

ИНТЕРВЬЮ

«В нашей индустрии есть куда развиваться даже в кризисной ситуации»

Президент Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) Александр Зарецкий с оптимизмом смотрит в будущее вопреки экономическим сложностям. В интервью «СОГАЗ-NEWS» он рассказал, почему сейчас самое подходящее время купить программу инвестиционного страхования жизни и какие стимулы готовит рынку государство.

– В российской экономике непростая ситуация, которую многие называют очередным кризисом. Как это отражается на страховом рынке в целом и на страховании жизни в частности? Каковы Ваши прогнозы на 2014 и 2015 годы по темпам роста, объемам сборов?

По итогам 2014 года мы прогнозируем падение темпов роста страхования жизни минимум в три раза: прирост сборов может составить 15–20% против 60% в 2013 году. Премии будут в районе 100 млрд рублей.

До сих пор рынок страхования жизни уверенно рос в основном за счет кредитного страхования. Замедление прироста кредитования физических лиц (+11,4% по итогам 9 месяцев 2014 года против +21,5% по результатам трех кварталов 2013 года) затормозило и рост премий по страхованию жизни и здоровья, которое сопровождается выдачей кредитов. Мы предполагаем, что рынок кредитования просядет в грядущем году, а за их следом и страхование жизни заемщиков. Других источников такого же динамичного и долгосрочного роста, который давало кредитное страхование, мы не видим.

По результатам 2015 года темпы роста сборов в страховании жизни могут упасть до нуля.

– Что же станет с рынком?

На самом деле ничего страшного. Накопительное страхование жизни продолжит развиваться. Просто будет расти не так быстро. Этот сегмент рос, даже во время стагнации в экономике в кризис 2008 года. Для накопительного страхования самыми существенными являются два фактора: падение доходов населения и валютные скачки – ослабление рубля. Каждый скачок курса рубля – нокаут для рынка. После такого нокаута понадобится какое-то время, чтобы прийти в себя, и можно продолжать расти.

Российский рынок достаточно настырный. Его так просто не убьешь. Самое неприятное – это момент валютного шока. Когда он проходит, рынок продолжает развиваться.

– Какие направления Вы считаете самыми перспективными в нынешних обстоятельствах?

Драйверами роста бизнеса страховщиков жизни станут страхование от несчастных случаев и болезней и то, что я называю квази-инвестиционным страхованием жизни («квази» только потому, что в этом продукте мы не можем реализовать весь функционал классического инвестиционного страхования жизни).

Так, сейчас игроки выводят на рынок интересные продукты от НС и болезней, в том числе критических заболеваний, через разные каналы дистрибуции. По опыту ряда компаний эти продукты прибыльнее, нежели из линейки страхования жизни, и их проще продавать. Клиенту не надо подписывать договор на длительный срок. Страхуемые риски – несчастные случаи, ДТП, критическое заболевание – людям понятны.

Мы ждем интереса к этим продуктам со стороны и граждан, и корпоративных



клиентов. В прошлом году почти четверть сборов специализированных страховщиков жизни было обеспечено поступлениями по страхованию не-жизни (18,7 млрд рублей). Мы предполагаем, что данный сегмент может расти ежегодно на 20%.

С точки зрения перспективных направлений стоит отметить не охваченную страхованием огромную аудиторию индивидуальных предпринимателей, а также мелких и средних предприятий. Человеческими ресурсами здесь очень дорожат, поэтому осознают целесообразность затрат на страховую защиту.

– Вы упомянули о российских аналогах инвестиционного страхования жизни. Удастся ли вообще продавать этот продукт российским потребителям?

Пока регуляторно-законодательной базы в России недостаточно для классического инвестиционного страхования жизни, 7–8 российских компаний запустили аналоги unit-linked. Несмотря на ограниченные возможности по дизайну таких продуктов, сборы по ним показывают значительный рост. Если в прошлом году инвестиционное страхование принесло 16 млрд рублей премии, то к концу этого года мы ожидаем сборы на уровне 30 млрд рублей. Более 70% сборов приходится на страховую «дочку» Сбербанка.

В стратегии развития страхования предусмотрен пункт о подготовке в текущем году предложений по изменению законодательства для продажи unit-linked. Если такие нормы, наконец, будут приняты, инвестстрахование пойдет в рост. Без законодательных стимулов темпы роста сборов здесь будут падать.

Надо отметить, что сегодня инвестиционное страхование в России отличается очень ограниченной клиентурой. Такие продукты используют только клиенты private banking, которые желают управлять значительным объемом накопленных активов. Тогда как на Западе основные пользователи таких продуктов – обширный средний класс, который использует страховку для долгосрочных сбережений. Люди, особенно молодые, выбирают unit-linked с целью делать более рискованные, но и более доходные и, самое главное, регулярные сбережения.

В России мы должны гарантировать доходность по программам накопительного страхования и вкладывать в основном в государственные облигации. Да, они дают гарантии, но и более низкий инвестиционный доход, чем классические программы инвестстрахования. Именно поэтому мы боремся за изменение законодательства. Мы хотим заинтересовать большой слой среднего класса. Это люди, у которых нет

больших активов, но которые готовы ежемесячно откладывать из своего заработка 5–10% для накопления и увеличения своего капитала за счет широкого набора финансовых инструментов.

