



АСЖ

АССОЦИАЦИЯ
СТРАХОВЩИКОВ
ЖИЗНИ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
в Российской Федерации в 2017 году
Годовой отчет

2018

Содержание

Вступительное слово Президента Ассоциации Страховщиков Жизни, Члена Президиума Всероссийского Союза Страховщиков Перелыгина С.В.	2
Вступительное слово Председателя Комитета Всероссийского Союза Страховщиков по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Чернина М. Б.	3
Вступительное слово Члена Президиума Всероссийского Союза Страховщиков Зарецкого А.М.	4
Главные результаты развития рынка страхования жизни и деятельности страховщиков жизни в Российской Федерации в 2017 году	5
1. Деятельность страховщиков жизни в Российской Федерации в 2010–2017 гг.	9
2. Рынок страхования жизни в 2010–2017 гг.	26
3. Рынок страхования от несчастных случаев и болезней в 2010–2017 гг.	40
4. Финансовые показатели страховщиков жизни на конец 2017 года и их динамика в 2012–2017 гг.	50
5. Инвестиции страховщиков жизни на конец 2017 года и их динамика в 2010–2017 гг. в Российской Федерации	61
6. Финансовые результаты деятельности страховщиков жизни на конец 2017 года и их динамика в 2010–2017 гг. в Российской Федерации	65
7. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховщиков жизни по итогам 2017 года в Российской Федерации	70
8. Цифровизация деятельности страховщиков жизни в 2018 году	72
9. Ассоциация Страховщиков Жизни в 2017 году	78



Оценивая итоги 2017 года, можно увидеть, что страхование жизни стало крупнейшим сегментом страхового рынка, показав рост 44,5%. Основную долю сборов по-прежнему обеспечило инвестиционное страхование жизни.

Сохранились также тенденции к развитию долгосрочного и накопительного страхования жизни. Это связано с заинтересованностью государства и регулятора в сбалансированности рынка страхования жизни и его всестороннем развитии и усилении роли социальной функции страхования жизни. С каждым годом все активнее ведется совместная работа страховщиков жизни, ВСС, Министерства финансов и Центрального банка, направленная на повышение финансовой грамотности населения, и 2017 год не стал исключением.

Развитие страхования жизни значительно дополняет систему государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Плюсом сегмента страхования жизни по-прежнему остается гарантия финансовой защиты жизни и здоровья, возможность осуществлять накопления на различные нужды, в том числе на пенсию, что особенно актуально в свете предстоящих изменений в пенсионной системе в целом.

В условиях быстрого развития технологий члены Ассоциации находятся в непрерывном поиске новых форм взаимодействия с госорганами, клиентами и другими участниками финансового рынка в области обмена информацией. Совершенствуются процессы и процедуры с целью ускорить и облегчить выпуск полисов и урегулирование убытков, упростить взаимодействие с клиентами и привлечь в страхование жизни больше молодежи поколения «гаджетов» с учетом их потребностей.

Что касается дальнейших планов Ассоциации, курс на дальнейшее развитие рынка будет продолжен. Отрасли важно не потерять темп роста, найти новые ниши и направления, а также диверсифицировать каналы продаж. Среди основных задач по развитию хочу отметить следующие:

- допуск страховщиков жизни к участию в пенсионной реформе;
- выравнивание налогообложения корпоративных клиентов страховщиков жизни и пенсионных фондов;
- повышение размера налогового вычета;
- доступ страховщиков (с согласия Клиента) к медицинским данным ЛПУ;
- принятие закона о долевом страховании жизни.

*Президент Ассоциации Страховщиков Жизни,
Член Президиума Всероссийского Союза Страховщиков
С.В. Перельгин*



Итоги 2017 года можно смело назвать историческими для нашего сегмента рынка – впервые за весь постсоветский период развития страхования в России сегмент реального страхования жизни оказался на 1-м месте по размеру собираемой премии, обогнав и рынок ОСАГО, и рынок ДМС.

К этой значимой отметке наш сегмент уверенно шел последние 8 лет, с момента вывода на рынок первых продуктов инвестиционного страхования жизни, которые и стали основным драйвером такого ускоренного развития. На мой взгляд, будущее всего рынка страхования жизни на ближайшие годы находится в руках самого рынка и его ключевых игроков. Наша отрасль на протяжении последних лет уверенно демонстрировала способность совместно, силами самих участников рынка, договариваться о важнейших решениях, подходах, направленных на постоянное повышение цивилизованности сектора.

И сегодня, как никогда, важно как можно скорее внедрить единые стандарты работы отрасли в части продаж страховых продуктов нашего сегмента, нацеленные на защиту интересов клиентов и повышение стабильности функционирования страховых компаний. Рынок еще пока очень далек от насыщения своего потенциала, и этот рост должен быть качественным и ориентированным именно на интересы потребителей. И тогда, уверен, впереди нас ждет не менее энергичный и успешный этап исторического развития.

*Председатель Комитета Всероссийского Союза Страховщиков
по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни
М.Б. Чернин*



Несколько лет подряд страхование жизни показывает выдающийся рост и по итогам прошедшего года стало крупнейшим сегментом российского страхового рынка по сбору премии, флагманом развития всей страховой отрасли.

Наша задача – сохранить этот рост и расширить спектр продуктов и услуг, которые поддержат этот рост в будущем.

Сегодня драйверами роста остаются ИСЖ и кредитное страхование. Рынок сильно зависим от банковского канала, доля которого превышает 90%, и делает его неустойчивым. У регулятора есть также опасение роста мисселинга (некачественных продаж). Необходимо как можно скорее совместно с ВСС завершить работу над внутренними стандартами отрасли, которые бы позволили снизить репутационные риски, повысить качество продаж и удовлетворенность клиента. В целях обеспечения дальнейшего роста страхования жизни важно, чтобы появились новые направления – пенсионное и доленое страхование жизни.

Пора также пересмотреть меры по налоговому стимулированию в сторону увеличения. Социальный налоговый вычет в 120 000 рублей не пересматривался 10 лет, инфляция практически обесценила его в два раза.

Требуется активные действия со стороны всех участников рынка и регуляторов, направленные на продвижение новых продуктов и реализацию пакета стимулирующих мер.

У нас есть реально работающая, спорящая, мыслящая, выдвигающая инициативы Ассоциация, объединенная идеей дальнейшего развития страхования жизни. Уверен, что в тесном партнерстве с ВСС нам удастся добиться успеха.

*Член Президиума Всероссийского Союза Страховщиков
А.М. Зарецкий*

Главные результаты развития рынка страхования жизни и деятельности страховщиков жизни в Российской Федерации в 2017 году

Рынок страхования жизни в 2017 году продолжает сохранять темпы прироста, опережающие темпы прироста страхового рынка в целом и экономики Российской Федерации:

- Отношение премий по страхованию жизни к ВВП выросло с 0,078% в 2012 году до 0,36% в 2017 году;
- Средняя премия по страхованию жизни на одного жителя Российской Федерации выросла более чем в 20 раз, с 110 рублей в 2009 году до 2257 рублей в 2017 году;
- В 2017 году премии по страхованию жизни увеличились на 66,1% (44,1% в 2010 году, 53,7% в 2011 году, 51,9% в 2012 году, 60,5% в 2013 году, 27,8% в 2014 году, 19,5% в 2015 году, 66,1% в 2016 году), до 331,5 млрд рублей.
- По итогам 2017 года по индивидуальным договорам страхования жизни застрахованы 7,0 млн россиян, и 53 тыс. компаний приобрели полисы страхования жизни для своих работников.
- Страхование жизни расширяет свое значение как важнейший сегмент страхового рынка России, доля страхования жизни в общей премии достигла 25,9% (в 2016 году – 18,3%).
- В рэнкинг страховых компаний России по объему премии по итогам 2017 г. в ТОП-20 вошло 8 страховщиков жизни: СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ, АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ, РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ, ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ, СОГАЗ-ЖИЗНЬ, ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ (в 2016 г. в ТОП-20 входило 7 страховщиков жизни).

В 2017 году рост рынка страхования жизни продолжают определять инвестиционное страхование жизни и кредитное страхование

В 2017 году рост рынка страхования жизни продолжают определять инвестиционное страхование жизни и кредитное страхование.

Премии по инвестиционному страхованию жизни практически достигли двух третей общих сборов по страхованию жизни, показав высокие темпы прироста в 72%.

Премии по кредитному страхованию жизни (индивидуальные и коллективные договоры) выросли на 34,6%, отразив динамику кредитования физических лиц, что также оказало поддержку опережающим темпам прироста рынка страхования жизни.

Кредитные организации продолжают наращивать свое значение ведущего канала дистрибуции, на который приходится 88% собранных премий по страхованию жизни, в том числе большая часть по инвестиционному страхованию жизни и кредитному страхованию.

Через агентов – физических лиц в 2017 году было получено 5% премий, через брокеров, независимые агентства и другие юридические лица – 4% премий, через прямые офисные продажи (в т.ч. корпоративные продажи, телемаркетинг, Интернет) – 3% премий.

Страховщики жизни в 2017 году продолжили увеличивать свои финансовые активы и расширили значение как инвесторы в экономике Российской Федерации.

Активы страховщиков жизни увеличились на 59%, до 755 млрд рублей, инвестиции – на 54%, до 635 млрд рублей. Показатель отношения активов страховщиков жизни к ВВП увеличился с 0,15% по итогам 2011 года до 0,82% по итогам 2017 года, отношения инвестиций к ВВП – с 0,11% до 0,69%.

В 2017 году продолжилось расширение инвестиций страховщиков жизни в реальный сектор экономики, увеличилась доля инвестиций в государственные активы. В структуре вложений страховщиков жизни 36% инвестиций приходится на корпоративные облигации, 34% – на государственные и муниципальные облигации. Инвестиции в депозиты в кредитных организациях составляют 23,1%, в акции – 1,2%, в ПИФы – 0,3%, прочие инвестиции – 5,3%.

По итогам 2017 года совокупная прибыль страховщиков жизни от операционной деятельности после налогообложения увеличилась на 11%, до 28 млрд рублей.

В 2017 году продолжилось расширение инвестиций страховщиков жизни в реальный сектор экономики, увеличилась доля инвестиций в государственные активы

Собственные средства страховщиков жизни в 2017 году выросли на 38%, до 72 млрд рублей. Увеличение собственных средств страховщиков произошло за счет прироста на 42,6% нераспределенной прибыли, а также показателя положительной переоценки ценных бумаг для продажи и увеличения совокупной величины уставного капитала на 114%.

Фактический размер совокупной маржи платежеспособности на рынке страхования жизни оценивается на конец 2017 года в 64,6 млрд рублей, что в 2,2 раза превышает нормативный размер маржи платежеспособности.

Страховые обязательства (резервы) страховщиков жизни, предназначенные для выплат по договорам страхования жизни, выросли на 60%, до 635 млрд рублей.

Таблица 1. Роль страхования жизни в экономике Российской Федерации в 2007–2017 гг.

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Население России, млн человек	142,8	142,7	142,8	142,9	142,9	143,1	143,7	146,3	146,5	146,8	146,9
ВВП, млрд руб.	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	60 282,5	68 163,9	73 133,9	79 199,7	83 387,2	86 148,6	92 037,2
Взносы по страхованию жизни, млрд рублей	22,7	19,3	15,7	22,7	34,8	52,9	84,9	108,5	129,7	215,7	331,5
Выплаты по страхованию жизни, млрд рублей	15,8	6,0	5,35	7,99	7,73	13,3	12,3	14,2	23,7	30,0	36,5
Доля страхования жизни в ВВП, %	0,068	0,047	0,041	0,049	0,058	0,078	0,116	0,137	0,156	0,250	0,360
Средняя премия по страхованию жизни на человека, руб.	159	135	110	159	243	369	591	742	885	1470	2257
Активы страховщиков жизни, млрд рублей	-	-	-	-	92	145	185	210	305	475	755
Доля активов страховщиков жизни в ВВП, %	-	-	-	-	0,15	0,21	0,25	0,27	0,37	0,55	0,82
Инвестиции страховщиков жизни, млрд рублей	-	-	-	-	68	95	124	165	260	410	635
Доля инвестиций страховщиков жизни в ВВП, %	-	-	-	-	0,11	0,14	0,17	0,21	0,31	0,48	0,69

Источник: Росстат, Банк России, АСЖ

Деятельность страховщиков жизни в Российской Федерации в 2010–2017 гг.

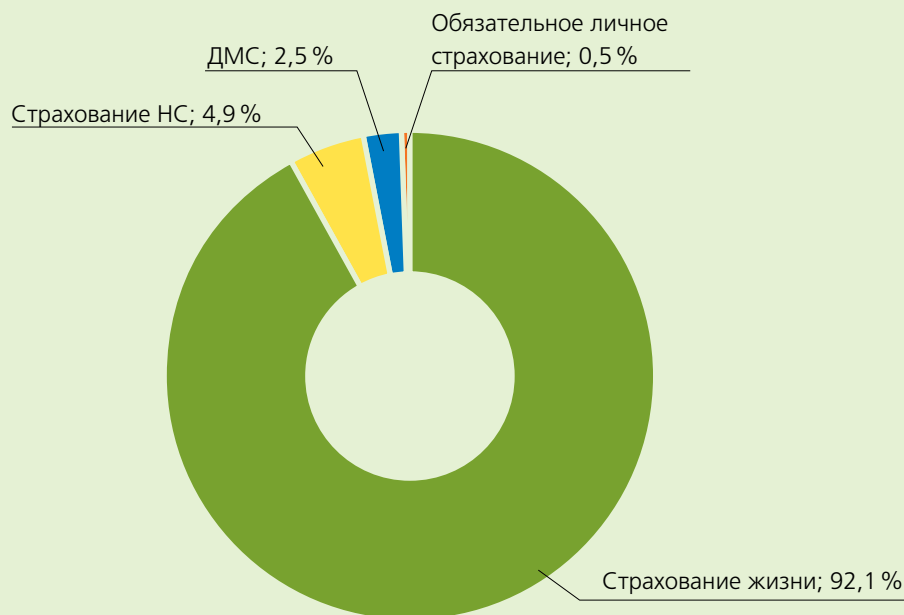
В 2017 году премии страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, увеличились на 44,4%, с 249,3 млрд рублей до 360 млрд рублей.

По итогам 2017 года доля премий страховщиков жизни достигла 28,2% от всех премий по добровольному и обязательному страхованию (за исключением ОМС). В 2016 году отношение премий страховщиков жизни к общим премиям по добровольному и обязательному страхованию (за исключением ОМС) составило 21,1%, в 2015 году – 14,4%, в 2014 году – 13,0%, в 2013 году – 12,1%, в 2012 году – на уровне 10,2%, в 2011 году – 7,8%.

В 2017 году премии страховщиков жизни на 92,1% сформированы премиями по страхованию жизни, на 4,9% – премиями по страхованию от несчастных случаев и болезней, на 2,5% – премиями по ДМС и на 0,5% – обязательным личным страхованием.

Приведенные показатели свидетельствуют о продолжающейся тенденции увеличения роли страховщиков жизни в формировании страхового рынка Российской Федерации.

Доля страхования жизни в портфелях страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, последовательно нарастает



Источник: Банк России, АСЖ

Рис. 1.1. Структура премий, собранных страховщиками жизни в 2017 году, на страховом рынке Российской Федерации

Доля страхования жизни в портфелях страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, последовательно нарастает с 63% в 2010 году до 92,1% в 2017 году. Снижение абсолютных показателей по страхованию от несчастных случаев и ДМС привело к снижению долей премий до 4,5% и 2,5% соответственно.

Таблица 1.1. Динамика долей премий страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2017 гг.

Вид страхования	Доля премий, %							
	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страхование жизни	63,2	67,2	63,6	77,3	84,6	88,1	86,5	92,1
Страхование НС	32,9	31,1	33,7	20,3	11,9	8,3	8,0	4,9
ДМС	3,4	1,5	1,0	1,0	2,3	2,5	4,9	2,5
Обязательное личное страхование	1,7	0,3	1,7	1,4	1,3	1,1	0,6	0,5

Источник: Банк России, АСЖ

Высокие темпы прироста премий по страхованию жизни с развитием инвестиционного страхования жизни и кредитного страхования жизни

Премии по страхованию жизни страховщиков жизни в 2017 году увеличились на 53,7%, до 331,5 млрд рублей. Высокие темпы прироста премий по страхованию жизни продолжают оставаться связаны с развитием инвестиционного страхования жизни и кредитного страхования жизни.

Сокращение премий по страхованию от несчастных случаев и болезней на 10,6%, с 19,9 млрд рублей до 17,8 млрд рублей, обусловлено снижением некредитного страхования через банки. Премии по ДМС страховщиков жизни сократились на 25,6% с 12,1 млрд рублей до 9 млрд рублей.

Таблица 1.2. Динамика премий страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2017 гг.

Вид страхования	Премии, млрд рублей								Прирост, %	
	Год								Годы	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Страхование жизни	22,4	34,6	53,8	84,8	108,5	129,7	215,7	331,5	+66,3	+53,7
Страхование НС	11,8	16,1	28,1	22,3	15,2	12,2	19,9	17,8	+63,1	-11
ДМС	0,8	0,8	0,8	1,0	3,0	3,7	12,1	9,0	+227	-25,6
Обязательное личное страхование	0,6	0,1	1,4	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	-5,9	+6,3

Источник: Банк России, АСЖ

Флагманским продуктом отрасли должно быть накопительное страхование

Комментарий



Среднегодовые темпы роста сборов по страхованию жизни за последние 5 лет превышают 40%. Но это только начало, ведь показатель проникновения страхования жизни в России остается на низком уровне по сравнению как с развитыми, так и с развивающимися экономиками. А значит, потенциал для дальнейшего расширения охвата огромный.

