



АСЖ

АССОЦИАЦИЯ
СТРАХОВЩИКОВ
ЖИЗНИ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
в Российской Федерации в 2013 году
Годовой отчет

2014

Содержание

Вступительное слово Президента Ассоциации Страховщиков Жизни Зарецкого А. М.	2
Вступительное слово Председателя Комитета Всероссийского Союза Страховщиков по развитию страхования жизни, члена Президиума ВСС Чернина М. Б.	4
Главные результаты развития рынка страхования жизни и деятельности страховщиков жизни в Российской Федерации в 2013 году	6
1. Деятельность страховщиков жизни в Российской Федерации в 2008–2013 гг.	11
2. Рынок страхования жизни в 2008–2013 гг.	20
3. Рынок страхования от несчастных случаев и болезней в 2008–2013 гг.	30
4. Финансовые показатели страховщиков жизни на конец 2013 года и их динамика в 2010–2013 гг.	36
5. Инвестиции страховщиков жизни на конец 2013 года и их динамика в 2010–2013 гг. в Российской Федерации.	47
6. Финансовые результаты деятельности страховщиков жизни на конец 2013 года и их динамика в 2011–2013 гг. в Российской Федерации	50
7. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховщиков жизни по итогам 2013 года в Российской Федерации	54
8. Ассоциация Страховщиков Жизни в 2013–2014 гг.	56



Последние несколько лет рынок страхования жизни растет темпами, опережающими рост рынка страхования в целом, и является драйвером его роста и самым динамично растущим сегментом. 2013 год в этом отношении не стал исключением. Благодаря этому сегодня страхование жизни составляет 9% от всего рынка страхования. Еще немного, и мы догоним рынок ОСАГО. Это дает нам надежду, что мы сможем достичь показателя, заложенного в Стратегии, и к 2020 году вырасти по объемам в пять раз. Но чтобы это стало реальностью, предстоит многое сделать: успокаиваться рано. Необходимы усилия и каждого участника рынка в отдельности, и Ассоциации как отраслевой организации, и Комитета ВСС по развитию страхования жизни. Необходима поддержка государства.

Ассоциация Страховщиков Жизни и Комитет ВСС по развитию страхования жизни третий год подряд выпускают годовой отчет «Страхование жизни в Российской Федерации», в котором отражаются ключевые тенденции российского рынка страхования жизни. Отличительной особенностью текущего годового отчета является предоставление расширенной статистической информации, характеризующей бизнес страховщиков жизни, показателей надежности и платежности страховых компаний, а также наличие сводных таблиц по результатам деятельности страховщиков жизни.

Последние несколько лет рынок страхования жизни растет темпами, опережающими рост рынка страхования в целом, и является драйвером его роста и самым динамично растущим сегментом

В этом Годовом отчете хорошо видны не только наши достижения, но и проблемные зоны, над устранением которых нам необходимо совместно трудиться.

На данном этапе перед нами стоят следующие задачи: развивать дистрибуцию; подключать новые каналы, чтобы обеспечить доступ к нашим продуктам как можно большему числу потенциальных клиентов; обновлять и расширять продуктовую линейку в соответствии с растущими потребностями клиентов; совершенствовать технологии и системы, позволяющие обслуживать клиентов, предоставляя им услуги в соответствии с высокими международными стандартами качества. Мы должны сделать понятие клиентоориентированности основополагающим принципом нашей деятельности, чтобы оценивать свою работу с позиции клиента. Особенно важно сохранить и укрепить доверие клиентов, заслуженное нами годами, продолжить работу по открытости и прозрачности рынка, а также по продвижению идеи страхования жизни среди широких слоев населения.

Нам предстоит много работы в 2014 году, и я желаю всем нам удачи!

*Президент Ассоциации Страховщиков Жизни
А.М. Зарецкий*



Несмотря на наметившуюся тенденцию замедления роста страхового рынка России в целом, страхование жизни на протяжении последних пяти лет продолжает быть самым быстрорастущим сегментом. Ежегодный прирост на 50–60 % стал уже доброй традицией.

По-прежнему банкострахование – локомотив роста. Обширная нарабатанная банками клиентская база, возможность включения страховых решений в единую концепцию персонального финансового планирования по принципу «единого окна» и сравнительно небольшие инвестиции в развитие продаж делают этот канал особенно привлекательным для страховщиков жизни.

Отрадно также отметить тот факт, что ускоренное развитие в 2013–2014 гг. приобрели и долгосрочные накопительные программы страхования. Подобные продукты становятся очень актуальными в этот непростой для фондового рынка и экономики период. Частные инвесторы сегодня особенно аккуратно подходят к выбору финансовых решений, отдавая предпочтение более надежным с точки зрения гарантии возврата средств, какими и являются инвестиционные и накопительные продукты страховщиков. И конечно, важность страховой защиты тоже становится еще более ощутимой в эпоху нестабильности. Для экономики же рост объема долгосрочных продуктов в портфелях страховщиков – это один

Мы очень надеемся, что 2014 год станет переломным в отношении государства к рынку страхования жизни, и зафиксированные в прошлом году в Дорожной карте и Стратегии развития рынка страхования задачи будут реализованы

из немногих способов увеличить приток «длинных денег», поставщиками которых на всех развитых рынках мира являются как раз страховщики жизни и пенсионные фонды.

Уже сложившейся традицией стало прекрасное взаимодействие компаний по страхованию жизни в рамках Всероссийского Союза Страховщиков и Ассоциации Страховщиков Жизни. Профессиональные объединения непрерывно работают над повышением прозрачности отрасли, финансовой грамотности потенциальных клиентов и разработкой стандартов взаимодействия с клиентами.

Но, на наш взгляд, неотъемлемым драйвером роста рынка сегодня должно стать и государство, претворяя в жизнь позитивные изменения в законодательстве и регулировании отрасли. Введение стимулирующего налогового режима для клиентов (как физических, так и юридических лиц), разработка законодательных основ для реализации unit-linked продуктов, включение страхования жизни в список видов, предусматривающих развитие через электронное страхование, – вот список основных давно назревших и таких необходимых решений. Мы очень надеемся, что 2014 год станет переломным в отношении государства к рынку страхования жизни, и зафиксированные в прошлом году в Дорожной карте и Стратегии развития рынка страхования задачи будут реализованы.

Мы на верном пути! Желаю всем нам отличного и плодотворного года!



*Председатель Комитета Всероссийского Союза Страховщиков
по развитию страхования жизни
Чернин М.Б.*

Главные результаты развития рынка страхования жизни и деятельности страховщиков жизни в Российской Федерации в 2013 году

В 2013 году показатели деятельности страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, сохранили темпы прироста, превышающие показатели страхового рынка и экономики Российской Федерации в целом:

- соотношение премий по страхованию жизни к ВВП увеличилось с 0,086 % в 2012 году до 0,127 % в 2013 году;
- средняя премия по страхованию жизни на одного жителя Российской Федерации выросла с 242 рублей в 2011 году и 375 рублей в 2012 году до 581 рубля в 2013 году, что более чем в четыре раза превышает докризисные показатели 2008 года;
- в 2013 году премии по страхованию жизни увеличились на 57,8 % и превысили показатели предыдущих периодов (43 % – в 2010 году, 53,8 % – в 2011 году и 55,5 % – в 2012 году). Премии по страхованию жизни составили 84,9 млрд рублей;
- в 2013 году 6,8 млн россиян (+10 %) и 85 тыс. компаний (+214 %) приобрели полисы страхования жизни.