Если в течение 2015 года заработает нормативная база для unit-linked, к 2016 году мы увидим продолжение роста инвестиционного страхования. В Западной Европе на эти продукты приходится 60–70% всей премии.

– Подходящее ли сейчас время для развития инвестиционного страхования?

Инвестиционные программы хорошо работают, когда фондовый рынок на дне. Что, на мой взгляд, сейчас и происходит. Он уже низко опустился. У него дальше опускаться возможности нет. Соответственно в долгосрочной перспективе 10–15 лет он будет расти. Поэтому это хороший момент, чтобы начать накопительную программу, завязанную на российский фондовый рынок.

– Предвидится ли динамика в пенсионном страховании?

Мы рассчитываем, что пенсионный сегмент будет расти. Сейчас его доля в общих сборах страховщиков жизни ничтожна. Вместе с тем, надежды населения на обязательную накопительную систему пенсий падают на фоне не оправдавшей ожидания пенсионной реформы и подвизшего будущего обязательного пенсионного страхования. Поэтому фокус людей будет смещаться в сторону добровольного. После того как кризисный шок пройдет, все больше компаний и индивидуальных предпринимателей будут интересоваться добровольными пенсионными программами.

– Вы добились разрешения продавать страхование жизни онлайн. Думаете, что эта услуга будет пользоваться спросом? Традиционно считается, что страхование жизни – сложный продукт, и продажи этого продукта – это грамотное персональное финансовое консультирование.

Сейчас на отечественном рынке фактически нет таких продуктов страхования жизни, которые можно продавать через Интернет. Это должны быть простые, стандартные, чисто рискованные полисы. Мы

попросили включить пункт о страховании жизни в закон об электронном страховании на перспективу, учитывая общемировой тренд диджитализации.

– Какие законодательные инициативы, касающиеся страхования жизни, сейчас прорабатывают государство и сообщество страховщиков жизни? Каковы перспективы их принятия?

Согласно утвержденной страховой стратегии, ведомства должны разработать нормы по регулированию инвестиционного страхования в этом году. В ЦБ создана рабочая группа по развитию инвестстрахования, где мы вместе с регулятором работаем над конкретными предложениями. Кроме того, ЦБ сейчас готовит новый отраслевой стандарт, который предусматривает западные принципы финансовой отчетности и бухгалтерского учета. В этом стандарте уже заложен учет инвестиционного страхования. Эти новеллы планируется ввести 1 января 2016 года.

– Когда ждать налоговых льгот, которых добивается рынок много лет?

В прошлом году нам удалось сделать первый шаг – устранить двойное налогообложение, когда полис приобретает в пользу супруга или ребенка. Буквально на днях мы получили хорошую новость о том, что законопроект с нашими поправками в отношении налоговых льгот по программам долгосрочного накопительного страхования, которые мы согласовали с регулятором и соответствующими ведомствами, прошел третье чтение в Думе и одобрен Советом Федерации. Надеемся, что в ближайшее время он будет подписан Президентом и начнет выполняться. Тогда наши клиенты получат возможность включить свои страховые взносы по долгосрочному страхованию жизни в так называемый социальный налоговый вычет, т.е., проще говоря, сэкономить на подоходном налоге. И это уже второй шаг. Следующим шагом мы надеемся добиться аналогичной льготы для работодателей, сделать так, чтобы взносы в программу корпоративного пенсионного страхования или долгосрочного страхования жизни сотрудников не облагались социальными налогами.

Интервью взяла Полина Тютинина



Ирина Якушева, генеральный директор СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ»

Накопительное страхование может столкнуться с теми же проблемами, которые были характерны для кризисных 2008 и 2009 годов, когда в условиях негативных ожиданий не только сократились продажи новых договоров страхования, но и уменьшились объемы премий по действующим договорам из-за досрочных расторжений.

Рост инвестиционного, накопительного и пенсионного страхования жизни не компенсировал снижение объемов кредитного страхования, и без учета страхования клиентов Сбербанка (это треть всей премии по страхованию жизни) по остальным игрокам мы увидим падение рынка страхования жизни на 5,8% в 2014 году.

На будущий год при текущем сценарии развития экономики темпы роста рынка страхования жизни можно оценить в пределах 10–15%, но при усилении влияния негативных факторов возможен прирост премии ниже 10%. Дополнительный негативный фактор: в кризисные годы растет инфляция, ограничивается доступ банков к финансовым ресурсам, что приводит к увеличению ставок по депозитам в целях привлечения денежных средств населения. Все это делает малопривлекательным долгосрочное страхование жизни.

Тем не менее, страховщики жизни рассчитывают на определенные ниши. Пока не развиты продажи корпоративных продуктов по страхованию жизни для реализации через банки, продающие сети универсальных страховщиков и нестраховые сети. Совсем не освоена ниша электронных полисов. Именно в этих направлениях развивает свою продуктовую линейку и электронные технологии «СОГАЗ-ЖИЗНЬ», что позволит существенно увеличить долю розничного страхования в страховом портфеле компании.

К сожалению, страховщики по-прежнему не могут добиться от законодательной власти внесения изменений в законодательство в отношении двух основных сегментов, с которыми связывается дальнейший рост объемов страхования жизни: законодательное регулирование инвестиционного страхования жизни и налоговые льготы по корпоративному пенсионному страхованию. Без решения этих вопросов рост страхования жизни будет по-прежнему в основном определяться страхованием заемщиков кредитов.