Рассчитываем, что отрасль вместе с количественным ростом продолжит и качественное развитие, и в ближайшие годы новым драйвером станет классическое накопительное страхование, потому что это более массовый и социально ориентированный продукт, который несет максимальную потребительскую ценность. В то время как кредитное страхование обеспечивает только защиту от рисков, а инвестиционное страхование больше нацелено на получение доходности, накопительное страхование сочетает в себе два главных преимущества страхования жизни: защиту в виде большого страхового покрытия и формирование личного капитала. Каждый из видов страхования жизни будет развиваться, так как нацелен на решение определенных задач. Однако флагманским продуктом отрасли должно быть именно накопительное страхование.

*Олег Киселев,
Генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь»*

По страхованию жизни в 2017 году доля членов АСЖ находится на уровне 98,9%

В 2017 году страховщики жизни – члены АСЖ собрали 355,7 млрд рублей премий, что составляет 98,8% премий всех страховщиков жизни (в 2016 году – 98,5%, в 2015 году – 93,7%, в 2014 году – 89,7%, в 2013 году – 85,2%, в 2012 году – 73,1%).

По страхованию жизни в 2017 году доля членов АСЖ находится на уровне 98,9% (в 2016 году – 99,3%, в 2015 году – 95,7%, в 2014 году – 94,9%, в 2013 году – 90,5%, в 2012 году – 75,4%), по страхованию от несчастных случаев и болезней – 97,0% (в 2016 году – 98,3%, в 2015 году – 96,8%, в 2014 году – 71,6%, в 2013 году – 70,7%, в 2012 году – 72,4%), по ДМС – 97,1% (в 2016 году – 98,5%, в 2015 году – 57,7%, в 2014 году – 38,9%, в 2013 году – 98,4%, в 2012 году – 78,9%), по обязательному личному страхованию – 100%.

Таблица 1.3. Доля страховщиков жизни – членов АСЖ в премиях страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2017 гг.

Вид страхования	Общие премии в 2017 году, млрд рублей	Премии членов АСЖ в 2016 году, млрд рублей	Доля, % Год							
			2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Страхование жизни	331,5	328,0	98,9	99,3	95,7	94,9	90,5	75,4	45	46
Страхование НС	17,8	17,3	97,0	98,3	98,8	71,6	70,7	72,4	78	62
ДМС	9,0	8,8	97,1	98,5	57,7	38,9	98,4	78,9	60	54
Обязательное личное страхование	1,7	1,7	100	0	0	0	0	0,5	-	-

Источник: Банк России, АСЖ

Важнейшим направлением для представителей отрасли является внедрение цифровых технологий, повышающих удобство и качество обслуживания клиентов

Комментарий



По итогам 2017 года рынок страхования жизни впервые занял первое место по размеру страховой премии, опередив признанных лидеров последних пяти лет – сегменты моторного и добровольного медицинского страхования.

В ближайшие годы перед нашей отраслью стоит несколько важнейших задач. Наряду с активно растущим, в первую очередь, за счет банковского сектора сегментом инвестиционного страхования жизни, участникам рынка важно уделять внимание развитию пенсионных программ и участию страховщиков жизни в пенсионной реформе, а также продвижению долгосрочных накопительных видов страхования жизни и страховых продуктов с сервисной медицинской составляющей.

Помимо этого, важнейшим направлением для представителей отрасли является внедрение цифровых технологий, повышающих удобство и качество обслуживания клиентов. Это позволит предоставить клиентам и их близким более широкий и комплексный финансовый сервис на всех этапах их жизни.

*Евгений Гуревич,
Генеральный директор ООО «СК «РГС-Жизнь»*

**В 2017 году наибольшие темпы прироста премий
по личному страхованию показала компания
«ВСК Линия жизни»**

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий среди членов АСЖ по личному страхованию показали компании «ВСК Линия жизни» (+644,1%), «Югория Жизнь» (+518,9%), «СОГАЗ Жизнь» (+197,5%), «Русский стандарт страхование» (+189,2%).

Таблица 1.4. Премии страховщиков жизни – членов АСЖ по личному страхованию в 2013–2017 гг.

Страховая компания	Премии, млн рублей Год					Прирост, % Годы	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016
Сбербанк страхование жизни	9054	36 377	44 042	65 493	102 076	48,7	55,9
РГС Жизнь	11 324	14 546	23 870	44 800	57 278	87,7	27,9
АльфаСтрахование Жизнь	10 794	10 618	13 423	30 627	52 467	128,2	71,3
Ренессанс Жизнь	21 324	12 936	12 958	19 818	23 881	52,9	20,5
ВТБ Страхование Жизни	17	163	6467	13 273	20 867	105,2	57,2
ВСК Линия жизни	-	1685	1740	1806	13 439	3,8	644,1
СОГАЗ Жизнь	2520	2012	2016	4046	12 036	100,7	197,5
Ингосстрах Жизнь	751	927	1646	6644	11 108	303,6	67,2
Сосьете Женераль Страхование Жизни	4873	4585	2634	6097	10 096	131,5	65,6
Альянс Жизнь	3578	2636	2541	8734	8758	243,7	0,3
МетЛайф	9847	8819	6672	6685	7307	0,2	9,3
Русский Стандарт Страхование	7028	2925	1496	2132	6165	42,5	189,2
Райффайзен Лайф	2854	3691	3928	4910	5936	25,0	20,9
СИБ Лайф	3930	5352	6969	10 324	5879	48,1	-43,1
Уралсиб Жизнь	574	489	425	3217	4984	656,9	54,9
РРФ Страхование жизни	8505	2684	2801	2948	3224	5,2	9,4
Благосостояние	3440	3135	2611	2062	3216	-21,0	56,0
Капитал Лайф	-	1564	2985	5348	2044	79,2	-61,8
ЭРГО Жизнь	1063	2048	1046	2338	2783	123,5	19,0
Согласие Вита	904	4415	1980	1943	1671	-1,9	-14,0
Дело Жизни	479	476	410	374	332	-8,8	-11,2
Югория-Жизнь	80	54	43	37	229	-13,0	518,9

Источник: Банк России, АСЖ

«СОГАЗ Жизнь» считает необходимым ускоренное развитие продаж накопительного страхования жизни

Комментарий



В 2017 году «СОГАЗ Жизнь» продолжила существенный рост (объем премии по страхованию жизни более, чем в 3 раза, превысил объемы 2016 г.), что позволило ей по итогам 2017 г. войти в число ТОП-6 лидеров рынка по страхованию жизни.

Как у большинства страховщиков жизни, основной прирост премии «СОГАЗ Жизнь» обеспечен за счет инвестиционного страхования жизни. Потенциал этого сегмента страхования по-прежнему высокий. На фоне снижения ставок по депозитам к страховщикам жизни перетекают консервативные инвесторы – клиенты банков, при этом рынок ИСЖ остается все более привлекательным и для инвесторов на рынке коллективных инвестиций за счет 100% защиты вложенных средств. Для квалифицированных инвесторов наибольший интерес должны вызвать продукты по долевному страхованию жизни, в связи с чем страховщики жизни рассчитывают на скорейшую законодательную регламентацию нового вида страхования.

Вместе с тем снижение доходности активов с фиксированным доходом, в которые страховщики жизни размещают средства для обеспечения гарантированных выплат по ИСЖ, приводит к необходимости увеличения сроков страхования для обеспечения уровня потенциального дохода, приемлемого для клиентов. Это создает определенные риски для сохранения высоких темпов роста, так как для определенной части клиентов сроки размещения средств свыше 5 лет окажутся критичными.

В соответствии с этим «СОГАЗ Жизнь» считает необходимым ускоренное развитие продаж накопительного страхования жизни. Основная доля продаж НСЖ в Компании приходится на корпоративное страхование, в котором «СОГАЗ Жизнь» традиционно сохраняет лидирующие позиции, но с увеличением объемов бизнеса через банковский канал, Компания планирует существенно увеличить долю частных клиентов и в этом сегменте.

Ирина Якушева,
Генеральный директор «СОГАЗ Жизнь»

В 2017 году почти 60% премий страховщиков жизни приходится на инвестиционное страхование жизни

В 2017 году почти 60% премий страховщиков жизни – членов АСЖ приходится на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Доля премий по кредитному страхованию (по страхованию жизни, НС за счет физических лиц и по коллективным схемам с банками) составляет 19,7%, по накопительному страхованию жизни (НСЖ) за счет физических лиц (ФЛ) – 14,5%, по ДМС – 2,5%, по НС и рисковому страхованию жизни за счет юридических лиц – 1,3%, по страхованию от несчастных случаев и болезней ФЛ (без кредитного страхования) – 1,2%, по НСЖ и ИСЖ за счет юридических лиц (ЮЛ) – 0,6%, и на другие линии бизнеса – 0,5%.



Источник: АСЖ

Рис. 1.2. Структура премий страховщиков жизни – членов АСЖ по линиям бизнеса в 2017 году

Продолжает расширяться доля инвестиционного страхования жизни

Анализ динамики структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по линиям бизнеса позволяет выделить следующие тенденции:

- продолжение многолетнего периода сокращения доли премий по кредитному страхованию с 56,4% в 2012 году до 19,7% в 2017 году;
- продолжение расширения доли инвестиционного страхования жизни с 4,9% в 2011 году до 59,7% в 2017 году;
- сокращение долей премий по другим видам страхования: по накопительному страхованию жизни, по страхованию от несчастных случаев за счет юридических лиц, по пенсионному страхованию, по ДМС.

Таблица 1.5. Динамика структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по линиям бизнеса в 2011–2017 гг.

Линия бизнеса	Доля, % Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИСЖ	4,9	8,0	16,1	27,4	39,4	50,4	59,7
Кредитное страхование	37,1	56,4	53,5	43,2	31,7	21,4	19,7
НСЖ за счет физических лиц	33,8	16,3	17,0	21,1	21,2	16,7	14,5
ДМС	1,7	0,9	1,0	1,0	1,6	4,8	2,5
НС и рисковое страхование жизни за счет юридических лиц	2,9	1,9	1,8	1,3	1,3	1,6	1,3
НС за счет физических лиц	3,5	5,8	4,8	2,7	2,4	3,4	1,2
Накопительное страхование жизни за счет юридических лиц	12,9	5,7	4,0	1,8	1,2	1,0	0,6
Пенсионное страхование за счет физических лиц	н/д	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3	0,2
Рисковое страхование жизни (исключая кредитное) за счет физических лиц	3,2	3,7	0,6	0,3	0,3	0,2	0,2
Пенсионное страхование за счет юридических лиц	н/д	0,7	0,6	0,6	0,5	0,2	0,1

Источник: АСЖ

Одним из приоритетных векторов развития на 2018 год должна стать популяризация накопительных и пенсионных программ

Комментарий



В 2017 году рынок страхования жизни сохранил двукратные темпы роста. Но так как его основным драйвером уже несколько лет остается ИСЖ, в будущем скорость роста будет постепенно замедляться. Это связано, в первую очередь, с исчерпанием эффекта «малой базы».

Одним из приоритетных векторов развития на 2018 год должна стать популяризация накопительных и пенсионных программ. Продвижение продуктов долгой жизни и развитие культуры накоплений дадут возможность страховщикам диверсифицировать портфель. Для этого также необходимо усилить сервисную составляющую продуктов и развивать новые «небанковские» каналы продаж.

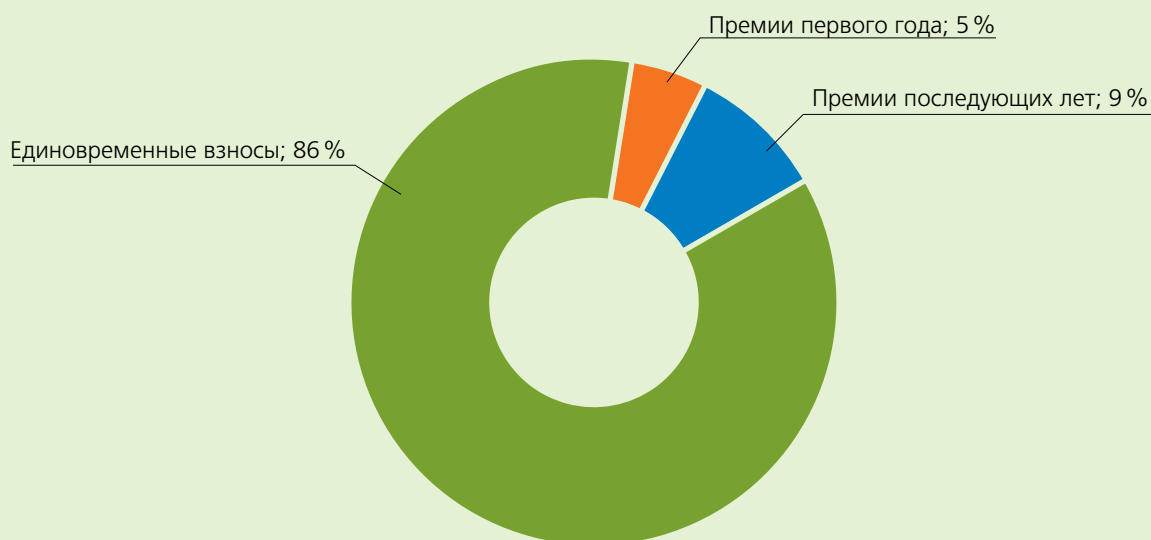
Важную роль сыграет новый стандарт отрасли, который должен повысить уровень доверия клиентов к страхованию – это один из ключевых вызовов для развития продуктов «длинной» жизни.

От того, изменит ли страховое сообщество существующую структуру продаж и обслуживания, зависит будущее рынка – как с точки зрения финансовых показателей, так и удовлетворенности клиента и места отрасли в экономике страны.

Владимир Черников,
Генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь»,
Член Президиума Всероссийского Союза Страховщиков

В 2017 году премии по новому бизнесу страховщиков жизни составили 91% от всех собранных премий

В 2017 году премии по новому бизнесу страховщиков жизни (премии первого года по многолетним договорам и единовременные взносы) составили 91% от всех собранных премий. Из них 86% приходится на единовременные взносы и 5% на премии первого года по многолетним договорам. Премии второго и последующих годов по многолетним договорам личного страхования составляют 9% от всех собранных премий.



Источник: АСЖ

Рис. 1.3. Структура премий страховщиков жизни – членов АСЖ по временным показателям (премии первого года, последующих годов, единовременный взнос) в 2017 году

В 2017 году в структуре премий страховщиков жизни увеличилась доля премий с единовременными взносами

В 2017 году в структуре премий страховщиков жизни – членов АСЖ по временным показателям увеличилась доля премий с единовременными взносами. Доля премий первого года и доля премий второго и последующих годов снизилась. Тенденции показателей связаны с опережающими темпами развития инвестиционного страхования жизни и кредитного страхования.

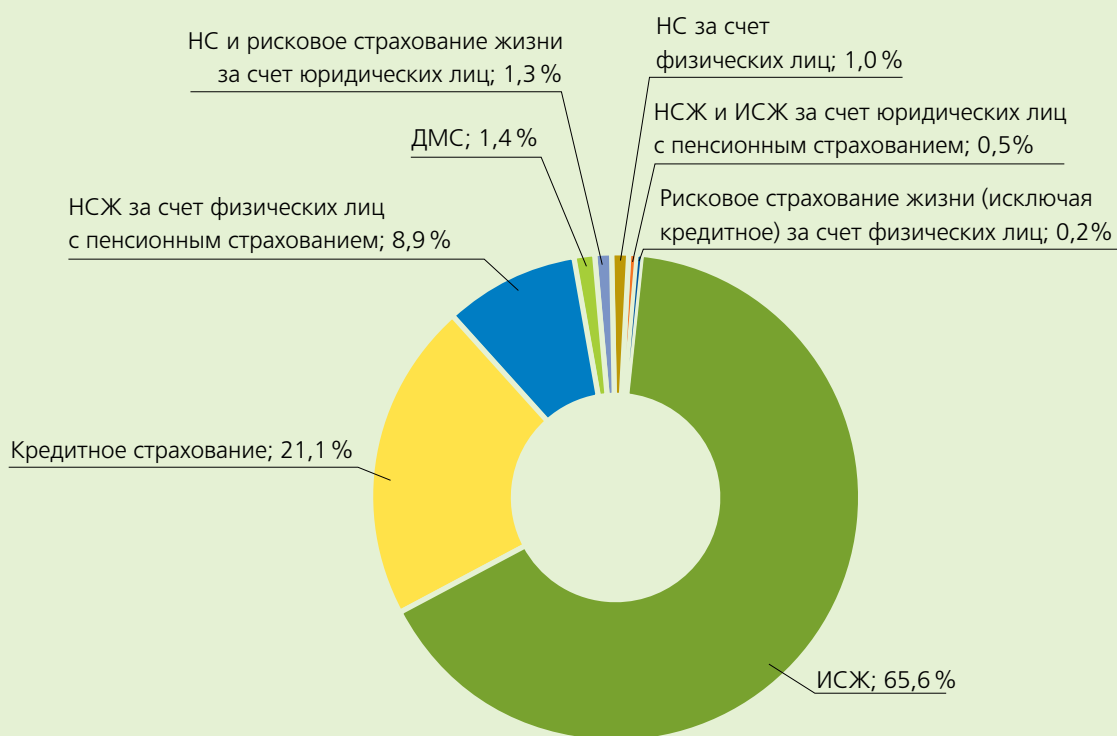
Таблица 1.6. Динамика структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по временным показателям в 2011–2017 гг.