На рынке страхования жизни продолжают развиваться виды страхования, связанные с реализацией важнейших социально-экономических функций.

Повышение доступности потребительских кредитов через сохранение адекватных процентных ставок, снижение рисков неплатежей банковской системы достигается в 2013 году через кредитное страхование, на долю которого приходится более 53 % всех премий страховщиков жизни.

В 2013 году показатели деятельности страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, сохранили темпы прироста, превышающие показатели страхового рынка и экономики Российской Федерации в целом

Функцию накопления с высоким доходом и сохранностью вложенных средств позволяет реализовывать инвестиционное страхование жизни, на которое отмечается повышенный спрос со стороны граждан, что привело к расширению доли премий по виду с 8 % в 2012 году до 16,1 % в 2013 году.

Сегмент **накопительного страхования жизни** составляет 21 % от всех собранных страховщиками жизни премий. Программы накопительного страхования жизни предусматривают финансовые гарантии при неблагоприятных событиях в жизни человека, а также направлены на сохранение и приумножение сбережений населения и юридических лиц.

Рисковое страхование жизни и страхование от несчастных случаев и болезней (доля премий страховщиков жизни – 7,2 %) направлено на формирование финансовой защиты на случай неблагоприятных событий, таких как инвалидность, уход из жизни, потеря кормильца, серьезная травма.

Пенсионное страхование реализует важнейшую функцию, выраженную в формировании дополнительной пенсии и в снижении нагрузки на бюджет (1,2 % премий страховщиков жизни в 2013 году).

В 2013 году продолжился поступательный рост активов и инвестиций страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни в Российской Федерации. Активы страховщиков жизни выросли на 28 % (до 185 млрд рублей), инвестиции – на 30 % (до 124 млрд рублей). Показатель отношения активов страховщиков жизни к ВВП увеличился с 0,17 % по итогам 2011 года до 0,28 % по итогам 2013 года, отношения инвестиций к ВВП – с 0,12 % до 0,18 %. Подобная динамика свидетельствует о расширении роли страховщиков жизни как инвесторов для экономики Российской Федерации.

Страховщики жизни в 2013 году направили: 39,9 % инвестиций в государственные и муниципальные ценные бумаги; 35,3 % – в банковские депозиты; 16,1 % – в облигации компаний и банков; 4,5 % – в векселя; 2,4 % – в акции; 0,9 % – в паи ПИФ и 0,9 % – в прочие инвестиции.

По итогам 2013 года совокупная прибыль страховщиков жизни от операционной деятельности после налогообложения увеличилась на 34,6 % – до 8,5 млрд рублей. Чистая рентабельность деятельности (отношение чистой прибыли к премиям по страхованию жизни) страховщиков жизни на конец 2013 года составила 10 %.

Страховщики жизни показывают высокий уровень надежности и платежеспособности

Страховщики жизни показывают высокий уровень надежности и платежеспособности. Фактический размер совокупной маржи платежеспособности на рынке страхования жизни оценивается на конец 2013 года в 19,9 млрд рублей, что более чем в три раза превышает нормативный размер маржи платежеспособности, рассчитанный в соответствии с надзорными документами.

Роль страхования жизни в экономике РФ в 2006–2013 гг.

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Население РФ, млн человек	143,2	142,8	142,8	142,7	142,9	143,0	143,3	143,7
ВВП, млрд руб.	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 799,6	62 599,1	66 755,3
Взносы по страхованию жизни, млрд руб.	16,0	22,5	18,7	15,7	22,5	34,7	53,8	84,9
Выплаты по страхованию жизни, млрд руб.	16,6	15,6	6,0	5,33	7,84	7,66	13,3	12,3
Коэффициент выплат по страхованию жизни, %	103,8	69	32	34	34,8	22,1	24,7	14,5
Доля страхования жизни в ВВП, %	0,059	0,068	0,045	0,040	0,049	0,062	0,086	0,127
Средняя премия по страхованию жизни на человека, руб.	112	158	131	110	157	243	375	591
Активы страховщиков жизни, млрд руб.	–	–	–	–	–	92	145	185
Доля активов страховщиков жизни в ВВП, %	–	–	–	–	–	0,16	0,23	0,28
Инвестиции страховщиков жизни, млрд руб.	–	–	–	–	–	68	95	124
Доля инвестиций страховщиков жизни в ВВП, %	–	–	–	–	–	0,12	0,15	0,19

Источник: Росстат, Банк России, АСЖ

На 19 страховщиков жизни, входящих в АСЖ, приходится 91 % премий по страхованию жизни в Российской Федерации

На рынке страхования жизни Российской Федерации с 2010 года действует профессиональное объединение страховых компаний – Ассоциация Страховщиков Жизни.

На 19 страховщиков жизни, входящих в АСЖ, приходится 91 % премий по страхованию жизни в Российской Федерации (в 2012 году – 87 %, в 2011 году – 45 %), 71 % – по страхованию от несчастных случаев и болезней (в 2012 году – 81 %, в 2011 году – 78 %), 100 % – по ДМС (в 2012 году – 98 %, в 2011 году – 60 %) всех премий, собранных страховщиками жизни.

В 2013–2014 гг. приоритетными направлениями деятельности АСЖ являются:

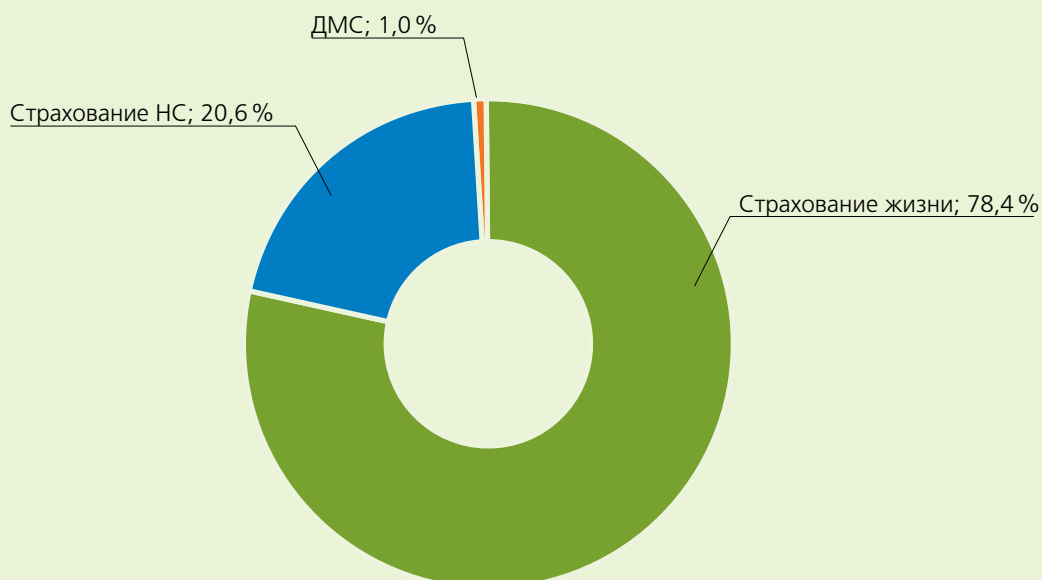
1. Организация и обеспечение деятельности рабочих групп по важнейшим проблемным вопросам развития страхового рынка.
2. Участие в совершенствовании законодательства, регулирующего деятельность на рынке страхования жизни.
3. Взаимодействие с органами законодательной и исполнительной власти, объединениями субъектов страхового и иных рынков.
4. Ведение Единого реестра агентов по страхованию жизни.
5. Участие в профессиональных конференциях и иных мероприятиях научно-практического характера по вопросам страхования жизни.
6. Взаимодействие со средствами массовой информации по вопросам популяризации и развития страхования жизни.
7. Оказание участникам АСЖ информационно-аналитической поддержки.

