея) | 871 | 898 | 888 |
| Республика Северная Осетия-Алания | 830 | 769 | 1 032 |
| Чеченская Республика | 619 | 301 | 610 |
| Республика Дагестан | 344 | 220 | 338 |
| Республика Ингушетия | 224 | 152 | 511 |
| Республика Крым | 1 | 1 | 1 |
| Город федерального значения Севастополь | 1 | 0 | 1 |

Источник: данные Банка России, Росстата, расчеты НРА

Всего на конец 1 полугодия 2022 года действовало 15 млн договоров, из них 11,2 млн – по кредитному страхованию.

Инвестиционные стратегии страховщиков жизни **претерпели в текущем году серьезные изменения**. Часть иностранных активов оказалась **«замороженными»**, усилилось влияние **валютных рисков**.

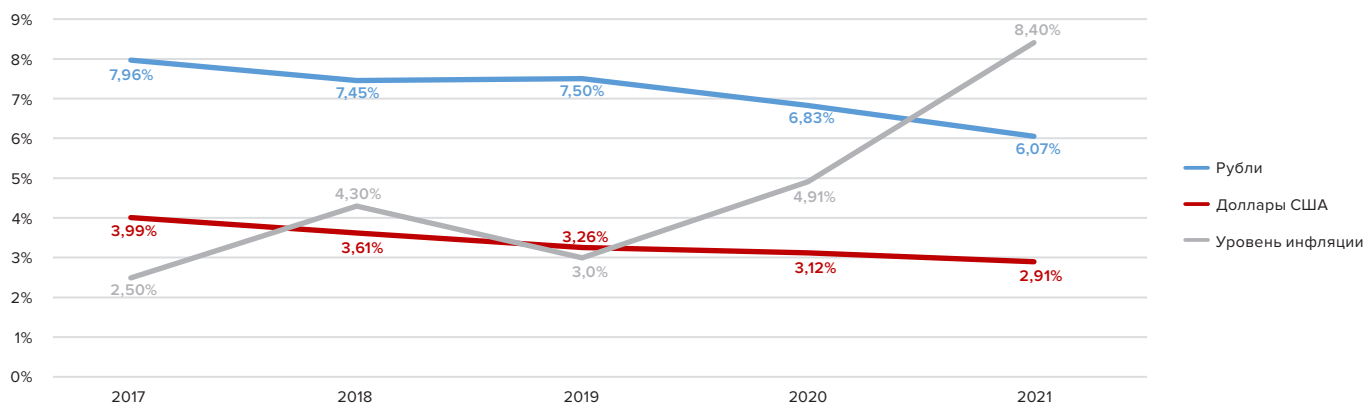
Предложение продуктов ИСЖ сократилось по естественным причинам в связи с невозможностью после февраля 2022 года приобретать активы эмитентов из недружественных стран. **Страховщики переориентировались на программы с российскими активами** (индексы Мосбиржи, РТС), а также вложения в активы дружественных стран.

Еще одним **негативным фактором** является возникшая в результате санкционных ограничений **проблема с выплатой дополнительного инвестиционного дохода** по иностранным активам в связи с блокировкой счетов Национального расчетного депозитария в международных клиринговых системах. Решение этого вопроса может растянуться на длительное время, что с точки зрения клиента увеличивает риск вложений в данный инструмент.

Одной из основных проблемных точек ИСЖ, ставшей причиной отказа клиентов от продления договора, стал уровень доходности. Фактическая доходность оказалась гораздо ниже как ожиданий клиентов, так и ставок по депозитам и уровня инфляции. При этом именно более высокий уровень доходности обозначался ключевым преимуществом продукта при заключении договора. Сочетание низких результатов от инвестирования и мисселинга привело к резкому росту репутационных рисков сегмента и стало одной из причин ужесточения регулирования.

По договорам накопительного страхования жизни **спрос смещается в сторону продуктов с гарантированной доходностью**. Страховщики также предлагают **программы с сервисными опциями** (телемедицина, оформление социального налогового вычета) и возможность получения дополнительного дохода в зависимости от результата инвестиционной деятельности. Средняя доходность по НСЖ за последние 5 лет составила **около 7,2% годовых в рублях** и **3,4% в долларах США**. Клиентам обычно выплачивается определенный процент от полученного дохода.

Рис.4.
Доходность по договорам НСЖ, 2017–2021 гг.



Источник: НРА по данным сайтов страховых компаний

Из 27 страховщиков жизни одна компания занимается только пенсионным страхованием, еще 5 не раскрывают данные о доходности.