Временной показатель	Доля, %						
	Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Премии первого года	7	8	6	7	7	7	5
Премии последующих годов	31	14	15	16	17	14	9
Единовременные взносы	62	78	79	77	76	79	86

Источник: АСЖ

В 2017 году новый бизнес членов АСЖ на 65,6% сформирован за счет премий по инвестиционному страхованию жизни

В 2017 году новый бизнес членов АСЖ (премии первого года по многолетним договорам и премии по договорам с единовременным взносом) на 65,6% сформирован за счет премий по инвестиционному страхованию жизни, на 21,1% – премиями по кредитному страхованию жизни и кредитному страхованию от несчастных случаев и болезней, на 8,9% – за счет премий по НСЖ с физическими лицами (включая пенсионное страхование), на 1,4% – за счет премий по ДМС, на 1,3% – за счет премий по рисковому страхованию юридических лиц, на 1,2% – за счет премий по рисковому страхованию за счет физических лиц, на 0,5% – за счет премий по договорам НСЖ с юридическими лицами.



Источник: АСЖ

Рис. 1.4. Структура нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ в 2017 году

Продолжается расширение доли премий по инвестиционному страхованию жизни

Анализ структуры нового бизнеса членов АСЖ по линиям бизнеса в 2011–2017 гг. позволяет выделить следующие тенденции:

- продолжается расширение доли премий по инвестиционному страхованию жизни с 8,5% в 2011 году до 65,6% в 2017 году;
- продолжается сокращение доли премий по кредитному страхованию с 65,3% в 2012 году до 21,1% в 2017 году;
- отмечается увеличение доли премий по НСЖ с 7,9% в 2016 году до 8,9% в 2017 году;
- сокращается доля по НСЖ за счет юридических лиц, рисковому страхованию за счет физических и юридических лиц, ДМС.

Таблица 1.7. Динамика структуры нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ по линиям бизнеса в 2011–2017 гг.

Линия бизнеса	Доля, %						
	Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИСЖ	8,5	9,2	18,5	32,5	47,5	58,2	65,6
Кредитное страхование	57,3	65,3	62,5	51,3	38,2	24,5	21,1
НСЖ за счет физических лиц с пенсионным страхованием	7,4	10,7	7,6	10,2	8,8	7,9	8,9
ДМС	0,7	1,1	0,4	0,4	0,9	3,0	1,4
НС и рисковое страхование жизни за счет юридических лиц	0,3	2,0	1,8	1,0	1,1	1,7	1,3
НС за счет физических лиц	3,2	5,1	5,0	2,5	2,2	3,5	1,0
НСЖ за счет юридических лиц с пенсионным страхованием	19,9	5,8	3,0	1,9	1,1	1,0	0,5
Рисковое страхование жизни (исключая кредитное) за счет физических лиц	2,3	0,8	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2

Источник: АСЖ

Ключевыми для отрасли остаются вопросы развития долгосрочных накопительных программ, появления налоговых льгот и автоматизации рынка

Комментарий



В 2017 году страхование жизни стало настоящим флагманом и точкой опорой для всего страхового рынка. Впервые в новейшей истории этот сегмент занял первое место по сборам.

Для всех страховщиков жизни – это отличный стимул в 2018 году приложить максимум усилий, чтобы этот тренд не изменился. На наш взгляд, ключевыми для отрасли остаются вопросы развития долгосрочных накопительных программ, появления налоговых льгот и автоматизации рынка. Очевидно, что позитивным трендом станет внедрение стандартов, связанных с информированием клиентов, что позволит существенно снизить риски misseling'a.

Наша компания активно растет, в 2017 году мы увеличили объем премии более чем вдвое. При этом мы постоянно работаем над расширением продуктовой линейки и улучшением качества обслуживания. Мы активно развиваем онлайн-сервисы для наших клиентов, пополняем функционал личного кабинета клиента, предлагаем все новые продукты для покупки онлайн.

Развитие онлайн-сервисов наряду с развитием партнерской сети и укреплением агентского канала продаж остается одной из приоритетных задач для «УРАЛСИБ Жизнь».

Развитие онлайн-сервисов наряду с развитием партнерской сети и укреплением агентского канала продаж остается одной из приоритетных задач для «УРАЛСИБ Жизнь».

*Мария Мальковская,
Генеральный директор «УРАЛСИБ Жизнь»*

В 2017 году премии по кредитному страхованию жизни и НС заемщиков потребительских кредитов составляют 62,5% от всех кредитных премий

В 2017 году премии страховщиков жизни – членов АСЖ по кредитному страхованию составили 67,4 млрд рублей, что составляет 21,1% от всех премий. При этом 58,3 млрд рублей или 86,5% премий по кредитному страхованию приходится на страхование на случай смерти или нетрудоспособности и 9,1 млрд рублей или 13,5% премий по кредитному страхованию – на дожитие до потери работы.

В 2017 году премии по кредитному страхованию жизни и НС заемщиков потребительских кредитов на покупку товара или услуги составляют 62,5% от всех кредитных премий. На страхование заемщиков автокредитов приходится 17,9% кредитных премий, кредитов наличными – 11,2% кредитных премий, ипотечных кредитов – 7,7% кредитных премий, на страхование держателей кредитных карт – 0,7%.

В 2017 году в структуре сегмента кредитного страхования можно выделить следующие тенденции:

- восстановление доли премий страхования заемщиков потребительских кредитов на докризисном уровне 2013 года в 62,5%;
- увеличение доли страхования заемщиков автокредитов с 13,7% в 2013 году до 17,9% в 2016 году;
- сокращение долей личного страхования заемщиков ипотечных кредитов, кредитов наличными и держателей кредитных банковских карт.

Таблица 1.8. Динамика структуры кредитного страхования в портфелях страховщиков жизни по видам кредитов в 2013–2017 гг. (% от общих премий по кредитному страхованию)

Вид кредита	Доля премий по виду кредита всего, %				
	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Потребительские кредиты (на покупку товара или услуги)	62,4	46,6	56,8	49,7	62,5
Автокредиты (на покупку автомобиля)	13,7	13,4	14,7	16,0	17,9
Кредиты с выдачей наличных денег	14,9	31,4	13,8	14,6	11,2
Ипотечные кредиты (на покупку квартиры)	1,5	7,2	13,6	18,8	7,7
Кредитные банковские карты	7,5	1,4	1,1	0,9	0,7

Источник: АСЖ

Рынок страхования жизни в 2010–2017 гг.

В 2017 году рынок страхования жизни вновь показал высокие темпы прироста, премии по страхованию жизни увеличились с 215,7 млрд рублей в 2016 году до 331,5 млрд рублей, что на 53,7% больше показателя 2016 года. Основной вклад в развитие рынка страхования жизни внесли инвестиционное и накопительное страхование жизни.

Таблица 2.1. Премии по страхованию жизни в 2010–2017 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страховые премии, млрд рублей	22,7	34,8	52,9	84,9	108,5	129,7	215,7	331,5
Прирост (убыль), %	+44,1	+53,7	+51,9	+60,5	+27,8	+19,5	+66,3	+53,7

Источник: Банк России, АСЖ

Выплаты по страхованию жизни в 2017 году выросли на 21,7%, до 36,5 млрд рублей. Пока еще не отмечается ожидаемого пика выплат в связи с массовым окончанием договоров инвестиционного страхования жизни. Наблюдается снижение уровня выплат до минимального значения в 11%, что связано с опережающими темпами прироста премий по новому бизнесу по сравнению с производимыми выплатами. В 2018–2019 гг. следует ожидать увеличения темпов прироста выплат, прежде всего, по договорам инвестиционного страхования жизни, что приведет к увеличению показателя уровня выплат по страхованию жизни.

Таблица 2.2. Выплаты и уровень выплат по страхованию жизни в 2010–2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страховые выплаты, млрд рублей	7,84	7,66	13,3	12,3	14,2	23,7	30,0	36,5
Прирост (убыль), %	+47	-2	+74	-8	+15,4	+66,9	+26,6	+21,7
Уровень выплат, %	34,8	22	24,7	14,5	13,1	18,3	13,9	11,0

Источник: Банк России, АСЖ

Рынок страхования жизни за счет юридических лиц в 2017 году увеличился в 3,5 раза

В 2017 году премии по страхованию жизни за счет физических лиц выросли на 47,5%, с 209 млрд рублей до 308,2 млрд рублей (в 2016 году прирост 68,4%, в 2015 году – 22,4%, в 2014 году – 34,1%, в 2013 году – 72,2%, в 2012 году – 61,4%, в 2011 году – 53%, в 2010 году – 55%). Прирост премий в 2017 году связан с увеличением премий по инвестиционному и накопительному страхованию жизни, рынок кредитного страхования жизни за счет физических лиц вырос незначительно, по причине перевода кредитного страхования некоторыми страховыми компаниями в коллективные договора.

Рынок страхования жизни за счет юридических лиц в 2017 году увеличился в 3,5 раза с 6,7 млрд рублей в 2016 году до 23,4 млрд рублей (в 2016 году прирост – 13,6%, в 2015 году – убыль 21%, в 2014 году убыль – 24%, в 2013 году убыль – 6%, в 2012 году прирост – 32%, в 2011 году – прирост 60%).

Взрывообразный прирост премий по страхованию жизни за счет юридических лиц связан с увеличением сборов по коллективным договорам страхования заемщиков. Премии по корпоративному страхованию сотрудников впервые после трехлетнего снижения показали тенденцию к небольшому росту.

В 2017 году можно констатировать сокращение после пятилетнего прироста доли премий по страхованию жизни за счет физических лиц с 97% до 93%. Соответственно, доля премий по страхованию жизни за счет юридических лиц выросла с 3% до 7%.

Таблица 2.3. Структура рынка страхования жизни по типу страхователей в 2010–2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
За счет физических лиц	79	78	83	89	93	96	97	93
За счет юридических лиц	21	22	17	11	7	4	3	7

Источник: Банк России, АСЖ

В 2017 году практически две трети премий на рынке страхования жизни обеспечивается инвестиционным страхованием за счет физических лиц (64,1%). На накопительное страхование жизни за счет физических лиц приходится 15,6% премий, на кредитное страхование по индивидуальным и коллективным договорам – 18,8% премий, на прочие виды страхования – 1,5% премий.

В 2017 году премии по страхованию жизни за счет физических лиц выросли на 47,5%



Источник: АСЖ

Рис. 2.1. Структура премий по страхованию жизни по линиям бизнеса в 2017 году

В 2017 году увеличилась доля премий по инвестиционному страхованию жизни

Анализ динамики структуры рынка страхования жизни по линиям бизнеса за 2012–2017 гг. позволяет выделить следующие тенденции:

- нарастающее увеличение доли премий по инвестиционному страхованию жизни с 9,9% в 2012 году до 64,1% в 2017 году;
- снижение доли кредитного страхования жизни (индивидуальные и кредитные договора) с 54,3% в 2012 году до 18,8% в 2017 году;
- снижение доли премий за счет юридических лиц (кроме коллективных договоров страхования заемщиков) с 8,8% в 2012 году до 1,1% в 2017 году.

Таблица 2.4. Динамика структуры премий по страхованию жизни по видам бизнеса в 2012–2017 гг.

Сегмент рынка страхования жизни	Доля, %					
	Год					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИСЖ за счет ФЛ	9,9	18,4	29	43,4	57,3	64,1
НСЖ за счет ФЛ	25,7	18,7	24,5	23,1	18,9	15,6
Кредитное страхование за счет ФЛ	44,6	50,5	38,2	28,3	20,2	12,8
Кредитное страхование по коллективным договорам	9,7	4,9	1,9	1,3	1,3	6,0
НСЖ и ИСЖ за счет ЮЛ	7,1	4,6	4,4	2,3	1,1	0,7
Пенсионное страхование за счет ФЛ	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,2
Пенсионное страхование за счет ЮЛ	1,3	1,2	0,7	0,5	0,3	0,2
РСЖ (не кредитное) за счет ФЛ	0,7	0,7	0,4	0,3	0,2	0,2
РСЖ за счет ЮЛ	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Источник: АСЖ

Сегодня доля премии жизни в общей премии страхового рынка в России составляет 28%, тогда как на развитых страховых рынках, эта цифра доходит до 60%.

Комментарий



В 2017 году страхование жизни в очередной раз стало одним из немногих сегментов рынка, продемонстрировавших существенный прирост.

И несмотря на это, его потенциал все еще очень высок. Сегодня доля премии жизни в общей премии страхового рынка в России составляет 28%, тогда как на развитых страховых рынках, в частности в Западной Европе, эта цифра доходит до 60%. Доля «жизни» в ВВП России составляет 0,36%, в мире – в среднем 3%.

Безусловным драйвером роста в сегменте страхования жизни сегодня выступает ИСЖ, сборы по которому обогнали даже такой массовый вид, как ОСАГО. На его долю сейчас приходится более половины всех продаж страховщиков жизни и комиссионных доходов банков. Однако агрессивные продажи обусловили ряд дополнительных рисков для рынка. Среди них отсутствие исчерпывающей информации о продукте и его доходности и недостаточное понимание клиентом продукта на этапе покупки – все это может существенно повлиять на динамику развития страхования жизни и всего рынка в ближайшие годы.

Инициативы регулятора по повышению прозрачности данного вида страхования, расширение продуктовых линеек, разработка новых дистанционных возможностей для клиентов – вот лишь часть необходимых мер, которые позволят снизить репутационные риски в отрасли, а также повысить качество продаж и удовлетворенность клиентов.

СК «Альянс Жизнь» одна из немногих компаний «жизни», которая предлагает своим клиентам и партнерам комплексную защиту по личным видам страхования Employee Benefits, где наряду с классическими видами страхования жизни, предлагается добровольное медицинское страхование (ДМС) и страхование от несчастного случая. На развитие именно такого комплексного подхода были сосредоточены наши усилия в 2017 г.

*Николай Клековкин,
глава Группы компаний Allianz в России*

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий наблюдаются по договорам коллективного страхования заемщиков

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий наблюдаются по договорам коллективного страхования заемщиков (в 7,3 раза). После трехлетнего периода снижения показан небольшой (+9,1%) прирост корпоративного страхования жизни (кроме коллективных договоров страхования заемщиков), прежде всего, за счет рискованного страхования жизни.

В части договоров с физическими лицами инвестиционное страхование жизни выросло на 72%, рискованное страхование жизни (кроме страхования заемщиков) – на 75%, накопительное страхование жизни – на 27%. Наблюдается снижение премий по кредитному страхованию заемщиков (по индивидуальным договорам) на уровне 2,5%.

Таблица 2.5. Динамика премий на рынке страхования жизни по видам бизнеса в 2012–2017 гг.

Сегмент рынка страхования жизни	Премии, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Кредитное страхование за счет ФЛ	24,0	42,9	42,0	36,7	43,6	42,5	+18,9	-2,5
РСЖ (не кредитное) за счет ФЛ	0,4	0,6	0,4	0,4	0,4	0,7	0	+75
НСЖ за счет ФЛ	13,8	15,9	26,7	29,9	40,7	51,7	+36,1	+27
ИСЖ за счет ФЛ	5,3	15,6	31,5	56,3	123,5	212,4	+119,4	+72,0
Пенсионное страхование за счет ФЛ	0,4	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0	0
Всего за счет ФЛ	43,9	75,6	101,4	124,1	209,0	308,1	+68,4	+47,4
Кредитное страхование по коллективным договорам	5,2	4,2	2,1	1,7	2,7	19,8	+58,8	В 7,3 раза
РСЖ за счет ЮЛ	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,6	+50	+100
НСЖ и ИСЖ за счет ЮЛ	3,8	3,9	4,9	3,0	2,4	2,4	-20	0
Пенсионное страхование за счет ЮЛ	0,7	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	-14	0
Всего за счет ЮЛ	9,9	9,3	7,1	5,6	6,7	23,4	+19,6	В 3,5 раза

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Фундаментальная ценность страхования – это помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию

Комментарий



Современное страхование – это новые сервисы, технологии и удобства. Учитывая эти факты, в 2017 году наша компания сконцентрировалась на разработке и продвижении новых продуктов с учетом потребностей клиентов, работе по расширению партнерской сети, продаже программ страхования жизни через агентскую сеть, улучшению качества клиентского сервиса, внедрению новых технологических решений.

Мы запустили новые программы инвестиционно-го страхования жизни, проекты с новыми банками-партнерами, организовали современную систему обучения продавцов, улучшили качество и скорость взаимодействия с клиентами.

К 25-летию СК «Согласие» – нашей материнской компании – запущен масштабный социально значимый проект «25 добрых дел». Ведь по сути фундаментальная ценность страхования – это помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. «Согласие-Вита» принимает активное участие в этом проекте. Было выбрано несколько направлений – помощь пожилым людям, детям, бездомным животным и забота об экологии.