В 2013 году Правительство Российской Федерации специальным распоряжением утвердило документ «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года», в который также вошли предложения АСЖ и Комитета ВСС по развитию страхования жизни относительно рынка страхования жизни. Реализация комплекса мер по развитию рынка страхования жизни, отраженных в Стратегии, позволит до 2020 года достичь следующих результатов (в соответствии с контрольными показателями и целевыми значениями Стратегии):

- увеличить долю страхования жизни на страховом рынке с 5,2 % в 2011 году до 14,9 % в 2020 году;
- увеличить премии по страхованию жизни в России с 242 рублей в 2011 году до 3800 рублей на одного жителя в 2020 году;
- повысить отношения премий по страхованию жизни к ВВП с 0,062 % в 2011 году до 0,5 % в 2020 году.

Деятельность страховщиков жизни в Российской Федерации в 2008–2013 гг.

В 2013 году премии страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, выросли на 32,8 % – с 81,5 млрд рублей до 108,2 млрд рублей. Премии по страхованию жизни составили 84,8 млрд рублей (78,4 % от всех премий, собранных страховщиками жизни), по страхованию от несчастных случаев и болезней – 22,3 млрд рублей (20,6 %), по ДМС – 1 млрд рублей (1 %).



Источник: Банк России, АСЖ

Рис. 1.1. Структура премий, собранных страховщиками жизни в 2013 году, на страховом рынке Российской Федерации

В 2013 году премии страховщиков жизни достигли 12% от всех премий по добровольному и обязательному страхованию

В 2013 году премии страховщиков жизни достигли 12 % от всех премий по добровольному и обязательному страхованию (за исключением ОМС). Годом ранее доля страховщиков жизни не превышала 10 % от всех премий. Следовательно, отмечается увеличение доли страховщиков жизни в премиях на страховом рынке Российской Федерации.

В динамике за период 2010–2013 гг. усилилась тенденция увеличения доли премий по страхованию жизни с 64,3 % до 78,4 % за счет сокращения доли премий по страхованию от несчастных случаев и болезней с 33,1 % до 20,6 %. Доля премий по ДМС в общих сборах страховщиков жизни практически не изменилась и составила 1 %.

Табл. 1.1. Динамика долей премий страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2013 гг.

Вид страхования	Премии в 2010 году, %	Премии в 2011 году, %	Премии в 2012 году, %	Премии в 2013 году, %
Страхование жизни	64,3	67,5	66,1	78,4
Страхование НС	33,5	31,0	33,1	20,6
ДМС	2,2	1,5	0,8	1,0

Источник: АСЖ

В 2013 году премии страховщиков жизни в сегменте страхования жизни увеличились на 57,6 % – с 53,8 млрд рублей до 84,8 млрд рублей. Отмечается небольшое ускорение темпов прироста премий за счет страхования через кредитные организации.

В то же время премии по страхованию от несчастных случаев и болезней снизились на 17,4 % – с 27 млрд рублей до 22,3 млрд рублей. Подобная тенденция связана с реструктуризацией бизнеса некоторых страховщиков жизни: выделением кредитного страхования НС в компании по страхованию «нежизни» или его переводу в кредитное страхование жизни.

Табл. 1.2. Динамика премий страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2013 гг.

Вид страхования	Премии в 2010 году, млрд руб.	Премии в 2011 году, млрд руб.	Премии в 2012 году, млрд руб.	Премии в 2013 году, млрд руб.	Прирост в 2013/2012, %	Прирост в 2012/2011, %
Страхование жизни	22,5	34,6	53,8	84,8	+57,6	+55,5
Страхование НС	11,7	15,9	27,0	22,3	-17,4	+69,8
ДМС	0,77	0,78	0,65	1,0	+53,8	-16,7

Источник: АСЖ

**В 2013 году страховщики жизни – члены АСЖ
получили 93,6 млрд рублей премий, что составляет
87% премий всех страховщиков жизни**

В 2013 году страховщики жизни – члены АСЖ получили 93,6 млрд рублей премий, что составляет 87 % премий всех страховщиков жизни (в 2012 году – 85 %).

По страхованию жизни доля членов АСЖ находится на уровне 91 % (в 2012 году – 87 %), по страхованию от несчастных случаев и болезней – 71 % (в 2012 году – 81 %), по ДМС – 100 % (в 2012 году – 98 %) всех премий, собранных страховщиками жизни.

Табл. 1.3. Доля страховщиков жизни – членов АСЖ в премиях страховщиков жизни по видам страхования в 2010–2013 гг.

Вид страхования	Общие премии в 2013 году, млрд руб.	Премии членов АСЖ в 2013 году, млрд руб.	Доля в 2013 году, %	Доля в 2012 году, %	Доля в 2011 году, %	Доля в 2010 году, %
Страхование жизни	84,8	76,8	91	87	45	46
Страхование НС	22,3	15,8	71	81	78	62
ДМС	1,0	1,0	100	98	60	54

Источник: АСЖ

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий по личному страхованию (страхованию жизни + страхованию от несчастных случаев и болезней) среди страховщиков жизни – членов АСЖ и ВСС показали «Сбербанк Страхование жизни» (+1633,9 %), «Ренессанс Жизнь» (+147,1 %), «ЭРГО Жизнь» (+147,1 %), «АльфаСтрахование-Жизнь» (+78,1 %).

В 2013 году портфель страховщиков жизни – членов АСЖ на 53,5% сформирован за счет премий по кредитному страхованию

Табл. 1.4. Премии страховщиков жизни – членов АСЖ и ВСС по личному страхованию в 2013 году

Страховая компания	Премии в 2013 году, млн рублей	Прирост в 2013/2012 гг., %
Ренессанс Жизнь	21 324	147,1
Росгосстрах-Жизнь	11 324	35,7
АльфаСтрахование-Жизнь	10 794	78,1
МетЛайф	9847	26,8
Сбербанк Страхование жизни	9054	1633,9
РPF Страхование жизни	8505	-44,9
Русский Стандарт Страхование	7028	-13,7
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни	4873	5,8
СиВ Лайф	3930	33,9
Альянс Жизнь	3578	-0,4
Райффайзен Лайф	2854	59,3
СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	2519	-30,1
ЭРГО Жизнь	1063	147,1
Ингосстрах Жизнь	751	8,5
ОСЖ Россия	505	-16,4
НСГ Страхование жизни	479	8,3
Страховое общество трубопроводного транспорта	373	30,0
Югория-Жизнь	80	-17,3
МСК-Лайф (ВТБ Страхование жизни)	17	-82,8

Источник: АСЖ

В 2013 году портфель страховщиков жизни – членов АСЖ на 53,5% сформирован за счет премий по кредитному страхованию (по страхованию жизни, НС за счет физических лиц и по коллективным схемам с банками); на 17,0% – премиями по накопительному страхованию жизни (НСЖ) за счет физических лиц (ФЛ); на 16,1% – премиями по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ); на 4,8% – премиями от несчастных случаев и болезней ФЛ (без кредитного страхования); на 4,0% – премиями по НСЖ за счет юридических лиц (ЮЛ); на 1,8% – премиями по рисковому страхованию жизни (РСЖ) и страхованию от несчастных случаев за счет ЮЛ; на 1,0% – премиями по ДМС; на 0,6% – премиями по рисковому страхованию за счет физических лиц; на 0,6% – премиями по пенсионному страхованию за счет ЮЛ и на 0,6% – премиями по пенсионному страхованию за счет ФЛ.