Табл.3.
Доходность по договорам накопительного страхования жизни, 2019–2021 гг.

| Страховая компания | 2021 | | | 2020 | | | 2019 | | |
|------------------------|-------|-------------|-------|-------|-------------|-------|-------|-------------|------|
| | рубли | доллары США | евро | рубли | доллары США | евро | рубли | доллары США | евро |
| АльфаСтрахование-Жизнь | 5,70% | | | 5,30% | | | 7% | | |
| Альянс Жизнь | 7,00% | 2,80% | 2,00% | 7% | 3,30% | 2,30% | 7,20% | 3,50% | |
| БКС Страхование жизни | | | | 9,20% | 4% | | 8,20% | 3,70% | |
| ВСК-Линия жизни | 5,50% | 1,60% | | 5,30% | 1,60% | | 7,23% | | |
| ДЕЛО ЖИЗНИ | 5,00% | 4,00% | | 6,30% | 4% | | 7,50% | 4,30% | |
| Ингосстрах-Жизнь | 4,00% | 3,00% | 2,00% | 5,25% | 3% | 2% | 7% | 3% | 2% |

Табл.3 (продолжение).

Доходность по договорам накопительного страхования жизни, 2019–2021 гг.

| Страховая компания | 2021 | | | 2020 | | | 2019 | | |
|------------------------------|------------|-------------|-------|-------------|-------------|-------|--------|-------------|-------|
| | рубли | доллары США | евро | рубли | доллары США | евро | рубли | доллары США | евро |
| МАКС страхование жизни | 6,43% | | | 7,10% | 3,10% | | 7,86% | | |
| ОСЖ РЕСО-Гарантия | 5,00% | 5,00% | | | | | | | |
| ППФ Страхование жизни | 5,00% | 3,00% | | | | | | | |
| Райффайзен Лайф | 6,00% | 2–3% | 1–3% | 6–7,5% | 2% | 1% | 6,50% | 2% | 1% |
| РБ Страхование Жизни | 7,09% | | | 5,74% | | | 6,80% | | |
| Ренессанс жизнь | | | | 7,50% | 3% | | 6,50% | 3% | |
| Росгосстрах Жизнь | 6,00% | 2,40% | 1,90% | 7,20% | 3% | 1,90% | 7,50% | 3,25% | 1,59% |
| РСХБ-Страхование жизни | 5,90% | | | 9,04% | | | 11,90% | | |
| Русский Стандарт Страхование | 8,00% | | | 7,10% | | | 6,52% | | |
| Сбербанк страхование жизни | 7,07% | 0,40% | | 8% | 3% | | 8,15% | 3,62% | |
| Совкомбанк Жизнь | 6,8%–7,25% | 2,20% | | 7,08%–7,52% | 3,94% | | | | |
| Совкомбанк Страхование жизни | 5,50% | | | 5,50% | 3% | 3% | 6,50% | 3% | |
| Согласие-Вита | 6,26% | 3,08% | | 7,10% | 3% | | 8,00% | | |
| УРАЛСИБ Жизнь | 8,00% | 4,50% | | 7% | 3,80% | | 7,02% | 3,18% | |
| Ю-Лайф | 5,00% | | | 7% | | | 7,60% | | |

Источник: НРА по данным сайтов страховых компаний

ДИНАМИКА ВЫПЛАТ И СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ

Объем выплат по страхованию жизни в 2021 году составил **288 млрд рублей** (+41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), в 1 полугодии 2022 года – **161 млрд рублей** (+17%).

Табл.4.

Распределение выплат по типам событий, 2019-1 пг 2022 гг.

| год | смерть | | дожитие | | иное событие | | выкупные суммы | | страховые бонусы | |
|-----------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|--------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|
| | кол-во, шт. | сумма, млн руб. | кол-во, шт. | сумма, млн руб. | кол-во, шт. | сумма, млн руб. | кол-во, шт. | сумма, млн руб. | кол-во, шт. | сумма, млн руб. |
| 1 пг 2022 | 67 880 | 12 264 | 564 639 | 95 804 | 37 512 | 2 747 | 93 694 | 37 438 | 139 628 | 12 765 |
| 2021 | 106 177 | 21 373 | 1 141 115 | 204 690 | 63 396 | 4 533 | 168 635 | 19 936 | 457 283 | 56 402 |
| 2020 | 74 664 | 11 873 | 899 231 | 142 704 | 56 598 | 3 577 | 162 153 | 18 409 | 323 556 | 27 933 |
| 2019 | 61 174 | 8 647 | 721 298 | 94 398 | 38 395 | 3 501 | 168 962 | 15 354 | 238 837 | 11 503 |

Источник: НРА по данным Банка России

Рост количества смертей объясняется **увеличением числа действующих договоров**, частота страховых событий существенно не изменилась.

В 2022 году наблюдается **снижение выплат по ИСЖ** в связи с завершением выплат по дожитию по основной массе трехлетних договоров 2018 года и пятилетних 2016 года. **Ожидается изменение структуры выплат** с ростом доли ИСЖ по мере наступления сроков дожития по ранее заключенным договорам.

Объем выплат по итогам года превысит 320 млрд рублей. При этом финансовые результаты страховщиков жизни находятся в большей зависимости не от выплат, а дохода от инвестиционной деятельности, который в 2022 году может оказаться отрицательным.

Мисселинг является одной из основных проблем в продажах продуктов страхования жизни. Негативный информационный фон в отношении кредитных страховых продуктов и ИСЖ сохраняется, несмотря на то, что регулятор, профессиональные сообщества и сами страховщики продолжают уделять внимание этой проблеме. **Набор негативных практик постоянно расширяется**, о чем свидетельствует статистика жалоб, полученных Банком России и службой финансового уполномоченного.