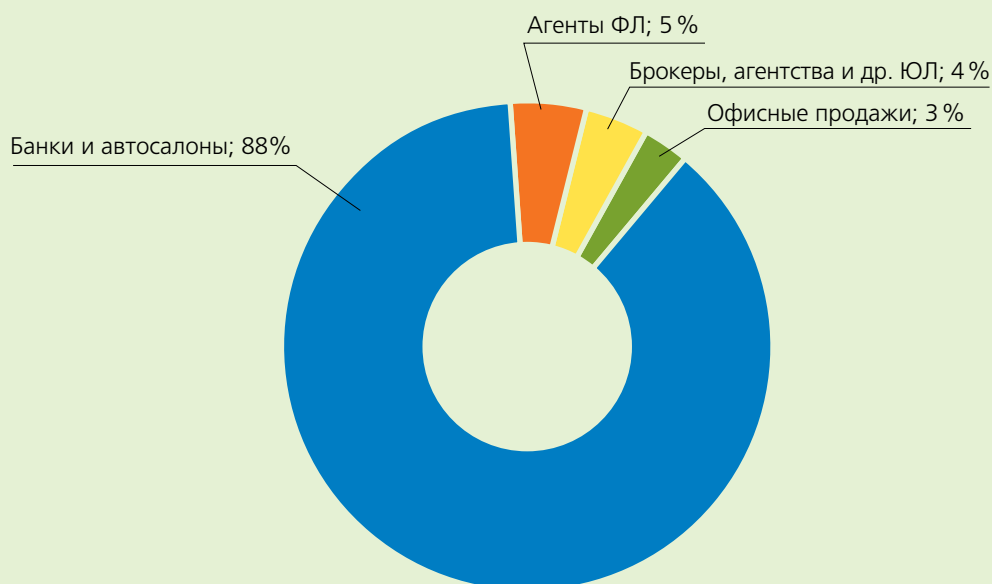
В 2018 году компания продолжит развивать инвестиционные, накопительные и рискованные продукты, с учетом новых технологий, новых опций. Они будут меняться сообразно ожиданиям и потребностям наших клиентов, ведь продуктовая линейка – это живой организм.

Безусловно, мы нацелены на повышение уровня клиентского сервиса, реализуя индивидуальный, эксклюзивный подход к каждому клиенту. Стратегия развития, выработанная на период до 2020 года, позволит нам выйти на новый уровень развития бизнеса. Мы шагнули в период активного развития, полны планов и энергии для их реализации.

Татьяна Ланда,
Генеральный директор СК «Согласие-Вита»

В 2017 году на рынке страхования жизни продолжилось доминирование банковского канала продаж

В 2017 году на рынке страхования жизни продолжилось доминирование банковского канала продаж, доля которого выросла до 88%. Через агентов – физических лиц было собрано 5% премий, через брокеров, независимые агентства и другие юридические лица – 4% премий, через прямые офисные продажи (в т.ч. корпоративные продажи, телемаркетинг, Интернет) – 3% премий.



Источник: Банк России

Рис. 2.2. Структура каналов продаж на рынке страхования жизни в 2017 году

В 2017 году наибольший прирост премий по страхованию жизни показал банковский канал

В структуре каналов продаж на рынке страхования жизни в 2017 году отмечаются следующие тенденции:

- продолжение увеличения доли премий через банки с 61% в 2012 году до 88% в 2017 году;
- дальнейшее снижение доли премий через агентов – физических лиц с 14% в 2012 году до 5% в 2017 году;
- сформировавшийся тренд снижения доли продаж через брокеров и независимых юридических лиц с 10% в 2012 году до 4% в 2017 году;
- стабилизация доли офисных продаж в 2016–2017 гг. на уровне 3% с предшествующим нисходящим трендом.

Таблица 2.6. Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования жизни в 2012–2017 гг.

Канал/Год	Доля премий, %					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Агенты – ФЛ	14	13	11	9	7	5
Брокеры, агентства и др. ЮЛ	10	9	10	9	6	4
Банки и автосалоны	61	69	73	78	84	88
Офисные продажи	15	9	6	4	3	3

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2017 году наибольший прирост премий по страхованию жизни в 61% показал банковский канал, что связано с инвестиционным и накопительным страхованием жизни. Через офисы объем собираемых премий вырос на 26,7%, через агентов – физических лиц – на 20,8%, через брокеров и агентов – юридических лиц – на 7%. Существенное снижение собираемых премий наблюдалось только через автосалоны (на 71%).

Таблица 2.7. Премии по каналам продаж на рынке страхования жизни в 2012–2017 гг.

Канал	Премии, млрд рублей						Прирост, %	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Агенты (ФЛ и ИП)	9,7	10,9	12,2	12,3	14,4	17,4	+17,1	+20,8
Агентства и др. ЮЛ	4,3	5,5	7,5	11,0	12,9	13,8	+17,3	+7,0
Банки	30	59	79,4	101,2	181,7	292,5	+79,5	+61,0
Автосалоны	1,8	2,1	2,8	0,3	0,7	0,2	+133,3	-71
Офисные продажи	8,0	7,4	6,6	4,9	6,0	7,6	+22,4	+26,7

Источник: Банк России, АСЖ

По сравнению с 2016 годом количество компаний, осуществляющих деятельность по страхованию жизни, сократилось на 2 организации

К концу 2017 году на рынке страхования жизни осталось 32 страховые организации, специализирующиеся по страхованию жизни, из них осуществляли деятельность по страхованию жизни 31 страховщик. По сравнению с 2016 годом количество компаний, осуществляющих деятельность по страхованию жизни, сократилось на 2 организации.

Таблица 2.8. Число страховых организаций со специализацией на страховании жизни на конец года в 2010–2017 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число страховых организаций	53	48	42	42	41	39	34	32

Источник: Банк России, АСЖ

В 2015–2017 гг. продолжилась тенденция увеличения концентрации на рынке страхования жизни в первой тройке ведущих страховщиков. Показатели концентрации в первой пятерке и десятке практически не изменились.

Таблица 2.9. Динамика показателей концентрации рынка страхования жизни в 2010–2017 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ТОП-3	37,9	36,0	37,0	47,9	56,1	59,6	61,0	62,5
ТОП-5	51,1	54,5	59,0	66,2	71,3	74,2	75,4	75,2
ТОП-10	74,6	80,6	85,8	86,9	88,4	89,4	89,6	89,6

Источник: Банк России, АСЖ

В соответствии с индексом Херфиндаля–Хиршмана, который рассчитан в отношении премии по страхованию жизни за 2017 год на уровне 1581 пункта, рынок страхования жизни продолжает оцениваться как умеренно концентрированный.

Таблица 2.10. Изменение индекса концентрации рынка страхования жизни в 2010–2017 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс Херфиндаля–Хиршмана	728	1038	872	1153	1579	1691	1503	1581

Источник: Банк России, АСЖ

По объему премии лидирующие позиции стабильно занимают Москва, Санкт-Петербург и Самарская область

Страхование жизни в регионах: дальнейший потенциал развития

Объем премий по страхованию жизни в субъектах Российской Федерации зависит от численности населения, концентрации граждан в крупных городах, уровня доходов населения, стоимости жизни, количества банковских подразделений, через которые осуществляются продажи страхования жизни, и ряда других факторов.

Ряд регионов выделяется в отношении проникновения страхования жизни и потенциала дальнейшего развития страхования жизни в этих регионах. По объему премии лидирующие позиции стабильно занимают Москва, Санкт-Петербург и Самарская область.

На Москву, доля которой в населении России составляет 8,4%, приходится свыше половины всей общероссийской премии по страхованию жизни, что объясняется, помимо высокого уровня среднедушевого дохода (61 358 руб. в месяц), значительной долей населения с повышенным уровнем дохода, наибольшей концентрацией банковских отделений в столице, осуществляющих продажи, прежде всего, инвестиционного и кредитного страхования жизни.

В Санкт-Петербурге показатели развития страхования жизни существенно ниже, чем в Москве, но премия на душу населения превышает показатели других субъектов Федерации (3226 рублей).

Из остальных регионов ТОП-20 с объемом премии свыше 3 млрд рублей за 2017 год:

- наиболее высокие темпы роста премии по страхованию жизни показали Омская область (+202,1%), Тюменская область (+129,6%), Приморский край (+103,7%);
- наибольший размер премии по страхованию жизни на душу населения приходится на Хабаровский край (2984 рубля), Самарскую область (2945 рублей), Омскую область (2151 рубль).

Недостаточно реализован потенциал развития страхования жизни в ряде регионов с населением от 2 млн человек, премия на душу населения в которых существенно ниже общероссийского показателя (2258 рублей): Дагестан (79 рублей), Алтайский край (592 рубль), Ставропольский край (741 рубль).

Недостаточно реализован потенциал развития страхования жизни в Дагестане, Алтайском и Ставропольском краях

Таблица 2.11. Динамика сборов премии по страхованию жизни, численности населения и премии по страхованию жизни на душу населения в регионах Российской Федерации

№	Регион	Премия, тыс. рублей			Население на 1 янв., тыс. чел.			Премия на чел., рублей		
		2017	2016	2017/2016, %	2017	2016	2016/2015, %	2017	2016	2017/2016, %
	Итого	331 536 826	215 740 164	53,7	146 804	146 545	0,2	2 258	1 472	53,4
1	г. Москва	158 814 435	112 084 447	41,7	12 381	12 330	0,4	12 828	9 090	41,1
2	г. Санкт-Петербург	17 037 747	11 847 057	43,8	5 282	5 226	1,1	3 226	2 267	42,3
3	Самарская область	9 435 116	4 965 162	90,0	3 204	3 206	-0,1	2 945	1 549	90,2
4	Тюменская область	7 642 868	3 328 211	129,6	3 660	3 615	1,2	2 088	921	126,8
5	Московская область	7 501 615	4 650 070	61,3	7 423	7 319	1,4	1 011	635	59,0
6	Краснодарский край	6 868 131	3 930 604	74,7	5 571	5 514	1,0	1 233	713	72,9
7	Свердловская область	6 097 649	4 127 743	47,7	4 329	4 330	0,0	1 408	953	47,7
8	Республика Татарстан	5 611 555	3 539 422	58,5	3 885	3 869	0,4	1 444	915	57,9
9	Нижегородская область	5 413 512	3 247 040	66,7	3 248	3 260	-0,4	1 667	996	67,4
10	Республика Башкортостан	5 110 622	3 830 022	33,4	4 067	4 071	-0,1	1 257	941	33,6
11	Ростовская область	5 011 779	3 119 110	60,7	4 231	4 236	-0,1	1 184	736	60,9
12	Пермский край	4 292 494	2 463 055	74,3	2 632	2 634	-0,1	1 631	935	74,4
13	Омская область	4 243 064	1 404 711	202,1	1 973	1 978	-0,3	2 151	710	202,9
14	Хабаровский край	3 978 872	2 043 890	94,7	1 333	1 335	-0,1	2 984	1 532	94,9
15	Приморский край	3 878 692	1 903 719	103,7	1 923	1 929	-0,3	2 017	987	104,4
16	Иркутская область	3 876 910	2 370 972	63,5	2 409	2 413	-0,2	1 609	983	63,8
17	Новосибирская область	3 760 384	2 958 614	27,1	2 780	2 762	0,6	1 353	1 071	26,3
18	Красноярский край	3 557 145	2 424 822	46,7	2 875	2 866	0,3	1 237	846	46,2
19	Челябинская область	3 432 337	2 466 416	39,2	3 502	3 501	0,0	980	705	39,1
20	Волгоградская область	2 889 541	1 591 469	81,6	2 535	2 546	-0,4	1 140	625	82,3
21	Саратовская область	2 620 410	1 703 289	53,8	2 479	2 488	-0,3	1 057	685	54,4
22	Воронежская область	2 486 369	1 176 781	111,3	2 335	2 333	0,1	1 065	504	111,1
23	Кемеровская область	2 448 172	1 935 500	26,5	2 709	2 718	-0,3	904	712	26,9
24	Рязанская область	2 395 374	642 660	272,7	1 127	1 130	-0,3	2 126	569	273,8
25	Тульская область	2 270 545	878 432	158,5	1 499	1 506	-0,5	1 514	583	159,7

№	Регион	Премия, тыс. рублей			Население на 1 янв., тыс. чел.			Премия на чел., рублей		
		2017	2016	2017/2016, %	2017	2016	2016/2015, %	2017	2016	2017/2016, %
26	Ставропольский край	2 076 878	1 383 334	50,1	2 804	2 802	0,1	741	494	50,0
27	Ульяновская область	2 010 749	1 546 361	30,0	1 253	1 258	-0,4	1 605	1 230	30,5
28	Ярославская область	1 940 591	1 144 023	69,6	1 271	1 272	-0,1	1 527	899	69,8
29	Вологодская область	1 861 645	1 059 488	75,7	1 184	1 188	-0,3	1 573	892	76,3
30	Калининградская область	1 830 996	1 223 404	49,7	986	976	1,0	1 857	1 253	48,2
31	Белгородская область	1 800 330	1 018 779	76,7	1 553	1 550	0,2	1 159	657	76,4
32	Оренбургская область	1 727 561	959 415	80,1	1 990	1 995	-0,3	868	481	80,5
33	Удмуртская Республика	1 700 169	1 104 937	53,9	1 517	1 517	0,0	1 121	728	53,9
34	Амурская область	1 556 642	685 975	126,9	802	806	-0,5	1 942	851	128,0
35	Владимирская область	1 547 885	1 071 762	44,4	1 390	1 397	-0,5	1 114	767	45,2
36	Архангельская область	1 517 544	750 587	102,2	1 166	1 174	-0,7	1 302	639	103,6
37	Алтайский край	1 399 437	1 105 451	26,6	2 366	2 377	-0,5	592	465	27,2
38	Пензенская область	1 336 407	571 649	133,8	1 342	1 349	-0,5	996	424	135,0
39	Чувашская Республика – Чувашия	1 315 477	847 096	55,3	1 236	1 237	-0,1	1 064	685	55,4
40	Астраханская область	1 315 431	522 741	151,6	1 019	1 019	0,0	1 291	513	151,6
41	Калужская область	1 307 145	540 663	141,8	1 015	1 010	0,5	1 288	535	140,6
42	Сахалинская область	1 305 132	658 331	98,2	487	487	0,0	2 678	1 351	98,2
43	Республика Коми	1 291 396	797 434	61,9	851	857	-0,7	1 518	931	63,1
44	Томская область	1 239 514	836 305	48,2	1 079	1 077	0,2	1 149	777	47,9
45	Тверская область	1 238 440	937 819	32,1	1 297	1 305	-0,6	955	719	32,9
46	Мурманская область	1 203 020	871 660	38,0	758	762	-0,6	1 588	1 144	38,8
47	Кировская область	1 154 817	733 936	57,3	1 292	1 297	-0,4	894	566	58,1
48	Республика Саха (Якутия)	1 153 221	741 963	55,4	963	960	0,3	1 198	773	54,9
49	Ивановская область	1 125 632	745 036	51,1	1 023	1 030	-0,6	1 100	723	52,1
50	Брянская область	1 125 566	770 341	46,1	1 221	1 226	-0,4	922	628	46,7
51	Камчатский край	1 117 558	337 236	231,4	315	316	-0,4	3 551	1 067	232,8
52	Курская область	1 003 102	564 121	77,8	1 123	1 120	0,3	893	504	77,4
53	Республика Бурятия	1 000 179	737 191	35,7	984	982	0,2	1 016	750	35,4
54	Липецкая область	979 812	609 101	60,9	1 156	1 156	0,0	847	527	60,8
55	Забайкальский край	900 719	473 044	90,4	1 079	1 083	-0,4	835	437	91,1
56	Смоленская область	852 135	513 760	65,9	953	959	-0,6	894	536	66,8
57	Республика Марий Эл	824 813	597 781	38,0	685	686	-0,2	1 205	872	38,2
58	Республика Мордовия	692 646	444 387	55,9	809	807	0,1	857	550	55,7
59	Курганская область	612 628	490 406	24,9	854	862	-0,9	717	569	26,1

№	Регион	Премия, тыс. рублей			Население на 1 янв., тыс. чел.			Премия на чел., рублей		
		2017	2016	2017/2016, %	2017	2016	2016/2015, %	2017	2016	2017/2016, %
60	Орловская область	592 173	336 854	75,8	755	760	-0,6	785	443	76,9
61	Ленинградская область	544 067	349 917	55,5	1 792	1 779	0,7	304	197	54,4
62	Костромская область	521 148	379 970	37,2	648	651	-0,5	804	583	37,9
63	Тамбовская область	516 957	287 984	79,5	1 040	1 050	-0,9	497	274	81,2
64	Республика Карелия	514 407	362 455	41,9	627	630	-0,4	820	575	42,6
65	Новгородская область	485 664	218 194	122,6	613	616	-0,5	793	354	123,7
66	Республика Хакасия	440 685	260 290	69,3	538	537	0,2	820	485	69,0
67	Псковская область	428 939	284 199	50,9	642	646	-0,7	668	440	51,9
68	Магаданская область	356 408	244 417	45,8	146	146	-0,5	2 448	1 670	46,6
69	Республика Дагестан	241 181	110 529	118,2	3 042	3 016	0,9	79	37	116,3
70	Республика Тыва	195 496	104 068	87,9	319	316	0,9	614	330	86,1
71	Еврейская авт. область	179 018	135 567	32,1	164	166	-1,1	1 090	816	33,6
72	Кабардино-Балкарская Республика	162 643	131 421	23,8	864	862	0,3	188	152	23,4
73	Республика Адыгея	113 286	59 424	90,6	453	451	0,4	250	132	89,8
74	Карачаево-Черкесская Республика	104 948	73 286	43,2	466	468	-0,3	225	157	43,6
75	Республика Северная Осетия – Алания	97 301	106 986	-9,1	703	704	-0,1	138	152	-9,0
76	Республика Калмыкия	90 228	109 980	-18,0	278	279	-0,3	325	395	-17,7
77	Чеченская Республика	85 302	84 347	1,1	1 415	1 394	1,5	60	60	-0,3
78	Чукотский авт. округ	59 330	9 930	497,5	50	50	-0,7	1 191	198	501,5
79	Республика Алтай	52 529	38 984	34,7	217	215	0,9	242	181	33,6
80	Республика Ингушетия	13 947	21 739	-35,8	480	473	1,6	29	46	-36,9
81	Республика Крым	364	438	-16,9	1 912	1 907	0,3	0	0	-17,1
82	г. Севастополь	226	427	-47,1	429	416	3,0	1	1	-48,6

Источник: Банк России, Росстат, АСЖ

Рынок страхования от несчастных случаев и болезней в 2010–2017 гг.