В динамике в структуре премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования можно выделить резкое увеличение доли инвестиционного страхования жизни

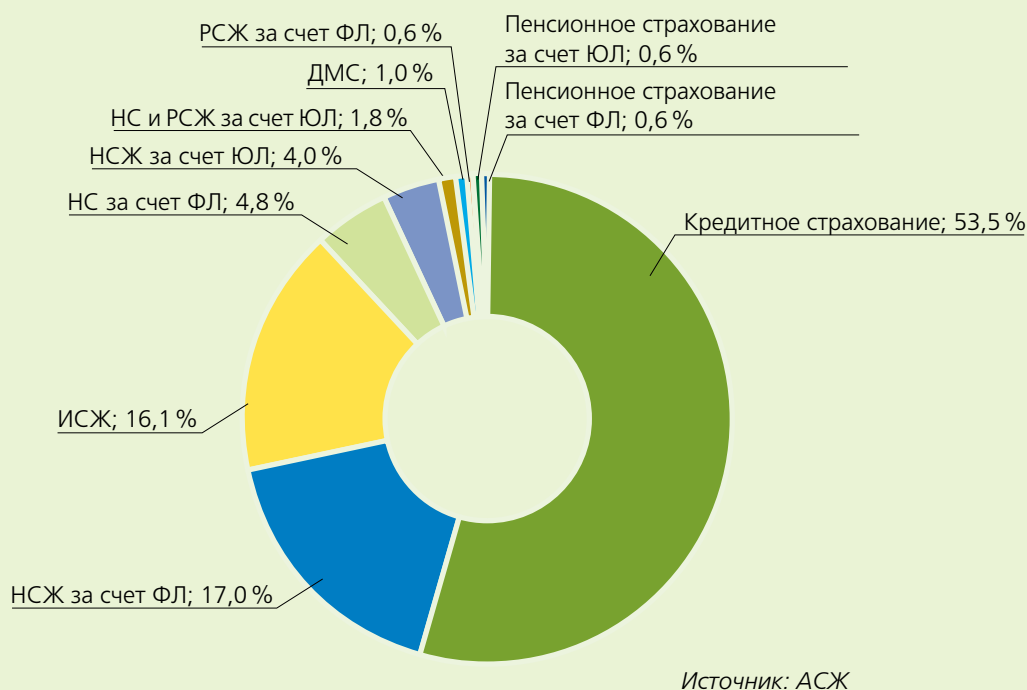


Рис. 1.2. Структура премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования в 2013 году

В динамике в структуре премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования можно выделить резкое увеличение доли инвестиционного страхования жизни с 8 % в 2012 году до 16,1 % в 2013 году. Впервые за весь период наблюдений в премиях членов АСЖ доля кредитного страхования жизни снизилась с 56,4 % до 53,5 %.

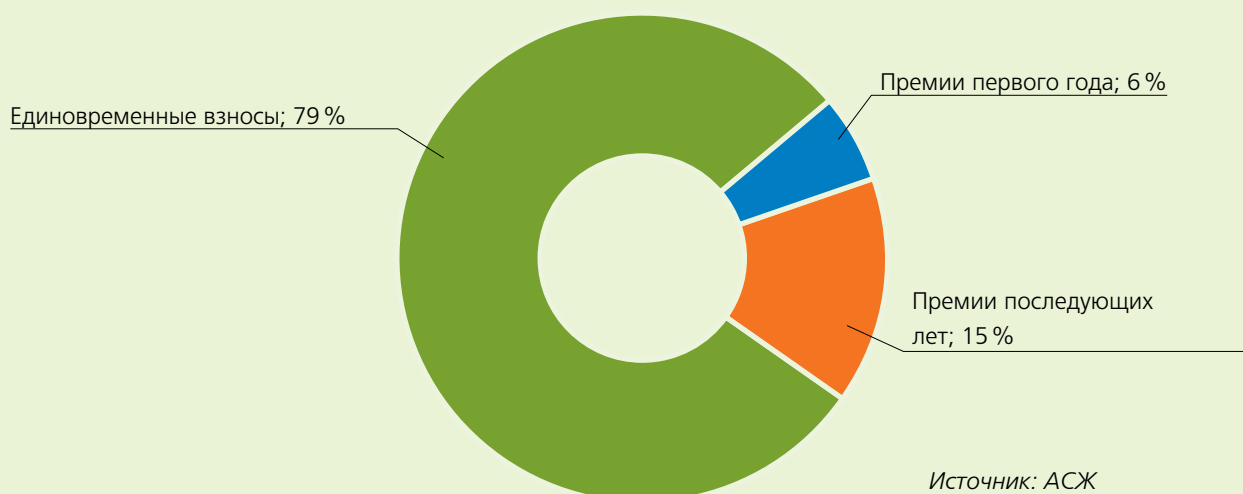
В 2013 году новый бизнес страховщиков жизни составил 85% от всех собранных премий

Табл. 1.5. Динамика структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования в 2011–2013 гг.

Вид страхования	Доля в 2011 г., %	Доля в 2012 г., %	Доля в 2013 г., %
Кредитное страхование	37,1	56,4	53,5
НСЖ за счет физических лиц	33,8	16,3	17,0
ИСЖ	4,9	8,0	16,1
НС за счет физических лиц	3,5	5,8	4,8
Накопительное страхование жизни за счет юридических лиц	12,9	5,7	4,0
НС и рисковое страхование жизни за счет юридических лиц	2,9	1,9	1,8
ДМС	1,7	0,9	1,0
Рисковое страхование жизни (исключая кредитное) за счет физических лиц	3,2	3,7	0,6
Пенсионное страхование за счет юридических лиц	н/д	0,7	0,6
Пенсионное страхование за счет физических лиц	н/д	0,6	0,6

Источник: АСЖ

В 2013 году новый бизнес страховщиков жизни (премии первого года по многолетним договорам и единовременные взносы) составил 85 % от всех собранных премий. Из них 79 % приходится на единовременные взносы и 6 % – на премии первого года по многолетним договорам. Премии второго и последующих годов по многолетним договорам личного страхования составляют 15 % 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 2013 году

**В динамике отмечается увеличение доли
единовременных взносов, а также рост доли
премий второго и последующих годов
по многолетним договорам**