К наиболее часто встречающимся случаям негативных практик относятся:

- 1** Отсутствие информации о регулярных взносах, об отсутствии гарантий доходности и системе гарантирования вкладов
- 2** Утаивание информации о возможности отказа от дополнительных рисков
- 3** Продажа сложных продуктов (ИСЖ/НСЖ) преимущественно лицам пожилого возраста
- 4** Маскировка процентных ставок по кредитам через реализацию страховых продуктов
- 5** Невозможность замены страховой организации в течение действия договора займа
- 6** Различный подход к кредитным средствам и страховой премии при рефинансировании, сложности расторжения договора

Результатом **стало ужесточение регулирования** в части продаж продуктов в сегменте страхования жизни.

Требования к информированию граждан об особенностях предлагаемых продуктов инвестиционного страхования жизни с 1 июля 2022 года распространяются не только на страховые организации, но и **банки-посредники**¹.

Банк России может **приостановить продажи** и **требовать возврата полученных средств** в случае выявления систематических нарушений (мисселинга) в продажах финансовых продуктов².

С 1 октября 2022 года установлены **минимальные стандартные требования** к условиям и порядку добровольного страхования жизни и здоровья заемщика по договору потребительского займа³, в результате введения которых **ожидается сокращение сроков выплаты** (максимум 30 рабочих дней) и снижение количество отказов.

В целях улучшения конкурентной среды **выпущено информационное письмо** об ограничении практики навязывания заемщикам услуг определенных страховых компаний и **установлении зависимости процентной ставки от названия страховой организации**⁴.

Зависимость страховщиков от банковского канала продаж, на который приходится около 85% полученных премий, не способствует решению проблемы мисселинга. Ужесточение регулирования только частично помогает защитить интересы клиента, одновременно повышая стоимость заключения и сопровождения договора.

¹ Указание № 6057-У от 10.01.2022 г.. Вступило в силу 1 июля 2022 года.

² Указание № 6113-У от 31.03.2022

³ Указание Банка России от 17 мая 2022 г. № 6139-У. Вступает в силу с 1 октября 2022 года

⁴ Информационное письмо об обеспечении прав заемщика на выбор страховщика при добровольном страховании в целях обеспечения обязательств по договору потребительского кредита (займа) № ИН-010-59/124 от 11.10.2022 г.

СОКРАЩЕНИЯ

ИСЖ – инвестиционное страхование жизни

НСЖ – накопительное страхование жизни

ДСЖ – долевое страхование жизни

КОНТАКТЫ И АВТОРЫ

ТАТЬЯНА НИКИТИНА

Старший директор рейтингов финансовых компаний

E-mail: nikitina@ra-national.ru

Контакты для СМИ

ВАЛЕРИЙ ВОЛЫНЧИКОВ

Директор по связям с общественностью

Тел. +7 (495) 122-22-55

E-mail: volynchikov@ra-national.ru

Клиентская служба

ТАТЬЯНА ГРИГОРЬЕВА

Директор Клиентской службы

Тел. +7 (495) 122-22-55 (101)

Моб. +7 (903) 589-04-27

E-mail: grigoryeva@ra-national.ru



115191, г. Москва, Гамсоновский пер., д.2, стр.7

тел./факс: +7 (495) 122-22-55

www.ra-national.ru

Ограничение ответственности Агентства

© 2022

Настоящий аналитический обзор создан Обществом с ограниченной ответственностью «Национальное Рейтинговое Агентство» (ООО «НРА»), является его интеллектуальной собственностью, и все права на него охраняются действующим законодательством РФ. Вся содержащаяся в нем информация, включая результаты расчетов, выводы, методы анализа и др., предназначена исключительно для ознакомления; их распространение любым способом и в любой форме без предварительного согласия со стороны ООО «НРА» и подробной ссылки на источник не допускается. Любые факты неправомерного использования интеллектуальной собственности ООО «НРА» могут стать основанием для судебного преследования. Единственным законным источником публикации документа является официальный сайт ООО «НРА» в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу: www.ra-national.ru

ООО «НРА» и любые его работники не несут ответственности за любые последствия, которые наступили у лиц, ознакомившихся с настоящим аналитическим обзором, в результате их самостоятельных действий в связи с полученной из него информацией, в том числе за любые убытки или ущерб иного характера, прямо или косвенно связанные с такими действиями. Вся содержащаяся в аналитическом обзоре информация представляет собой выражение независимого мнения ООО «НРА» на дату его подготовки на основе сведений и данных, полученных из источников, которые ООО «НРА» считает надежными. Любые сделанные в нем предположения, выводы и заключения не имели целью и не являются предоставлением рекомендаций по принятию инвестиционных решений и проведению операций на финансовых рынках или консультацией по вопросам ведения финансово-хозяйственной деятельности. ООО «НРА» не несет ответственности за точность и достоверность сведений и данных, полученных из использованных источников, и не имеет обязанности по их верификации, а также по регулярному обновлению информации, содержащейся в настоящем аналитическом обзоре.