В 2017 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней увеличились на 12,2%, до 121,2 млрд рублей. Ключевым фактором, способствующим росту рынка, как и годом ранее, выступает кредитное страхование, но в 2017 году организованное через программы присоединения к коллективным договорам страхования заемщиков.

Таблица 3.1. Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2010–2017 гг.

Показатель/Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Премии, млрд рублей	36,6	48,8	75,0	93,8	95,5	80,9	108,0	121,2
Прирост, %	35,6	33,3	53,7	25,1	1,8	-15,3	33,5	12,2

Источник: Банк России, АСЖ

В 2017 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней, собранные страховщиками жизни, показали невысокие темпы прироста на уровне 7,5%, увеличившись с 19,9 млрд рублей до 21,4 млрд рублей. Доля страховщиков жизни в общих сборах по страхованию от несчастных случаев и болезней снизилась с 18,4% в 2016 году до 17,7% в 2017 году.

Таблица 3.2. Премии страховщиков жизни по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2011–2017 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Премии, млрд рублей	16,1	28,1	22,3	15,2	12,2	19,9	21,4
Прирост, %	36,4	74,1	-20,4	-31,8	-19,6	63,1	7,5

Источник: Банк России, АСЖ

**В 2017 году премии по страхованию
от несчастных случаев и болезней
увеличились на 12,2%**

В 2017 году выплаты по страхованию от несчастных случаев и болезней составили 14,4 млрд рублей, что соответствует уровню 2016 года, что обусловлено низкой убыточностью договоров кредитного страхования, обеспечившего прирост премий по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2016–2017 гг. Соответственно, уровень выплат продолжил снижение до 11,9%.

Таблица 3.3. Выплаты и уровень выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2010–2017 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страховые выплаты, млрд рублей	5,9	8,0	10,4	13,2	15,3	14,8	14,4	14,4
Прирост (убыль), %	+13,5	+35,6	+30	+26,9	+15,9	-3,3	-2,7	0
Уровень выплат, %	16,1	16,4	13,9	14,1	16,0	18,3	13,3	11,9

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

Выплаты страховщиков жизни по страхованию от несчастных случаев и болезней после снижения на 20% в 2016 году незначительно увеличились на 3,6%. В 2017 году страховщики жизни обеспечили 20,1% выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней (в 2016 году – 19,4% всех выплат по виду, в 2015 году – 23,6%). Уровень выплат страховщиков жизни по страхованию от несчастных случаев и болезней продолжил снижение с 28,4% в 2015 году до 13,6% в 2017 году.

Таблица 3.4. Выплаты и уровень выплат страховщиков жизни по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2011–2017 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выплаты, млрд рублей	1,4	2,0	3,2	3,5	3,5	2,8	2,9
Прирост (убыль), %	+30,4	+38,1	+63,5	+6,5	+0,8	-20	+3,6
Уровень выплат, %	8,9	7,1	14,5	22,7	28,4	14,1	13,6

Источник: Банк России

В 2017 году доля премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет физических лиц снизилась с 75% до 59%

В 2017 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет физических лиц снизились на 12%, с 81,5 млрд рублей до 71,9 млрд рублей. В 2016 году наблюдался прирост премий +51,8%, в 2015 году убыль премий составила 16,2%, в 2014 году фиксировался прирост +5,6%, в 2013 году – +25,6%, в 2012 году – +71,1%, в 2011 году – +30,7%, в 2010 году + 32%.

Сокращение премий по страхованию от несчастных случаев и болезней связано со снижением сборов по индивидуальному кредитному страхованию и переводу его в коллективные договора.

Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет юридических лиц в 2017 году выросли на 86%, с 26,5 млрд рублей до 49,3 млрд рублей. В 2016 году премии сократились на 2,6%, в 2015 году – на 13,4%, в 2014 году – на 5%. В 2013 году прирост премий составил +23,9%, в 2012 году – +29,8%, в 2011 году – +37,4%, в 2010 году +40%.

Причины резкого роста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет юридических лиц обусловлены в 2017 году переводом части кредитного страхования из индивидуальных договоров в коллективные договора.

В 2017 году доля премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет физических лиц снизилась с 75% до 59%.

Соответственно, доля премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет юридических лиц расширилась с 25% в 2016 году до 41% в 2017 году.

Таблица 3.5. Структура рынка страхования от несчастных случаев и болезней по типу страхователей в 2010–2017 гг.

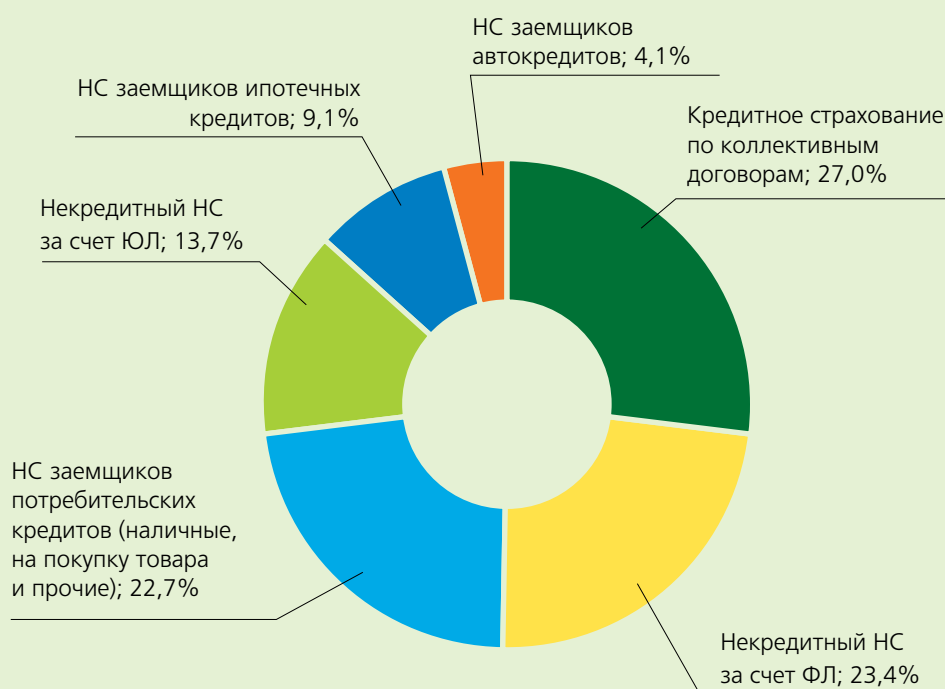
Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
За счет физических лиц, %	58	57	64	65	67	66	75	59
За счет юридических лиц, %	42	43	36	35	33	34	25	41

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2017 году доля премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет юридических лиц расширилась с 25% до 41%

В 2017 году рынок страхования от несчастных случаев и болезней сформирован следующими линиями бизнеса:

- Кредитное страхование НС за счет физических лиц 35,9% премий, в том числе 22,7% – по страхованию заемщиков потребительских кредитов, 9,1% – по страхованию заемщиков ипотечных кредитов и 4,1% – по страхованию заемщиков автокредитов.
- Кредитное страхование по коллективным договорам с банками 27% премий.
- Некредитное страхование за счет физических лиц 23,8% премий.
- Корпоративное страхование (некредитный НС за счет юридических лиц) 13,7% премий.



Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Рис. 3.1. Структура премий по линиям бизнеса на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2017 г.

Увеличилась доля кредитного страхования по коллективным договорам

Анализ динамики структуры рынка страхования от несчастных случаев и болезней за 2012–2017 гг. позволяет выделить следующие тенденции:

- Увеличение доли кредитного страхования по коллективным договорам с 10,9% в 2012 году до 27% в 2017 году;
- Увеличение доли премий по ипотечному страхованию и страхованию заемщиков автокредитов;
- Снижение долей по некредитному страхованию и страхованию заемщиков потребительских кредитов.

Таблица 3.6. Динамика долей премий на рынке страхования от несчастных случаев и болезней по линиям бизнеса в 2012–2017 гг.

Линии бизнеса рынка страхования НС	Доля премий, % Год					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кредитное страхование по коллективным договорам	10,9	10,7	12,8	17,2	9,7	27,0
Некредитный НС за счет ФЛ	14,5	22,1	32,5	38,1	27,8	23,4
НС заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)	39,9	33,5	24,3	16,6	35,4	22,7
Некредитный НС за счет ЮЛ	25	24,6	20,1	16,3	14,8	13,7
НС заемщиков ипотечных кредитов	8,7	7,7	8,3	9,3	8,3	9,1
НС заемщиков автокредитов	1,1	1,5	2,1	2,5	4	4,1

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показало кредитное страхование за счет юридических лиц

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показало кредитное страхование за счет юридических лиц (+211%). Премии по страхованию заемщиков ипотечных кредитов выросли на 22%, по страхованию заемщиков автокредитов – на 16,3%, по некредитному страхованию от несчастных случаев и болезней – на 3,8%.

Снижение премий по страхованию несчастных случаев и болезней в 2017 году наблюдается по страхованию заемщиков потребительских кредитов (-28%) и по некредитному страхованию от несчастных случаев и болезней (-5,3%).

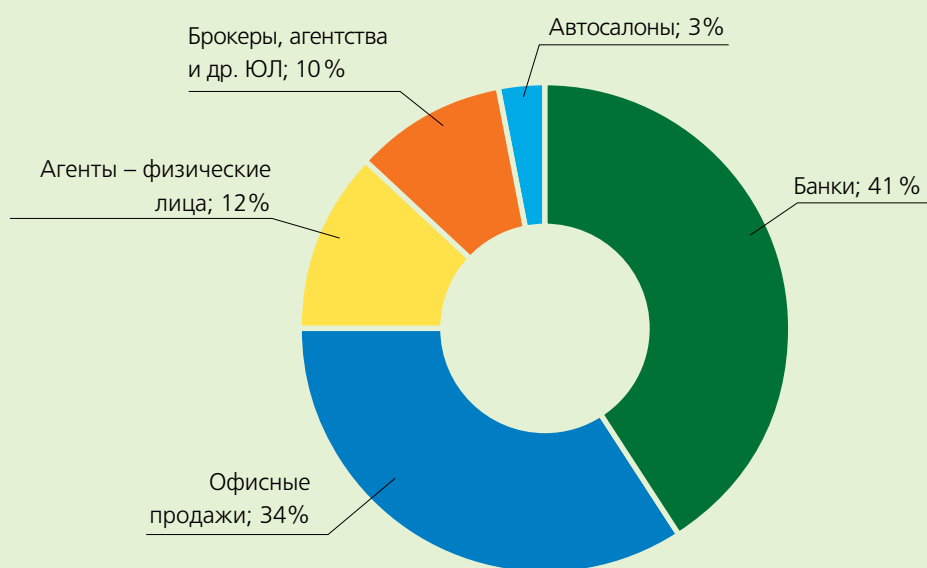
Таблица 3.7. Динамика премий на рынке страхования от несчастных случаев и болезней по линиям бизнеса в 2012–2017 гг.

Линии бизнеса рынка страхования НС	Премии, млрд рублей Год						Прирост, % Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Кредитное страхование за счет ФЛ (всего)	36,6	40,0	33,1	22,9	51,5	43,5	+125	-15,5
В том числе								
Заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)	29,4	31,4	23,2	13,4	38,2	27,5	+185	-28
Заемщиков ипотечных кредитов	6,4	7,2	7,9	7,5	9	11	+20	+22
Заемщиков автокредитов	0,8	1,4	2,0	2,0	4,3	5,0	+115	+16,3
Некредитный НС за счет ФЛ	10,7	20,7	31	30,8	30,0	28,4	-2,6	-5,3
Всего за счет ФЛ	47,3	60,7	64,1	53,7	81,5	71,9	+52	-11,8
Кредитное страхование по коллективным договорам	8	10	12,2	14	10,5	32,7	-25	+211
Некредитный НС за счет ЮЛ	18,4	23,1	19,2	13,2	16,0	16,6	+21	+3,8
Всего за счет ЮЛ	26,4	33,1	31,4	27,2	26,5	49,3	-2,6	+86

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2017 году 41% премий по страхованию от несчастных случаев и болезней было собрано через кредитные организации

В 2017 году 41% премий по страхованию от несчастных случаев и болезней было собрано через кредитные организации, 34% – через офисы страховщиков, 12% – через агентов – физических лиц, 10% – через брокеров и агентов – юридических лиц и 3% – через автосалоны.



Источник: АСЖ (расчеты по статистическим данным Банка России)

Рис. 3.2. Структура каналов продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2017 г.

В 2017 году наблюдается снижение доли банковского и автосалонного канала продаж

В 2017 году наблюдается снижение доли банковского и автосалонного канала продаж с 56% в 2016 году до 44% в 2017 году. Но если в 2014–2015 гг. снижение доли канала было связано с падением кредитования и страхования заемщиков, то в 2017 году обусловлено переводом части бизнеса по страхованию заемщиков из индивидуальных в коллективные схемы, которые не относятся страховщиками к банковскому каналу. Именно этой причиной обусловлено увеличение доли офисных продаж с 22% в 2016 году до 34% в 2017 году.

Доля продаж через страховых брокеров, агентства и другие юридические лица колеблется в районе 9–10%.

Также в 2017 году наблюдается снижение долей продаж страхования от несчастных случаев и болезней через агентов – физических лиц.

Таблица 3.8. Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2012–2017 гг.

Канал продаж / Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Банки + автосалоны, %	52	49	43	40	56	44
Офисные продажи, %	29	27	30	31	22	34
Агенты – физические лица, %	12	15	18	19	13	12
Брокеры, агентства и др. юрлица, %	8	9	9	10	9	10

Источник: АСЖ (расчеты по статистическим данным Банка России)

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показали офисные продажи

В 2017 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показали офисные продажи (+73,2%). Продажи через страховых брокеров, агентства и другие юридические лица выросли на 38,2%, через автосалоны – на 6,1%.

Сборы премий по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2017 году через агентов – физических лиц не изменились, а через банки снизились на 13,6%.

Таблица 3.9. Премии по каналам продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2012–2017 гг.

Канал	Премии, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Агенты (ФЛ и ИП)	8,8	14,2	17,8	15,3	14,7	14,7	-4	0
Брокеры, агентства и др. ЮЛ	5,7	8,2	8,5	8,3	9,3	12,9	+12	+38,7
Банки	37,8	45,0	38,6	29,8	57,2	49,4	+92	-13,6
Автосалоны	0,4	0,9	2,0	2,4	3,3	3,5	+38	+6,1
Офисные продажи	21,1	25,5	28,6	25,1	23,5	40,7	-6	+73,2

Источник: АСЖ (расчеты по статистическим данным Банка России)

Структура премий по страхованию от несчастных случаев и болезней страховщиков жизни несколько отличается от общероссийской сегментации. По итогам 2017 года у страховщиков жизни доля премий по страхованию заемщиков ниже и составляет 50,5% от всей премии по данному виду страхования, а доля премий по страхованию, не связанному с кредитованием, равна 49,5%.

Таблица 3.10. Динамика структуры премий членов АСЖ по страхованию от несчастных случаев и болезней по линиям бизнеса в 2013–2017 гг.

Год	2013	2014	2015	2016	2017
Некредитное страхование, всего	37,1	38,4	51,2	58,9	49,5
за счет физических лиц	27,6	29,3	35,2	46,8	25,2
за счет юридических лиц	9,4	9,1	16,0	12,1	24,3
Кредитное страхование (страхование заемщиков), всего	62,9	61,6	48,8	41,1	50,5
за счет физических лиц	52,6	52,1	41,5	35,6	42,5
за счет юридических лиц	10,4	9,5	7,3	5,4	8,0

Источник: АСЖ

В 2017 году у страховщиков жизни существенно ниже доля офисных продаж

По итогам 2017 года в структуре кредитных премий на страхование заемщиков кредитов наличными приходится 37,2% премий, на автокредитование – 36,2%, на потребительские кредиты – 25,1%. Основные продажи по страхованию заемщиков приходятся на индивидуальное страхование – 81,6% (годом ранее – 84,4%), доля коллективного страхования заемщиков составляет 18,4% (годом ранее – 13,2%).