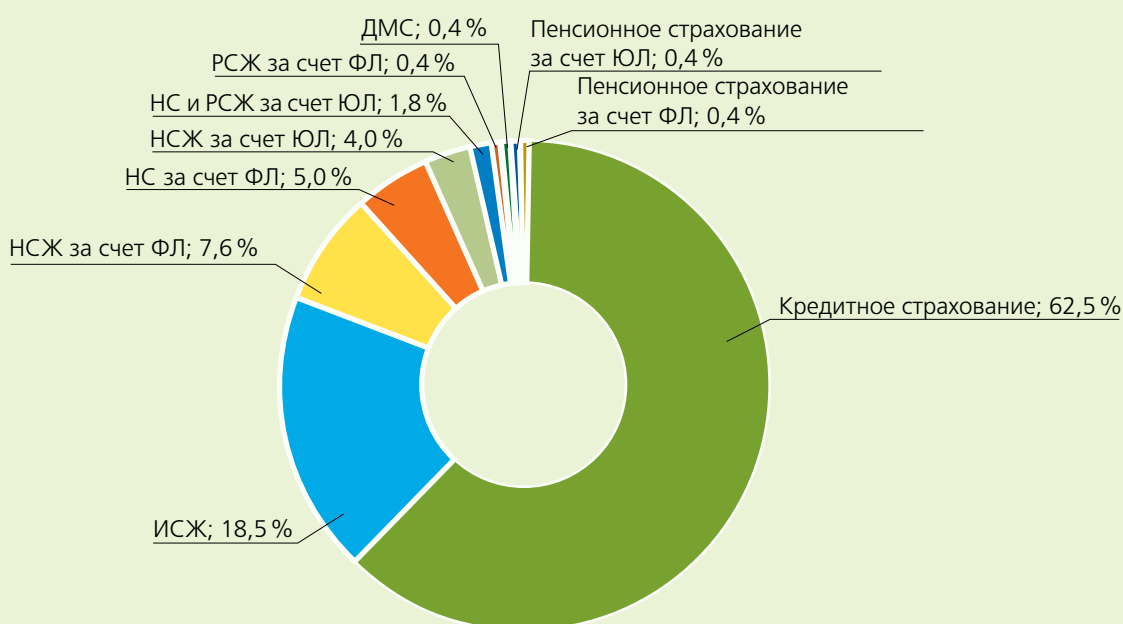
В динамике отмечается увеличение доли единовременных взносов с 78 % в 2012 году до 79 % в 2013 году, а также рост доли премий второго и последующих годов по многолетним договорам с 14 % до 15 %. Доля премий первого года по многолетним договорам снизилась с 8 % в 2012 году до 6 % в 2013 году.

Табл. 1.6. Динамика структуры премий страховщиков жизни – членов АСЖ по временным показателям в 2011–2013 гг.

Вид страхования	Доля в 2011 году, %	Доля в 2012 году, %	Доля в 2013 году, %
Премии первого года	7	8	6
Премии последующих годов	31	14	15
Единовременные взносы	62	78	79

Источник: АСЖ

В 2013 году новый бизнес членов АСЖ (премии первого года по многолетним договорам и премии по договорам с единовременным взносом) на 62,5 % сформирован за счет премий по кредитному страхованию жизни и кредитному страхованию от несчастных случаев и болезней, на 18,5 % – за счет инвестиционного страхования жизни, на 7,6 % – за счет премий по НСЖ с физическими лицами, на 5,0 % – за счет премий по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет физических лиц, на 3,0 % – за счет премий по договорам НСЖ с юридическими лицами.



Источник: АСЖ

Рис. 1.4. Структура нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ в 2013 году

Три важнейшие тенденции в структуре премий нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ выделяются в 2013 году

В 2013 году выделяются три важнейшие тенденции в структуре премий нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ:

- значительный рост доли премий по инвестиционному страхованию жизни с 9,2 % в 2012 году до 18,5 % в 2013 году;
- сокращение доли премий по кредитному страхованию с 65,3 % в 2012 году до 62,5 % в 2013 году;
- резкое сокращение долей по НСЖ за счет физических и юридических лиц.

Табл. 1.7. Динамика структуры нового бизнеса страховщиков жизни – членов АСЖ по видам страхования в 2011–2013 гг.

Вид страхования	Доля в 2011 году, %	Доля в 2012 году, %	Доля в 2013 году, %
Кредитное страхование	57,3	65,3	62,5
ИСЖ	8,5	9,2	18,5
НСЖ за счет физических лиц	7,8	10,7	7,6
НС за счет физических лиц	3,2	5,1	5,0
Накопительное страхование жизни за счет юридических лиц	19,9	5,8	3,0
НС и рисковое страхование жизни за счет юридических лиц	0,3	2,0	1,8
Рисковое страхование жизни (исключая кредитное) за счет физических лиц	2,3	0,8	0,4
ДМС	0,7	1,1	0,4
Пенсионное страхование за счет ФЛ	н/д	н/д	0,4
Пенсионное страхование за счет ЮЛ	н/д	н/д	0,4

Источник: АСЖ

В 2013 году 53,5 % премий страховщиков жизни, или 57,9 млрд рублей, приходится на кредитное страхование. При этом 77 % премий по кредитному страхованию жизни и НС собирается по индивидуальным договорам страхования заемщиков и 23 % – по коллективным договорам страхования заемщиков с кредитными организациями.

Почти две трети (62,4 %) премий по кредитному страхованию жизни и НС, собранных страховщиками жизни, составляют договора страхования заемщиков потребительских кредитов на покупку товара или услуги.

**В 2013 году 53,5% премий страховщиков
жизни приходится на кредитное
страхование**

Премии по страхованию заемщиков кредитов с выдачей наличных денег достигли 14,9% премий от всего кредитного страхования страховщиков жизни; заемщиков автокредитов – 13,7%; держателей кредитных банковских карт – 7,5%; заемщиков ипотечных кредитов – 1,5%.

Табл. 1.8. Структура кредитного страхования в портфелях страховщиков жизни по видам кредитов в 2013 году (% от общих премий по кредитному страхованию)

Вид кредита	Доля премий по виду кредита через индивидуальные договоры, %	Доля премий по виду кредита через коллективные договоры, %	Доля премий по виду кредита всего, %
По личному страхованию заемщиков потребительских кредитов (на покупку товара или услуги)	47,1	15,3	62,4
По личному страхованию заемщиков кредитов с выдачей наличных денег	14,4	0,6	14,9
По личному страхованию заемщиков автокредитов (на покупку автомобиля)	9,5	4,2	13,7
По личному страхованию держателей кредитных банковских карт	5,7	1,8	7,5
По личному страхованию заемщиков ипотечных кредитов (на покупку квартиры)	0,5	1,0	1,5

Источник: АСЖ

Рынок страхования жизни в 2008–2013 гг.

В 2013 году премии по страхованию жизни увеличились на 57,8 % – до 84,9 млрд рублей. Рынок страхования жизни продолжает наращивать темпы прироста с 2010 года, что обусловлено интенсивным развитием кредитного и инвестиционного страхования жизни.

Табл. 2.1. Премии по страхованию жизни в 2008–2013 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страховые премии, млрд рублей	18,7	15,7	22,5	34,7	53,8	84,9
Прирост (убыль), %	+3	-16	+43	+54,2	+55,5	+57,8

Источник: Банк России, АСЖ

Выплаты по страхованию жизни после значительного скачка показателя в 2012 году на 74 %, в 2013 году сократились на 8 %, что на фоне резкого увеличения сбора премий привело к падению уровня выплат с 24,7 % до 14,5 %.

Табл. 2.2. Выплаты и уровень выплат по страхованию жизни в 2008–2013 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страховые выплаты, млрд рублей	6	5,33	7,84	7,66	13,3	12,3
Прирост (убыль), %	-47	-11	+47	-2	+74	-8
Уровень выплат, %	32	34	34,8	22	24,7	14,5

Источник: Банк России, АСЖ

В 2013 году премии по страхованию жизни за счет физических лиц выросли на 72,2 % – до 75,6 млрд рублей (в 2012 году прирост составил 61,4 %, в 2011 году – 53 %, в 2010 году – 55 %). То есть более четырех лет темпы прироста премий по страхованию жизни за счет физических лиц превышают 50 % с тенденцией к ежегодному увеличению прежде всего за счет кредитного и инвестиционного страхования жизни.