Таблица 3.11. Динамика структуры премий членов АСЖ по страхованию заемщиков от несчастных случаев и болезней по видам кредитования в 2013–2017 гг.

Год	2013	2014	2015	2016	2017
Кредитование наличными	15,6	36,7	20,7	32,0	37,2
Потребительские кредиты	75,6	37,7	36,2	26,3	25,1
Автокредитование	6,3	24,9	41,8	40,1	36,2
Ипотечные кредиты	1,4	0,0	0,2	0,3	0,3
Кредитные карты	1,0	0,8	1,1	1,4	1,3

Источник: АСЖ

В 2017 году у страховщиков жизни существенно ниже доля офисных продаж (6,6%) и выше доля продаж через банки и автосалоны (65,1%) по сравнению с компаниями, специализирующимися на страховании ином, чем страхование жизни.

Таблица 3.12. Динамика структуры каналов продаж членов АСЖ по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2013–2017 гг.

Год	2013	2014	2015	2016	2017
Агенты (ФЛ и ИП)	12,5	10,9	12,3	9,2	7,2
Брокеры, агентства и другие юридические лица	5,5	6,3	9,9	14,7	20,9
Банки	73,1	69,5	54,9	60,5	48,9
Автосалоны	1,6	7,6	9,4	10,1	16,2
Офисные продажи	7,3	5,7	13,5	5,5	6,8

Источник: АСЖ

Финансовые показатели страховщиков жизни на конец 2017 г. и их динамика в 2012–2017 гг.

Активы страховщиков жизни в Российской Федерации на конец 2017 года оцениваются в 755–760 млрд рублей, что составляет 0,82% ВВП. Наблюдается устойчивое увеличение отношения активов страховщиков жизни к ВВП с 0,15% в 2011 году до 0,82% в 2017 году.

Инвестиции страховщиков жизни выросли до 635–640 млрд рублей или 0,69% ВВП (0,11% – в 2011 году, 0,14% – в 2012 году, 0,17% – в 2013 году, 0,21% – в 2014 году, 0,31% – в 2015 году, 0,48% – в 2016 году).

Собственные средства страховщиков жизни достигли 72–73 млрд рублей, совокупная прибыль – 28–29 млрд рублей.

Таблица 4.1. Динамика основных финансовых показателей компаний по страхованию жизни на конец 2012–2017 гг.

Показатель	Значение показателя, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Активы	140–145	179–185	208–210	300–305	475–480	755–760	+58	+59
Инвестиции	92–95	120–124	160–165	255–260	410–420	635–640	+57	+54
Собственные средства	24–25	25–26	17–18	32–33	52–53	72–73	+62	+38
Страховые резервы	105–110	142–146	175–180	242–245	395–400	635–640	+63	+60
Чистая прибыль за год	6–6,5	8–8,5	9,5–10	15,8–16	25,2–26	28–29	+60	+11

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Активы страховщиков жизни в Российской Федерации на конец 2017 года оцениваются в 755–760 млрд рублей

Таблица 4.2. Динамика отношения основных финансовых показателей компаний по страхованию жизни к ВВП на конец 2011–2017 гг.

Показатель	Показатель к ВВП на конец года, %						
	Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Активы	0,15	0,21	0,25	0,27	0,37	0,55	0,82
Инвестиции	0,11	0,14	0,17	0,21	0,31	0,48	0,69
Собственные средства	0,035	0,04	0,04	0,025	0,041	0,061	0,079
Страховые резервы	0,12	0,18	0,22	0,25	0,30	0,46	0,69
Чистая прибыль за год	0,006	0,010	0,013	0,014	0,019	0,03	0,31

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

По итогам 2017 года активы компаний, специализирующихся на страховании жизни, увеличились на 59% и оцениваются в 755–760 млрд рублей. В 2016 году активы страховщиков жизни выросли на 58%, в 2015 году – на 44%, в 2014 году – на 15%, в 2013 году – на 28%, в 2012 году – на 43%.

В 2016–2017 гг. наблюдаются самые высокие темпы прироста активов страховщиков жизни за период 2012–2017 гг.

В 2017 году более трех четвертей активов страховщиков жизни представлены инвестиционными ценными бумагами (64,7%) и депозитами в кредитных организациях (19,5%).

На денежные средства приходится 8,0% активов страховщиков жизни, на отложенные аквизиционные расходы – 3,4%, на дебиторскую задолженность, займы и предоплаты – 1,6% и на другие активы – 2,8%.

В 2016–2017 гг. наблюдаются самые высокие темпы прироста активов страховщиков жизни за период 2012–2017 гг.



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.1. Структура активов страховщиков жизни на конец 2017 г.

Продолжается устойчивый рост доли инвестиционных ценных бумаг

Анализ динамики активов страховщиков жизни за 2012–2017 гг. позволяет выделить следующие структурные тенденции:

- продолжается устойчивый рост доли инвестиционных ценных бумаг с 45,2% в 2012 году до 64,7% в 2017 году;
- получил подтверждение тренд снижения доли депозитов с 30,3% в 2015 году до 19,5% в 2017 году (ранее в 2012–2014 гг. наблюдалось увеличение доли депозитов);
- выраженное снижение доли отложенных аквизиционных расходов с 15,2% на конец 2012 года до 3,4% на конец 2017 года;
- в 2017 году наблюдается двукратное увеличение доли денежных средств в активах страховщиков жизни с 4,0% до 8,0%;
- более чем в 2 раза снизилась в 2017 году доля дебиторской задолженности страховщиков с 3,7% до 1,6%;
- доля отложенных налоговых активов и требований в 2017 году впервые увеличилась с 0,2% до 0,7%;

Таблица 4.3. Динамика структуры активов страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиционные ценные бумаги	45,2	50,4	51,7	54,7	58,2	64,7
Депозиты в банках	27	26,1	29,4	30,3	27,5	19,5
Денежные средства	5,5	6,4	6,9	4,8	4,0	8,0
Отложенные аквизиционные расходы	15,2	11,3	7,2	4,5	4,2	3,4
Дебиторская задолженность, предоплаты	3,2	2,7	2,0	2,8	3,7	1,6
Перестраховщики в страховых резервах	0,9	0,9	0,7	0,6	0,4	0,3
Основные средства и нематериальные активы	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2
Отложенные налоговые требования	1,2	0,7	1,5	0,2	0,2	0,7
Прочие активы и инвестиции	0,8	1,2	0,3	1,9	1,5	1,6

Источник: АСЖ (По данным МСФО)

По итогам 2017 года наибольшие темпы прироста активов наблюдаются по отложенным налоговым требованиям и активам

По итогам 2017 года наибольшие темпы прироста активов наблюдаются по отложенным налоговым требованиям и активам (в 5,6 раза), по денежным средствам (+220%), по прочим активам, в основном за счет инвестиционного имущества (+88%), по инвестиционным ценным бумагам (+76,3%).

Снижение абсолютного показателя активов на конец 2017 года показали дебиторская задолженность, основные средства и нематериальные активы.

Таблица 4.4. Динамика различных видов активов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг. *

Вид актива	Показатель на конец года, млрд рублей						Прирост, %		
	Год						Годы		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Инвестиционные ценные бумаги	58,1	83	107,8	161,3	275,0	484,7	+49,6	+70,5	+76,3
Депозиты в банках	34,7	43,0	60,7	89,4	130,0	146,0	+47,3	+45,4	+12,3
Денежные средства	7,1	10,6	14,3	14,2	18,8	60,2	-0,7	+32,4	+220
Отложенные аквизиционные расходы	19,5	18,6	14,9	13,4	19,9	25,4	-10	+48,5	+27,6
Дебиторская задолженность и предоплаты	4,1	4,4	4,1	8,2	17,5	11,8	+100	+113,4	-32,6
Перестраховщики в страховых резервах	1,1	1,5	1,5	1,8	1,8	2,1	+20	0,0	+16,7
Основные средства и нематериальные активы	0,5	0,5	0,6	0,6	1,5	1,4	0	+150,0	-6,7
Отложенные налоговые требования и ОНА	1,5	1,1	3,2	0,7	0,9	5,1	-78	+28,6	В 5,6 раза
Прочие активы и инвестиции	2,0	2,0	0,8	5,2	6,9	13,0	+550	+32,7	+88,4

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2012–2017 гг.

Источник: АСЖ (По данным МСФО)

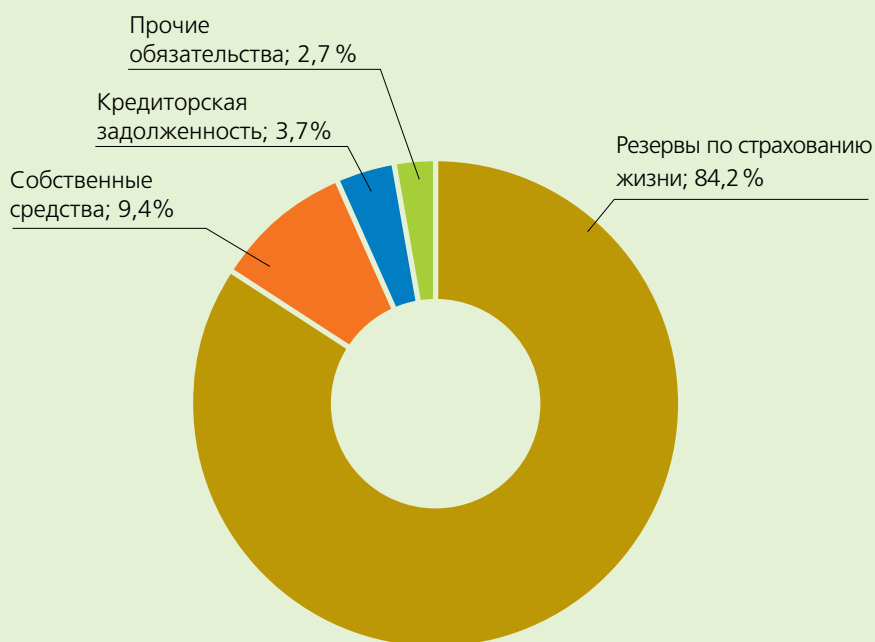
Таблица 4.5. Динамика активов ведущих страховщиков жизни – членов АСЖ на конец 2013–2017 гг.

Страховая компания	Активы на конец года, млн рублей					Прирост, %	
	Год					Годы	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Сбербанк страхование жизни	10 475	40 174	79 003	129 793	230 460	64,3	77,6
РГС Жизнь	21 584	27 684	40 966	78 731	123 843	92,2	57,3
АльфаСтрахование Жизнь	13 515	19 042	29 944	50 935	91 638	70,1	79,9
ВТБ Страхование жизни	-	674	7218	20 236	39 943	180,4	97,4
СИВ Лайф	8798	16 231	26 906	29 117	32 053	8,2	10,1
Благосостояние	10 182	11 539	13 465	20 478	27 168	52,1	32,7
СОГАЗ Жизнь	11 128	12 220	13 950	16 638	26 438	19,3	58,9
Метлайф	21 189	20 236	22 151	23 933	23 467	8,0	-1,9
Альянс Жизнь	10 649	13 406	17 160	21 528	22 989	25,5	6,8
Ренессанс Жизнь	6744	6513	8450	13 879	22136	64,2	59,5
Ингосстрах Жизнь	-	-	4465	9669	19 497	116,6	101,6
Райффайзен Лайф	4020	6648	10 536	13 001	17 260	23,4	32,8
РРФ Страхование жизни	18 405	12 347	10 795	10 557	11 362	-2,2	7,6
Сосьете Женераль Страхование Жизни	6650	7208	8364	8779	13 371	5,0	52,3
ВСК Линия жизни	-	-	-	1803	12 609	-	599,3
Капитал Лайф	-	-	4060	8746	10 548	115,4	20,6

Источник: АСЖ (По данным МСФО)

На конец 2017 года пассивы страховщиков жизни в России составляют на 84,2% страховые резервы

На конец 2017 года пассивы страховщиков жизни в России составляют на 84,2% страховые резервы, на 9,4% – собственные средства страховщиков, на 3,7% – кредиторская задолженность и 2,7% – прочие обязательства.



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.2. Структура пассивов страховщиков жизни на конец 2017 г.

**По итогам 2017 года страховые резервы
страховщиков жизни увеличились
на 60,7%**

В структуре пассивов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг. выделяются следующие тенденции:

- увеличение доли страховых резервов с 72,5% на конец 2012 года до 84,2% на конец 2017 года;
- увеличение в 2017 году доли кредиторской задолженности до 3,7% с предыдущим периодом снижения с 6,8% в 2012 году до 2,6% в 2016 году;
- снижение доли собственных средств до 9,4% по итогам 2017 года.

Таблица 4.6. Динамика структуры пассивов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Резервы по страхованию жизни	72,5	76,4	84,1	81,3	83,2	84,2
Собственные средства	15,3	12,5	7,9	10,4	11,0	9,4
Кредиторская задолженность	6,8	3,5	4,4	4,2	2,6	3,7
Прочие обязательства	5,5	7,8	3,6	4,1	3,2	2,7

Источник: АСЖ (По данным МСФО)

По итогам 2017 года страховые резервы страховщиков жизни увеличились на 60,7% (в 2016 году – на 63,2%, в 2015 году – на 37,7%, в 2014 году – на 39,6%, в 2013 году – на 34,5%, в 2012 году – на 43,7%).

Самые высокие темпы прироста по пассивам показала кредиторская задолженность, которая увеличилась на 129,5%.

*Таблица 4.7. Динамика различных видов пассивов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг. **

Вид пассива	Показатель на конец года, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Резервы по личному страхованию	93,1	125,2	174,8	240,7	392,8	631,1	+63,2	+60,7
Собственные средства	19,7	20,5	16,5	30,8	52,1	70,2	+69,2	+34,7
Кредиторская задолженность	8,7	5,7	9,0	12,3	12,2	28,0	-0,8	+129,5
Прочие обязательства	7,0	12,5	7,6	12,2	15,2	20,3	+24,6	+33,6

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2012–2017 гг.

На конец 2017 года страховые резервы компаний, специализирующихся на страховании жизни, увеличились на 60%

На конец 2017 года страховые резервы компаний, специализирующихся на страховании жизни, увеличились на 60%, до 635–640 млрд рублей. По итогам 2016 года резервы страховщиков жизни выросли на 63%, по итогам 2015 года – на 37%, по итогам 2014 года – на 23%, по итогам 2013 года – на 35%.

В структуре резервов страховщиков жизни на конец 2017 года 93,6% приходится на резервы по страхованию жизни, 3,8% – на резервы убытков и 2,6% – на резерв незаработанной премии.



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.3. Структура резервов страховщиков жизни на конец 2017 г.

**В динамике за период 2012–2017 гг.
наблюдается продолжение роста доли
резервов по страхованию жизни**

В динамике за период 2012–2017 гг. наблюдается продолжение роста доли резервов по страхованию жизни с 65,8% в 2012 году до 93,6% в 2017 году. Доля резерва незаработанной премии продолжила снижение с 28,7% на конец 2012 года до 2,6% на конец 2017 года. Также наблюдается снижение доли резервов убытков с 5,9% на конец 2016 года до 3,8% на конец 2017 года.

Таблица 4.8. Динамика структуры резервов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг.

Вид резерва	Доля на конец года, %					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Резерв по страхованию жизни	65,8	74,4	82,4	90,7	89,6	93,6
Резерв незаработанной премии	28,7	19,8	11,9	4,8	4,5	2,6
Резерв убытков	5,2	5,7	5,7	4,5	5,9	3,8

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

По итогам 2017 года наибольшие темпы прироста показал резерв по страхованию жизни (+67,9%). Резерв убытков увеличился незначительно (+2,6%), а резерв незаработанной премии сократился на 7%.

Таблица 4.9. Динамика различных резервов страховщиков жизни на конец 2012–2017 гг. *

Вид резерва	Показатель на конец года, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Резерв по страхованию жизни	61,3	93,2	144,2	218,4	351,9	590,9	+61,1	+67,9
Резерв незаработанной премии	26,7	24,8	20,6	11,3	17,8	16,5	+57,5	-7
Резерв убытков	4,8	7,2	10,0	10,9	23,1	23,7	+111,9	+2,6

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2012–2017 гг.

На конец 2017 года собственные средства страховщиков увеличились на 38%

На конец 2017 года собственные средства страховщиков увеличились на 38%, до 72–73 млрд рублей. Доля собственных средств в структуре пассивов страховщиков жизни снизилась с 11% в 2016 году до 9,4% в 2017 году.

Наибольшие темпы прироста в структуре собственных средств показали резерв по переоценке ИЦБ для продажи (+114%) и нераспределенная прибыль (+42,6%).

Таблица 4.10. Динамика различных видов собственных средств страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг. *

Вид собственных средств	Показатель на конец года, млрд рублей						Прирост, %	
	Год						Годы	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Уставный капитал	6,3	6,8	5,8	5,8	7,8	8,0	+34,5	+2,6
Добавочный капитал	9,2	6,7	8,3	8,6	9,0	10,3	4,7	+14,4
Резерв по переоценке ИЦБ для продажи	1,3	0,8	-5,7	-0,7	1,4	3,0	Увеличение в 3 раза	+114
Нераспределенная прибыль / убыток	3,0	7,0	8,3	17,0	33,3	47,5	95,9	+42,6

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2012–2017 гг.