Рынок страхования жизни продолжает наращивать темпы прироста с 2010 года, что обусловлено интенсивным развитием кредитного и инвестиционного страхования жизни

Рынок страхования жизни за счет юридических лиц в 2013 году сократился на 6% – с 9,9 млрд рублей до 9,3 млрд рублей (в 2012 году прирост составил 32%, в 2011 году – 60%). Сокращение сегмента страхования жизни за счет юридических лиц обусловлено снижением премий по коллективным договорам страхования заемщиков с банками.

Динамика структуры премий на рынке страхования жизни показывает продолжение тенденции расширения доли премий за счет физических лиц с 68% в 2008 году до 89% в 2013 году и, соответственно, сокращение доли премий за счет юридических лиц с 32% до 11%.

Табл. 2.3. Структура рынка страхования жизни по типу страхователей в 2008–2013 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
За счет физических лиц	68 %	73 %	79 %	78 %	82 %	89 %
За счет юридических лиц	32 %	27 %	21 %	22 %	18 %	11 %

Источник: Банк России

Комментарий

Отсутствие дополнительных налоговых льгот по страхованию жизни за счет юридических лиц и уменьшение темпов роста экономики в 2013 г. сказались на рынке корпоративного страхования. В этом сегменте в 2013 г. сборы страховой премии уменьшились на 5,8% – до 9,3 млрд рублей, а доля корпоративного страхования в общем объеме премии по страхованию жизни упала до 11%.

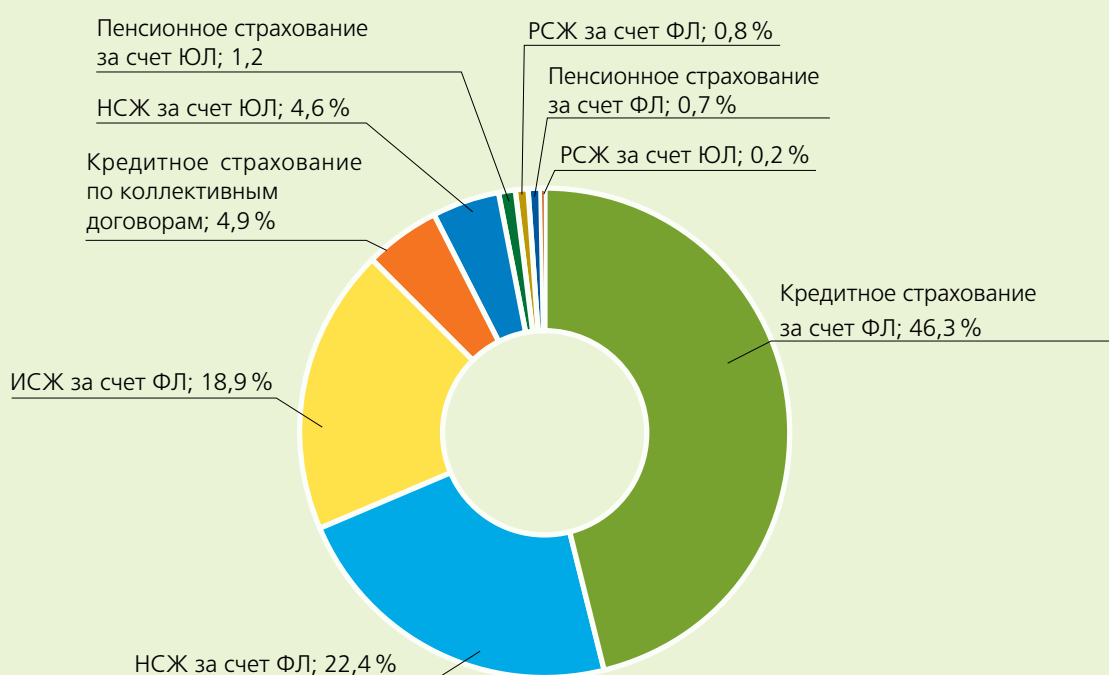
Для «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ», у которой корпоративное страхование традиционно занимает значительную долю в ее страховом портфеле, такое положение означает необходимость активизации дальнейшего взаимодействия с органами власти по оптимизации налогообложения в целях стимулирования развития корпоративного страхования как основной меры по обеспечению страховой и финансовой защиты работников предприятий.

Мы рассчитываем, что будут выровнены условия корпоративного пенсионного страхования между страховщиками жизни и НПФ и реализованы мероприятия по участию страховщиков жизни в корпоративных пенсионных системах, в том числе в системе досрочных пенсий, предусмотренные Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы РФ.

Ирина Якушева,
генеральный директор ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ»

В 2013 году более половины премии по страхованию жизни приходится на кредитное страхование

В 2013 году более половины премии по страхованию жизни приходится на кредитное страхование (46,3 % – за счет физических лиц и 4,9 % – по коллективным договорам с банками). На накопительное страхование за счет физических лиц приходится 22,4 % премий по страхованию жизни и на инвестиционное страхование за счет физических лиц – 18,9 %.



Источник: АСЖ

Рис. 2.1. Структура премий по страхованию жизни по видам бизнеса в 2013 году

В 2013 году в два раза увеличилась доля премий по инвестиционному страхованию жизни. Также отмечается рост долей по кредитному страхованию за счет физических лиц. Доли по другим видам бизнеса по страхованию жизни снизились, наиболее существенно – по кредитному коллективному страхованию, накопительному страхованию жизни за счет физических лиц и юридических лиц.

**В 2013 году наибольшие темпы прироста премий
отмечаются по сегментам инвестиционного
страхования жизни и по кредитному страхованию
жизни за счет физических лиц**

Табл. 2.4. Динамика структуры премий по страхованию жизни по видам бизнеса в 2012–2013 гг.

Сегмент рынка страхования жизни	Доля в 2012 году, %	Доля в 2013 году, %
Кредитное страхование за счет ФЛ	44,6	46,3
НСЖ за счет ФЛ	25,6	22,4
ИСЖ за счет ФЛ	9,9	18,9
Кредитное страхование по коллективным договорам	9,7	4,9
НСЖ за счет ЮЛ	7,1	4,6
Пенсионное страхование за счет ЮЛ	1,3	1,2
РСЖ (не кредитное) за счет ФЛ	0,7	0,8
Пенсионное страхование за счет ФЛ	0,7	0,7
РСЖ за счет ЮЛ	0,4	0,2

Источник: АСЖ

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий отмечаются по сегментам инвестиционного страхования жизни (+202 %) и по кредитному страхованию жизни за счет физических лиц (+64 %). Именно эти два сегмента обеспечили в 2013 году высокие темпы прироста премий по страхованию жизни в целом и в сегменте страхования за счет физических лиц в частности.

Отрицательная динамика наблюдается по кредитному страхованию жизни через коллективные договора с банками (–19 %), что определило снижение премий в сегменте страхования жизни за счет юридических лиц.

Табл. 2.5. Динамика премий на рынке страхования жизни по видам бизнеса в 2012–2013 гг.