Инвестиции страховщиков жизни на конец 2017 г. и их динамика в 2010–2017 гг. в Российской Федерации

Страховые компании, специализирующиеся на страховании жизни в России, продолжают наращивать объемы инвестиций. На конец 2017 года инвестиции страховщиков жизни оцениваются в 635–640 млрд рублей, что на 54% превышает показатель 2016 года (в 2016 году прирост 57%, в 2015 году – 58%, в 2014 году – 33%, в 2013 году – 30%, в 2012 году – 32%). Отношение инвестиций страховщиков жизни к ВВП в 2017 году достигло 0,69% (в 2016 году – 0,48%, в 2015 году – 0,31%, в 2014 году – 0,21%, в 2013 году – 0,17%, в 2012 году – 0,14%, в 2011 году – 0,11%).

На конец 2017 года более двух третей инвестиций страховщиков жизни приходится на корпоративные облигации (36,0%) и государственные и муниципальные облигации (34,1%). Инвестиции в депозиты в кредитных организациях составляют 23,1%, в акции – 1,2%, в ПИФы – 0,3%, прочие инвестиции – 5,3%.

Страховые компании, специализирующиеся на страховании жизни в России, продолжают наращивать объемы инвестиций



Источник: АСЖ

Рис. 5.1. Структура инвестиций страховщиков жизни на конец 2017 г.

Изменение структуры инвестиций страховщиков жизни за период 2009–2017 гг. позволяет выявить следующие тенденции:

- существенное увеличение доли инвестиций в корпоративные облигации с 11,5% на конец 2011 года до 36,0% на конец 2017 года;
- возникновение с 2015 года восходящего тренда по инвестициям в государственные и муниципальные ценные бумаги с 27,9% до 34,1% в 2017 году (до 2015 года наблюдалось снижение доли инвестиций в государственные и муниципальные облигации);
- снижение в 2017 году доли инвестиций в депозиты, начиная с 2012 года;
- снижение доли инвестиций в долевые финансовые инструменты по итогам 2017 года (с предшествующим ростом в период 2014–2016 гг.);
- снижение в 2017 году доли инвестиций в ПИФы и полный отказ страховщиков жизни от векселей;
- продолжение роста с 2013 года доли прочих инвестиций, в основном, за счет производных финансовых инструментов.

**Существенно увеличилась
доля инвестиций
в корпоративные облигации**

В 2017 году изменение структуры инвестиций страховщиков жизни обусловлено как продуктовым предложением на рынке страхования жизни, так и общеэкономической ситуацией. Продолжение увеличения доли программ инвестиционного страхования жизни приводит к росту доли корпоративных облигаций и акций, а также индексных производных финансовых инструментов (прочих инвестиций). В то же время потребность в долгосрочных консервативных финансовых инструментах способствует наращиванию доли государственных и муниципальных ценных бумаг.

Таблица 5.1. Динамика структуры инвестиций страховщиков жизни на конец года в 2009–2017 гг.

Вид инвестиций	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Корпоративные облигации	19,7	26,9	11,5	15,5	16,1	21,3	29,8	33,8	36,0
Государственные и муниципальные облигации	39,9	40,0	50,1	38,6	39,9	34,2	27,9	28,2	34,1
Депозиты	27,4	24,2	32	38,4	35,3	37,6	35,3	32,4	23,1
Акции	3,1	2,6	4,1	1,5	2,4	0,4	0,7	2,4	1,2
Паи ПИФов	н/д	н/д	н/д	1,1	0,9	1,9	2,3	0,7	0,3
Вексели	н/д	н/д	н/д	3,4	4,5	3,3	2,1	0,0	0,0
Прочие инвестиции	9,9	6,3	2,2	1,5	0,9	1,3	1,9	2,5	5,3

Источник: АСЖ

В 2017 году наибольший прирост показали инвестиции страховщиков жизни в государственные и муниципальные облигации (+91%) и в прочие, в основном производные финансовые инструменты (+219,2%).

Инвестиции страховщиков жизни в корпоративные облигации выросли на 68,1%, в депозиты – на 12,3%.

Сокращение инвестиций страховщиков жизни наблюдается в 2017 году в ПИФы (-33,3%) и в акции (-18,9%).

**В 2017 году наибольший прирост показали
инвестиции страховщиков жизни
в государственные и муниципальные облигации**

Таблица 5.2. Динамика различных видов инвестиций страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.*

Вид инвестиций	Показатель на конец года, млрд рублей						Прирост, %		
	Год						Годы		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Депозиты	34,7	41,9	60,1	89,4	130,0	146,0	48,8%	45,4%	12,3%
Корпоративные облигации	14,0	19,1	34,1	75,5	135,5	227,8	121,4%	79,5%	68,1%
Государственные и муниципальные облигации	38,6	47,3	54,6	70,7	113,0	215,8	29,5%	59,8%	91,0%
ПИФы	1,0	1,1	3,0	5,6	2,7	1,8	86,7%	-52%	-33,3%
Вексели	3,1	5,4	5,3	5,3	0	0	0%	0%	0%
Прочие инвестиции	1,3	1,1	2,1	4,9	10,4	33,2	133,3%	112,2%	219,2%
Акции	1,4	2,8	0,7	1,7	9,5	7,7	142,8%	В 5,6 раза	-18,9%

Источник: АСЖ

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2012–2017 гг.

Финансовые результаты деятельности страховщиков жизни на конец 2017 года и их динамика в 2010–2017 гг. в Российской Федерации

По итогам 2017 года прибыль российских страховщиков жизни от операционной деятельности после налогообложения увеличилась на 11% (в 2016 году прирост – 59,7%, в 2015 году – 63%, в 2014 году – 18%, в 2013 году – 35%, в 2012 году – 129%) и оценивается в 28–29 млрд рублей или 0,03% по отношению к ВВП.

В 2017 году наблюдается самый низкий прирост операционной прибыли страховщиков жизни за период наблюдения, что связано с практически полным отсутствием положительного результата от страховой деятельности, который сократился на 98%.

В то же время сохранение положительного финансового результата достигнуто страховщиками жизни, прежде всего, за счет увеличения прибыли от инвестиционной деятельности на 77%, а также за счет сокращения убытка по прочим доходам и расходам на 22%.

По итогам 2017 года прибыль российских страховщиков жизни от операционной деятельности после налогообложения увеличилась на 11%

Таблица 6.1. Финансовые результаты от операционной деятельности страховщиков жизни на конец года в 2011–2017 гг. *

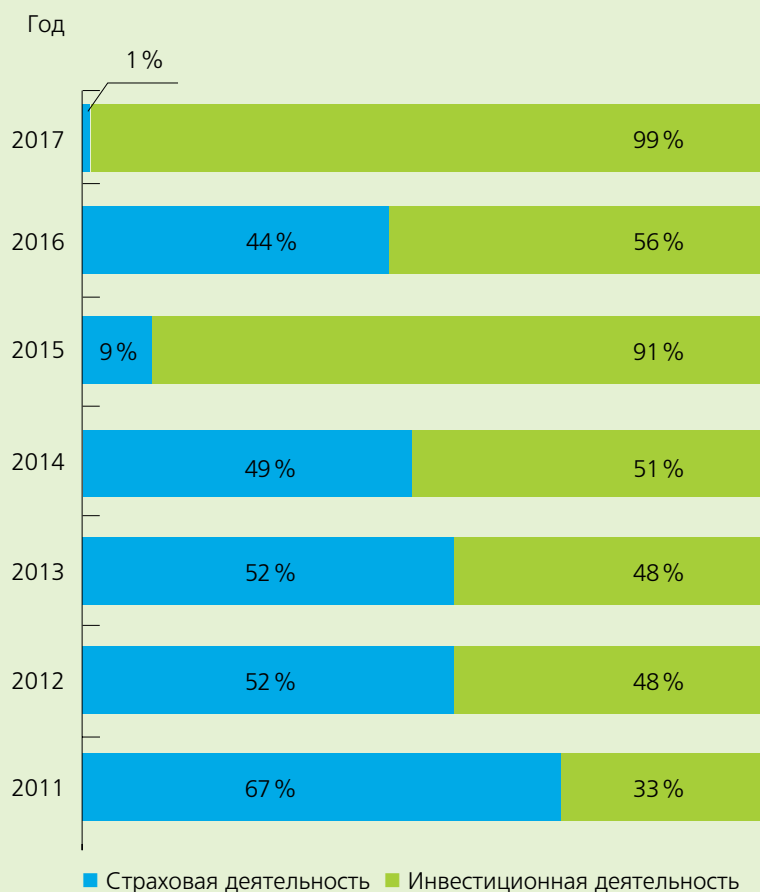
Вид деятельности страховщиков жизни	Показатель финансового результата, млн рублей							Прирост, %	
	Год							Годы	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Страховая деятельность	4070	4708	8276	7122	3558	20 296	316	В 5,7 раза	-98
Инвестиционная деятельность	1957	4397	7709	7382	16 643	25 646	45 393	+54,1	+77
Прочие доходы и расходы	-2509	-1917	-6842	-4013	1253	-14 973	-12 284	Снижение в 12,9 раза	+21,9
Прибыль/убыток от операционной деятельности	3517	7188	9673	10 558	20 524	30 981	34 417	+51	+11,1
Прибыль/убыток от операционной деятельности после налогообложения	2559	5871	7582	9144	15 805	25 237	27 957	+59,7	+10,8

Источник: АСЖ (По данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2011–2017 гг.

В 2017 году только 1% положительного финансового результата страховщиков жизни был получен за счет страховой деятельности и 99% за счет инвестиционной деятельности. Подобная структура распределения положительного финансового результата примерно наблюдалась только в кризисном 2015 году. В текущем году низкий финансовый результат страховщиков жизни может быть связан с началом периода активных выплат по договорам инвестиционного страхования жизни, а также с сохранением значительных расходов на автоматизацию и ведение страхового бизнеса.

В 2017 году 1% положительного финансового результата страховщиков жизни был получен за счет страховой деятельности и 99% за счет инвестиционной деятельности



Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Рис. 6.1. Структура положительного финансового результата по страховщикам жизни на конец года в 2011–2017 гг.

По итогам 2017 года совокупная прибыль от страховой деятельности страховщиков жизни сократилась на 98%, с 20 296 млн рублей до 316 млн рублей.

Положительный финансовый результат по страховой деятельности наблюдается в 2017 году у 55% изученных страховщиков жизни, а убыток – у 45% страховщиков жизни. Но убыток по страховой деятельности наблюдается у ведущих страховщиков, оказывающих существенное влияние на совокупный финансовый результат.

В 2016 году 77% изученных страховщиков жизни показали положительный финансовый результат по страховой деятельности

В 2016 году 77% изученных страховщиков жизни показали положительный финансовый результат по страховой деятельности и 33% – убыток. В 2015 году только 47% изученных страховщиков жизни получили прибыль от страховой деятельности, а 53% – убыток. В 2014 году 63% изученных страховщиков жизни получили от страховой деятельности прибыль и 37% страховщиков – убыток. В 2013 году прибыль наблюдалась у 76% страховщиков жизни, убыток – у 24%. В 2012 году прибыль от страховой деятельности показали 61% страховщиков жизни, убыток – 39% страховщиков.

По итогам 2017 года совокупная прибыль страховщиков жизни от инвестиционной деятельности увеличилась на 77%, с 25 646 млн рублей до 45 393 млн рублей.

В 2016–2017 гг. 100% изученных страховщиков жизни показали положительный финансовый результат от инвестиционной деятельности. В 2014–2015 гг. 89% изученных страховщиков жизни получили от инвестиционной деятельности прибыль, 11% страховщиков – убыток. В 2013 году 100% изученных страховщиков показали прибыль по инвестиционной деятельности. В 2012 году прибыль отмечалась у 91% страховщиков, убыток – у 9% страховщиков.

По итогам 2017 года страховщики жизни увеличили прибыль от операционной деятельности после налогообложения на 11%, с 25 237 млн рублей до 27 957 млн рублей.

Помимо прибыли/убытка от операционной деятельности страховщики жизни получают «прочий доход/убыток», в основном, по статье «резерв по переоценке инвестиционных ценных бумаг». Сумма прибыли/убытка от операционной деятельности и «прочего дохода/убытка» составляет «совокупный доход/убыток» страховщиков жизни.

По итогам 2017 года можно констатировать прирост прочего дохода/убытка за вычетом налога на 25,6% с 1114 млн рублей до 1399 млн рублей (в 2016 году наблюдалось снижение показателя на 78%).

Соответственно, совокупный доход/убыток страховщиков жизни по итогам 2017 года вырос на 11,4%, с 26 351 млн рублей до 29 356 млн рублей.

**По итогам 2017 года совокупная
прибыль страховщиков жизни
от инвестиционной деятельности
увеличилась на 77%**

Таблица 6.2. Совокупные финансовые результаты страховщиков жизни в 2011–2017 гг. *

Финансовый результат	Показатель финансового результата, млн рублей							Прирост, %	
	Год							Годы	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Прибыль/убыток от операционной деятельности после налогообложения	2559	5871	7582	9144	15 805	25 237	27 957	+59,7	+10,8
Прочий доход/убыток за вычетом налога	-437	1175	-348	-6406	5022	1114	1399	-78	+25,6
Совокупный доход/убыток	2122	7046	7240	2648	20 684	26 351	29 356	+27,4	+11,4

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 ведущих страховщиков жизни за 2011–2017 гг.

Таблица 6.3. Совокупный финансовый результат ведущих страховщиков жизни – членов АСЖ на конец года в 2013–2017 гг.

Страховая компания	Результат на конец года, млн рублей				
	2013	2014	2015	2016	2017
Сбербанк страхование жизни	174	1490	6669	9325	12 526
Сосьете Женераль Страхование Жизни	1741	1750	1998	2984	2777
РГС Жизнь	956	1026	2304	3198	2177
Метлайф	1159	-1111	2626	3203	2089
АльфаСтрахование Жизнь	549	432	849	778	1481
Русский Стандарт Страхование	2731	1514	541	553	1229
СИВ Лайф	-6	-1071	1442	893	921
Благосостояние	354	387	322	712	896
Альянс Жизнь	-398	-1398	1797	1641	816
Ренессанс Жизнь	486	142	284	618	765
PPF Страхование жизни	596	-379	771	587	473
СОГАЗ Жизнь	147	12	432	352	554
ВТБ Страхование жизни	41	-5	153	311	450
ВСК Линия жизни	-	-	294	242	438
ЭРГО Жизнь	-	-161	268	172	129
Уралсиб Жизнь	111	93	111	117	172

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Финансовая устойчивость и платежеспособность страховщиков жизни по итогам 2017 года в Российской Федерации

В 2017 году основное влияние на показатели, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность страховщиков жизни, оказали тенденции, обусловленные расширением бизнеса по страхованию жизни через наращивание страховых резервов и других обязательств.

На конец 2017 года уровень собственного капитала (отношение собственного капитала к обязательствам), рассчитанный АСЖ по сводному балансу изученных страховщиков жизни в Российской Федерации, составил 10,3%. Наблюдается снижение уровня собственного капитала, что определяется тенденцией отставания прироста собственных средств от темпов прироста обязательств страховщиков жизни.

Таблица 7.1. Динамика показателей уровня собственного капитала страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень собственного капитала, %	18,1	14,3	8,6	11,6	12,4	10,3

Источник: АСЖ

Коэффициент надежности страховщиков по жизни (отношение собственных средств к резервам по страхованию жизни) по итогам 2017 года снизился до 11,1%, завершив тренд увеличения показателя в 2015–2016 гг. Снижение коэффициента надежности связано с отставанием темпов прироста собственных средств страховщиков жизни от темпов прироста резервов по страхованию жизни.

Таблица 7.2. Коэффициенты надежности страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент надежности, %	21,2	16,4	9,9	12,8	13,3	11,1

Источник: АСЖ

**На конец 2017 года уровень собственного капитала,
рассчитанный АСЖ по сводному балансу изученных
страховщиков жизни в Российской Федерации,
составил 10,3%**

Нормативный размер маржи платежеспособности в 2017 году по страховщикам жизни оценивается в 29,5 млрд рублей. Фактический размер маржи платежеспособности по страховщикам, являющимся членами АСЖ, рассчитан на уровне 64,6 млрд рублей. Размер фактической маржи платежеспособности страховщиков жизни в 2,2 раза больше нормативного показателя, что свидетельствует о высоком совокупном потенциале страховщиков жизни по финансовой устойчивости и платежеспособности.

Таблица 7.3. Соотношение фактического и нормативного размера маржи платежеспособности страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.

Маржа платежеспособности / Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Фактическая	18,3	19,9	17,0	30,2	50,8	64,6
Нормативная	4,6	6,2	8,9	6,8	19,5	29,5

Источник: АСЖ

По итогам 2017 года чистая рентабельность деятельности страховщиков жизни (отношение чистой прибыли к премиям по страхованию жизни) продолжила нисходящую тенденцию, достигнув одного из самых низких показателей в 8,6%.

Снижение чистой рентабельности деятельности связано с высокими темпами прироста премий по страхованию жизни и резким снижением финансового результата по страховой деятельности страховщиков жизни.