Сегмент рынка страхования жизни	Премии в 2012 году, млрд рублей	Премии в 2013 году, млрд рублей	Прирост, %
Кредитное страхование за счет ФЛ	24,0	39,3	+64
РСЖ (не кредитное) за счет ФЛ	0,4	0,7	+75
НСЖ за счет ФЛ	13,8	19,0	+38
ИСЖ за счет ФЛ	5,3	16,0	+202
Пенсионное страхование за счет ФЛ	0,4	0,6	+50
Всего за счет ФЛ	43,9	75,6	+72
Кредитное страхование по коллективным договорам	5,2	4,2	-19
РСЖ за счет ЮЛ	0,2	0,2	0
НСЖ за счет ЮЛ	3,8	3,9	+3
Пенсионное страхование за счет ЮЛ	0,7	1,0	+43
Всего за счет ЮЛ	9,9	9,3	-6

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Основное развитие долгосрочному накопительному страхованию жизни дает агентский и брокерский каналы продаж

Комментарий

Минувший 2013 год продемонстрировал снижение темпов роста страхового рынка. Вместе с тем наиболее динамичное развитие показали сегменты страхования жизни и страхования от несчастного случая. Наибольший рост произошел за счет банковского канала страхования жизни и несчастного случая как приложения к кредитным договорам. При этом не менее активно развивался и сегмент долгосрочного накопительного страхования жизни, что позволяет говорить о начале возрождения этого вида страхования в нашей стране.

Основное развитие долгосрочному накопительному страхованию жизни дает агентский и брокерский каналы продаж. Среди особенностей внедрения агентской сети можно выделить длительный период запуска и достаточно длительную окупаемость вложений, измеряемую несколькими годами, что кардинально отличает этот канал от банковского, где преимуществом является стремительный запуск и быстрый охват аудитории. Но выгоды, которые получает страховщик, развивающий собственную сеть, гораздо весомее: стабильность канала, возможность его контролировать, возможность напрямую коммуницировать с клиентом, оперативно реагировать на его потребности и предоставлять гарантированный высокий уровень сервиса.

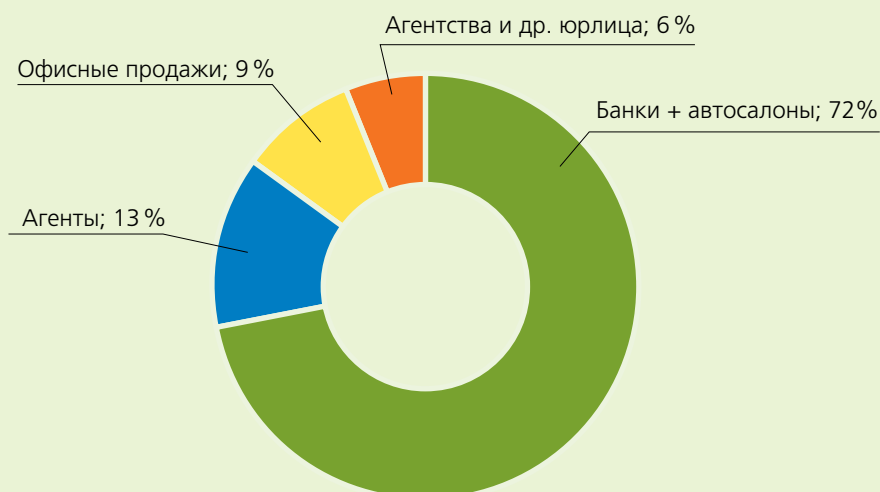
Несмотря на то, что построение агентской сети требует значительных затрат и времени, мы убеждены, что будущее долгосрочного накопительного страхования жизни именно за таким гибким каналом продаж, как агентский. Сделав акцент на его развитие, мы получили впечатляющий результат. Объем совокупной премии по страхованию жизни, собранной через агентскую сеть «PPF Страхование жизни», по итогам 2013 года увеличился на 28% по сравнению с 2012 годом и составил 1,5 млрд рублей. С конца прошлого года было запущено 11 агентств, таким образом, региональная сеть увеличилась с 59 до 70 агентств. Выбранная стратегия динамичной региональной экспансии позволяет нашей компании с уверенностью смотреть в свое будущее и будущее своих клиентов.

Сергей Перелыгин,
генеральный директор «PPF Страхование жизни»

Для рынка страхования жизни характерна развитая система дистрибуции страховых услуг

Для рынка страхования жизни характерна развитая система дистрибуции страховых услуг. Полисы по страхованию жизни продаются через собственные агентские сети страховщиков, специализированных брокеров, банковские институты, путем прямых продаж через управления по работе с корпоративными клиентами, с помощью телемаркетинга, Интернета и ряда других механизмов.

В 2013 году 72 % премий на рынке страхования жизни было собрано через банки и автосалоны, 13 % – через агентский канал, 9 % – благодаря прямым офисным продажам (корпоративные продажи и телемаркетинг), 6 % – через независимые агентства и других юридических лиц.



Источник: Банк России

Рис. 2.2. Структура каналов продаж на рынке страхования жизни в 2013 году

На рынке страхования жизни в динамике структуры каналов продаж отмечаются следующие тенденции:

- увеличение с 2008 года доли премий через банки и автосалоны с 17 % до 72 %;
- снижение с 2009 года доли премий через агентский канал с 37 % до 13 %;
- снижение с 2008 года доли премий через офисные продажи с 39 % до 9 %.

Банки и страховщики будут все сильнее смещать акцент внимания с кредитных заемщиков на вкладчиков

Комментарий

Рынок страхования жизни уже не первый год растет большими темпами. На данный момент этот рост во многом обеспечивает страхование заемщиков банковских кредитов. Заемщик идет в банк именно за кредитом – он, как правило, не приобретает полис страхования жизни «осознанно».

Однако рынок кредитования оказывает нам, страховщикам жизни, большую услугу – прививает российскому среднему классу культуру финансового планирования. Ведь что такое кредит банка? Это деньги, полученные «сейчас», и регулярные длительные платежи по возврату кредита. А накопительное страхование жизни – это регулярные длительные платежи «сейчас» и отложенная выгода в виде страховой суммы в будущем. Своего рода «кредит наоборот». Таким образом, накопительное страхование жизни должно стать именно тем продуктом, к которому готовы банковские клиенты.

Согласно прогнозам, в ближайшие годы розничное кредитование будет расти гораздо умереннее, его темпы роста стабилизируются. Поэтому и банки, и страховщики будут все сильнее смещать акцент внимания с кредитных заемщиков на вкладчиков, которым интересны новые инструменты сохранения и преумножения капитала, такие как программы накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Сейчас на российском рынке сложились важные предпосылки для дальнейшего роста отрасли страхования жизни, где основным драйвером будут выступать именно долгосрочные накопительные продукты.

Во-первых, в рамках пенсионной системы не удалось раскрыть потенциал накопительной составляющей. И экономически активная часть населения России, и государственная власть осознали, что работавшие еще вчера механизмы накопления не отвечают новым вызовам времени.

Во-вторых, из-за сложившейся геополитической и экономической ситуации в России особенно остро стоит вопрос о привлечении долгосрочных внутренних инвестиций. Для стратегического развития национальной экономики нужны длинные деньги, одним из главных источников которых является страхование жизни. Поэтому государство должно продолжить внедрение стимулирующих мер для нашей отрасли в сфере налогообложения.