Таблица 7.4. Рентабельность деятельности страховщиков жизни на конец года в 2012–2017 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность деятельности, %	12	10	9	12,2	11,7	8,6

Источник: АСЖ

Цифровизация деятельности страховщиков жизни в 2018 году

В 2017–2018 гг. деятельность страховщиков жизни в Российской Федерации характеризуется активной цифровизацией, то есть внедрением в бизнес-процессы новых цифровых технологий.

Перечень новых цифровых технологий, которые определяют цифровизацию страховой деятельности, указан в программе Правительства Российской Федерации «Цифровая экономика Российской Федерации» (Утв. расп. Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»):

- большие данные;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- системы распределенного реестра;
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- промышленный интернет;
- компоненты робототехники и сенсорики;
- технологии беспроводной связи;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Ассоциация страховщиков жизни провела исследование цифровизации деятельности страховщиков жизни, в котором приняли участие 19 компаний – членов АСЖ, методом анкетирования.

Большинство страховщиков жизни – членов АСЖ (84%) внедряют новые цифровые технологии и только 16% страховщиков жизни не используют их в своей деятельности. Наиболее часто страховщиками жизни внедряются «технологии интернетизации бизнес-процессов» (68%), «новые производственные технологии» (например, телематика, телемедицина и прочие) (47%) и «технологии беспроводной связи» (32%).

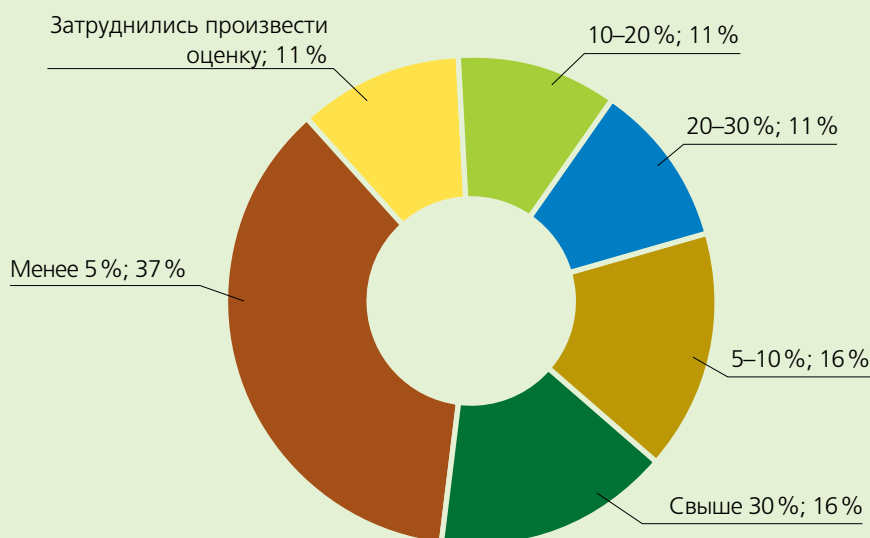
**84% страховщиков жизни – членов АСЖ внедряют
новые цифровые технологии
и 16% страховщиков жизни не используют
их в своей деятельности**



Источник: АСЖ

Рис. 8.1. Какие новые цифровые технологии используются в деятельности страховщиков жизни? (допускается выбор нескольких ответов)

Страховщики жизни по-разному оценивают уровень цифровизации (использования новых технологий) бизнес-процессов в компаниях от низкого (менее 5%) до высокого (более 30%).



Источник: АСЖ

Рис. 8.2. Оцените уровень цифровизации (использования новых технологий) в деятельности страховой компании (можно выбрать только один ответ)

В качестве основных причин низкого проникновения цифровых технологий на рынок личного страхования страховщики жизни выделяют высокую стоимость новых цифровых технологий

В качестве основных причин низкого проникновения цифровых технологий на рынок личного страхования страховщики жизни, принявшие участие в исследовании, выделяют высокую стоимость новых цифровых технологий (79%), недостаточную адаптацию цифровых технологий для страховых услуг (53%), низкий уровень развития инфраструктуры и государственной поддержки (53%), недостаток квалифицированных кадров в области новых цифровых технологий и страхования (47%) и отсутствие спроса на оцифрованные страховые программы (42%).



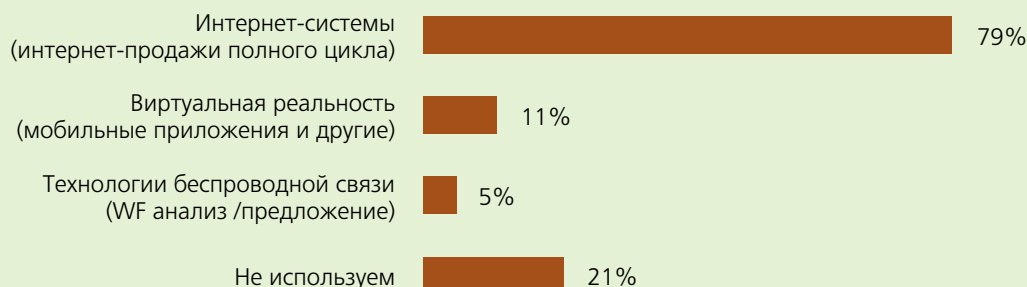
Источник: АСЖ

Рис. 8.3. Укажите три ключевые причины низкого проникновения цифровых технологий на рынок личного страхования (допускается выбор нескольких ответов)

В наибольшей степени страховщики жизни используют новые информационные технологии в следующих бизнес-процессах: при продажах страховых услуг, в процессе урегулирования, при коммуникациях со страхователями (Застрахованными лицами).

Самой распространенной цифровой технологией, используемой страховщиками жизни при организации продаж программ личного страхования, выступают «интернет-системы» (79% респондентов).

**Самой распространенной цифровой технологией,
используемой страховщиками жизни
при организации продаж программ личного
страхования, выступают «интернет-системы»**



Источник: АСЖ

Рис. 8.4. Укажите, какие новые цифровые технологии используются в страховой компании в процессе формирования цифрового канала продаж (допускается выбор нескольких ответов)

В процессе урегулирования страховых случаев по личному страхованию страховщики жизни из новых цифровых технологий применяют «новые производственные технологии»: электронный документооборот (58%), формирование выплат с использованием цифровых технологий (32%), получение информации о страховом случае в режиме онлайн (16%).



Источник: АСЖ

Рис. 8.5. Укажите, какие новые цифровые технологии используются в страховой компании в процессе оценки урегулирования страховых случаев (допускается выбор нескольких ответов)

В процессах коммуникаций со страхователями страховщики жизни часто используют интернет-системы

В процессах коммуникаций со страхователями (Застрахованными лицами) страховщики жизни часто используют интернет-системы (личный кабинет и прочие) (84%) и новые производственные технологии (электронный документооборот) (47%).



Источник: АСЖ

Рис. 8.6. Укажите, какие новые цифровые технологии используются в страховой компании в процессе коммуникаций со страхователем / Застрахованным лицом (допускается выбор нескольких ответов)

Существенная часть страховщиков жизни, принявших участие в исследовании (89%), планируют в ближайшие 1–2 года внедрять в бизнес-процессы новые цифровые технологии. Примерно половина страховщиков жизни намерена использовать в деятельности технологии интернетизации бизнес-процессов. На внедрении новых производственных технологий планируют сосредоточиться 42% респондентов, на технологии больших баз – 37% респондентов, на технологиях блокчейн – 26% респондентов – страховщиков жизни.

89% страховщиков жизни планируют в ближайшие 1–2 года внедрять в бизнес-процессы новые цифровые технологии



Источник: АСЖ

Рис. 8.7. Какие новые цифровые технологии планируются страховой компанией к внедрению (активизации использования) в ближайшие 1–2 года (допускается выбор нескольких ответов)

Ассоциация Страховщиков Жизни в 2017 году

В 2017 году Ассоциация Страховщиков Жизни в части совершенствования законодательства осуществила разработку предложений:

- по увеличению размера социального налогового вычета до размера инвестиционного налогового вычета или перевод в инвестиционный налоговый вычет (законопроект о внесении изменений в ч. II НК РФ);
- по изменению Федерального закона №115-ФЗ в части разрешения упрощенной идентификации страхователей для страховых организаций и возможности поручать идентификацию кредитным организациям;
- по внесению изменений в закон «Об организации страхового дела в РФ» в части разрешения оформления электронных полисов на сайтах страховых брокеров и агентов – юридических лиц, а также заключения договоров страхования в электронной форме с юридическими лицами;
- по изменениям в закон «Об организации страхового дела в РФ» в части доступа страховщиков к сведениям Застрахованных лиц, составляющим врачебную тайну, при урегулировании страховых случаев;
- по внесению изменений в закон «О средствах массовой информации» в части требований к условиям и порядку осуществления страхования журналистов;
- «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части санации страховых организаций;
- по внесению изменений в закон «Об организации страхового дела в РФ» в части изменения порядка ведения реестра страховых агентов при наличии СРО страховых организаций.

В 2017 году Ассоциация Страховщиков Жизни осуществила разработку ряда предложений в части совершенствования законодательства

Также Ассоциация Страховщиков Жизни разработала изменения в Указания ЦБ РФ № 3444 и № 3445 в части отражения инвестирования в производные финансовые инструменты, а также предложения в информационное письмо Банка России по кодам CFI, в соответствии с которым ранее приобретенные ценные бумаги не переквалифицируются, а для новых ценных бумаг предусмотрен индивидуальный порядок квалификации.

Ассоциация Страховщиков Жизни приняла участие в работе Экспертной группе по разработке:

- Базового стандарта защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации;
- Базового стандарта совершения страховыми организациями операций на финансовом рынке;
- Проекта Внутреннего стандарта по взаимодействию с получателями финансовых услуг, оказываемых страховыми организациями по договорам страхования жизни и договорам страхования от несчастных случаев и болезней.

В 2017 году участниками АСЖ были 24 компании: 22 страховые компании, 1 перестраховочная компания и 1 ассоциированный член. Члены АСЖ собрали 98,8% премий страховщиков жизни по всем видам личного страхования. По страхованию жизни в 2017 году доля членов АСЖ находится на уровне 98,9% (в 2016 году – 99,3%, в 2015 году – 95,7%, в 2014 году – 94,9%, в 2013 году – 90,5%, в 2012 году – 75,4%), по страхованию от несчастных случаев и болезней – 97,0% (в 2016 году – 98,3%, в 2015 году – 96,8%, в 2014 году – 71,6%, в 2013 году – 70,7%, в 2012 году – 72,4%), по ДМС – 97,1% (в 2016 году – 98,5%, в 2015 году – 57,7%, в 2014 году – 38,9%, в 2013 году – 98,4%, в 2012 году – 78,9%), по обязательному личному страхованию – 100%.

В 2017 году участниками АСЖ были 24 компании

Участниками АСЖ являются следующие страховые компании:

1. АО «Страховая компания МетЛайф»
2. ООО «Страховая компания «Альянс Жизнь»
3. ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»
4. АО СК «Благосостояние»
5. ООО «ВСК – Линия жизни»
6. АО «ВТБ Страхование жизни»
7. ООО «СК «Ингосстрах Жизнь»
8. ООО СК «Дело жизни»
9. ООО «СК «Капитал-Лайф»
10. ООО «ППФ Страхование жизни» (PPF Страхование жизни).
11. ООО «СК «Райффайзен Лайф»
12. ООО «СК «Ренессанс Жизнь»
13. ООО «СК «РГС-Жизнь»
14. АО «Русский Стандарт Страхование»
15. ООО СК «Сбербанк страхование жизни»
16. ООО «Страховая компания «СИВ Лайф»
17. ООО СК «Согласие-Вита»
18. ООО «СКОР ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ»
19. ООО «СК СОГАЗ ЖИЗНЬ»
20. ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни»
21. АО «Уралсиб Жизнь»
22. ООО «СК «ЭРГО Жизнь»
23. АО «ГСК Югория-Жизнь»

Ассоциированным членом АСЖ выступает ОАО «Белорусский народный страховой пенсионный фонд».

В АСЖ осуществляют деятельность 8 рабочих групп по выработке решений по развитию рынка страхования жизни

Органом управления АСЖ выступает Президиум, в который по решению Годового общего собрания членов Ассоциации Страховщиков Жизни, входят:

Гуревич Евгений Романович – ООО «СК «РГС-Жизнь»;
Дубенский Евгений Николаевич – ООО «Альянс Жизнь»;
Зарецкий Александр Михайлович – АО «МетЛайф»;
Киселев Олег Михайлович – ООО «СК «Ренессанс Жизнь»;
де ла Оссерэ Арно Бриэр – ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование жизни»;
Перелыгин Сергей Викторович – ООО «ППФ Страхование жизни»;
Слюсарь Алексей Владимирович – ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»;
Якушева Ирина Владимировна – ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ».

Исполнительным органом АСЖ выступает Президент (Перелыгин Сергей – ООО «ППФ Страхование жизни» (PPF Страхование жизни)).

В АСЖ осуществляют деятельность 8 рабочих групп по выработке решений по развитию рынка страхования жизни:

- Инвестиционное страхование жизни;
- Налоговые льготы;
- Онлайн-страхование и упрощенная идентификация;
- Разработка и внедрение базовых / внутренних стандартов;
- PR;
- Пенсионная реформа;
- Борьба с мошенничеством;
- Долевое страхование жизни.

Ассоциация Страховщиков Жизни в 2017 году приняла участие в различных общественных мероприятиях, посвященных страхованию жизни и решению социально-экономических вопросов

В 2017 году Ассоциация страховщиков жизни, в том числе через деятельность рабочих групп, продолжила свою деятельность по направлениям:

- Защита интересов отрасли на этапе начала работы СРО ВСС (Участие членов АСЖ в работе Президиума ВСС, Регулярная координация АСЖ/КСЖ/Вице-Президента ВСС);
- Активное участие отрасли в подготовке доклада ЦБ РФ по «развитию страхования жизни»;
- Прогресс в работе по вопросам мошенничества, пенсионной системы и Unit Linked;
- Регулярная работа в области PR и коммуникаций в соответствии с планом;
- Регулярная работа в области законодательных и регуляторных инициатив по мере возникновения запросов;
- Регулярное участие представителей АСЖ в Экспертных советах Государственной Думы Российской Федерации и Центрального Банка России.

Ассоциация Страховщиков Жизни в 2017 году приняла участие в профессиональных конференциях, круглых столах и иных общественных мероприятиях, посвященных страхованию жизни и решению социально-экономических вопросов, в том числе с использованием страховых механизмов.

В 2017 году Ассоциация Страховщиков Жизни продолжила проводить комплексные мероприятия, направленные на популяризацию страхования жизни среди целевых экспертных групп, средств массовой информации и потребителей страховых услуг.

В 2017 году Ассоциация Страховщиков Жизни продолжила проводить комплексные мероприятия, направленные на популяризацию страхования жизни

К мероприятиям, реализуемым АСЖ в части популяризации страхования жизни и повышения финансовой грамотности населения по страхованию жизни, относятся:

- участие экспертов АСЖ в научно-популярных программах на телевидении и радио;
- подготовка АСЖ информационных материалов по страхованию жизни, в том числе телевизионных роликов и брошюр;
- взаимодействие с научно-образовательными организациями по организации и проведению встреч со студентами, олимпиад, конкурсов, викторин по вопросам личного страхования.

Взаимодействие АСЖ и Комитета ВСС с представителями средств массовой информации строится на принципах открытости и взаимовыгодного сотрудничества. Ассоциация ежеквартально аккумулирует результаты деятельности страховых компаний, анализирует их и оперативно предоставляет итоги деятельности страховщиков жизни СМИ и другим заинтересованным сторонам. Ежеквартально проводятся встречи с журналистами, на которых подводятся итоги деятельности страховщиков – членов АСЖ за отчетный период и обсуждаются актуальные вопросы дальнейшего развития рынка страхования жизни.

С момента образования Ассоциация Страховщиков Жизни и Комитет ВСС по развитию страхования жизни ежегодно выпускают годовой отчет «Страхование жизни в Российской Федерации», в котором отражаются ключевые тенденции российского рынка страхования жизни.

В годовом отчете анализируются тенденции на рынке страхования жизни и страхования от несчастных случаев и болезней, приводятся показатели деятельности страховщиков жизни – членов АСЖ. Большое внимание в годовом отчете уделяется динамике активов и обязательств, собственных средств, результатов деятельности, анализу показателей надежности и платежности страховых компаний.

В 2018 году в рамках подготовки годового отчета Ассоциация провела исследование по цифровизации деятельности страховщиков жизни.

Годовой отчет направляется в органы законодательной и исполнительной власти, по объединениям субъектов отраслей экономик, союзам национальных страховых рынков с целью презентации российского страхового рынка жизни, а также возможных направлений его развития в среднесрочной перспективе.

**Ассоциация Страховщиков Жизни
продолжает поддержку сайта Ассоциации
<http://aszh.ru>**

Ассоциация Страховщиков Жизни продолжает поддержку сайта Ассоциации по адресу <http://aszh.ru/>, направленного на информирование субъектов страхового дела и экспертного сообщества по вопросам страхования жизни в Российской Федерации. На сайте, выполненном в фирменном стиле, представлены разделы «Об Ассоциации», «Члены АСЖ», «Пресс-релизы», «Контакты». В оперативном режиме обновляется раздел «Реестр агентов», в котором может быть получена информация о деятельности агентов страховщиков жизни в соответствии с законодательными требованиями.

Компании – члены Ассоциации Страховщиков Жизни
Российской Федерации