Отрасль полностью инфраструктурно сформировалась

В-третьих, мы с вами за эти годы сформировали прозрачную и динамично развивающуюся отрасль экономики. Страховщики жизни уже порядка 10 лет занимаются рыночным бизнесом, расширяют линейку продуктов, создали множество каналов продаж – собственные сети, сети партнеров. Мы обладаем необходимыми знаниями и опытом. Мы являемся настоящими профессионалами своего дела. Наш профессионализм проверен временем и миллионами наших клиентов. Отрасль полностью инфраструктурно сформировалась и для продолжения качественного развития нуждается только в конкретных мерах стимулирования со стороны государства.

*Олег Киселев,
президент страховой компании «Ренессанс Жизнь»*

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию жизни показывает банковский канал

Табл. 2.6. Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования жизни в 2007–2013 гг.

Канал / год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Агенты	27 %	32 %	37 %	30 %	27 %	18 %	13 %
Агентства и др. юрлица	6 %	12 %	10 %	8 %	4 %	8 %	6 %
Банки + автосалоны	31 %	17 %	21 %	37 %	51 %	59 %	72 %
Офисные продажи	36 %	39 %	32 %	25 %	18 %	15 %	9 %

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию жизни показывает банковский канал, премии через который выросли на 97 % – с 30 млрд рублей до 59 млрд рублей (годом ранее прирост составлял 80 %). Премии по страхованию жизни через независимые агентства и другие юридические лица увеличились на 28 %, через автосалоны – на 17 % и через страховых агентов – физических лиц или индивидуальных предпринимателей – на 12 %.

Снижение собираемых премий по страхованию жизни в 2013 году наблюдается только по офисному каналу.

Табл. 2.7. Премии по каналам продаж на рынке страхования жизни в 2012–2013 гг.

Канал / год	Премии в 2012 году, млрд рублей	Премии в 2013 году, млрд рублей	Прирост в 2013/2012 гг., %
Агенты (ФЛ и ИП)	9,7	10,9	+12
Агентства и др. юрлица	4,3	5,5	+28
Банки	30	59	+97
Автосалоны	1,8	2,1	+17
Офисные продажи	8,0	7,4	-8

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Комментарий

2013 год принес много нового как рынку страхования жизни в целом, так и компании «Райффайзен Лайф» в частности. Из особо важных событий на рынке страхования стоит отметить изменения в законодательстве, которые обусловили передачу Центральному банку России полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков. Согласно закону, все страховые организации перешли под контроль Банка России, что свидетельствует о повышении внимания государственных органов к развитию рынка страхования. Единый контролирующий орган сможет укрепить доверие и интерес граждан к страховым продуктам, что приведет к более высоким темпам развития рынка страхования в России. Стратегия компании ООО «СК «Райффайзен Лайф» полностью соответствует новой законодательной базе и стандартам страхового рынка

Из событий, важных для компании «Райффайзен Лайф» в 2013 году, хотелось бы отметить запуск новых каналов продаж, получение лицензии ДМС и, конечно же, присвоение рейтинга надежности от «Эксперт РА» на уровне «А++». Присвоение компании наивысшего рейтинга надежности подтверждает ее устойчивые позиции на рынке, что особенно значимо для нас, поскольку гарантирует стабильное развитие компании и большой потенциал в дальнейшей перспективе.

Максим Чумаченко,
генеральный директор ООО «СК «Райффайзен Лайф»

Рынок страхования от несчастных случаев и болезней в 2008–2013 гг.

В 2013 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней увеличились на 27,1 %, до 93,8 млрд рублей. По сравнению с 2012 годом отмечается замедление темпов прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней.

Табл. 3.1. Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2008–2013 гг.

Показатель / Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Премии, млрд рублей	35,1	27,0	36,4	48,6	73,8	93,8
Прирост, %	+24,5	-23,2	+34,8	+33,5	+51,9	+27,1

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году выплаты по страхованию от несчастных случаев и болезней выросли на 29,4 %, до 13,2 млрд рублей. Отмечается небольшое увеличение уровня выплат с 13,8 до 14,1 %.

Табл. 3.2. Выплаты и уровень выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2008–2013 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страховые выплаты, млрд рублей	7,2	5,16	5,9	8,0	10,2	13,2
Прирост (убыль), %	+1,5	-28,3	+14,3	+35,6	+27,5	+29,4
Уровень выплат, %	20,5	19,1	16,2	16,5	13,8	14,1

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет физических лиц выросли с 47,3 млрд до 60,7 млрд рублей, то есть на 28,3 %. В 2012 году прирост составил 69 %, в 2011 году – 30 %, в 2010 году – 32 %.

В 2013 году премии по страхованию от несчастных случаев и болезней увеличились на 27,1 %

Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за счет юридических лиц в 2013 году увеличились на 25,4 %, до 33,1 млрд рублей. В 2012 году прирост премий составил 28 %, в 2011 году – 38 %, в 2010 году – 40 %. То есть на протяжении четырех лет наблюдается снижение темпов прироста сегмента страхования юридических лиц от несчастных случаев и болезней.

Начиная с 2011 года доля премий за счет физических лиц на рынке страхования от несчастных случаев и болезней увеличивается с 57 до 65 %, а доля премий за счет юридических лиц снижается с 43 до 35 %. Подобные тенденции могут объясняться ускоренными темпами роста страхования от несчастных случаев и болезней по договорам с физическими лицами по кредитному страхованию.

Табл. 3.3. Структура рынка страхования от несчастных случаев и болезней по типу страхователей в 2008–2013 гг.

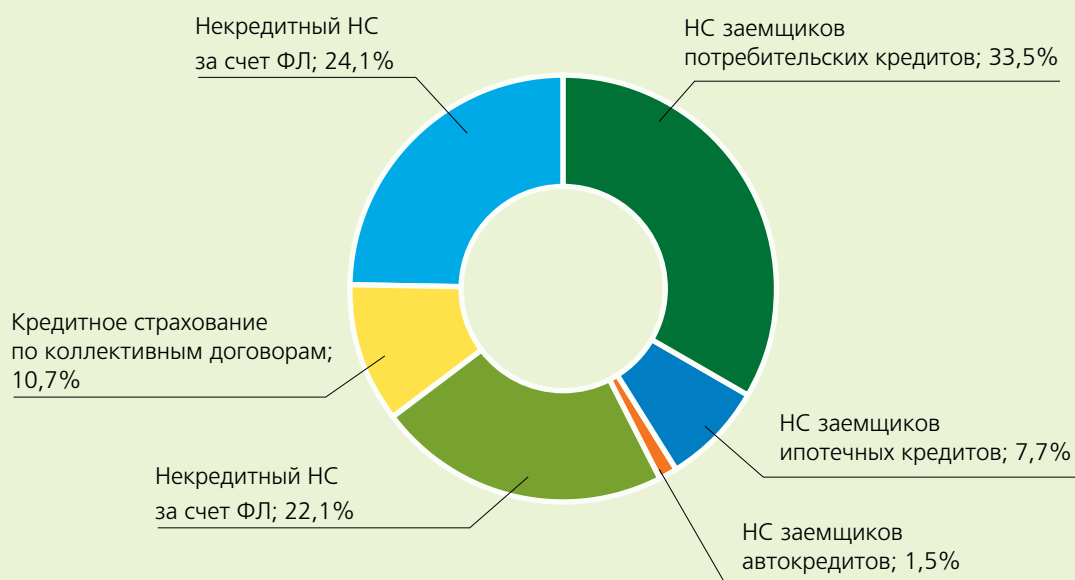
Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
За счет физических лиц, %	52	61	59	57	64	65
За счет юридических лиц, %	48	39	41	43	36	35

Источник: АСЖ

В 2013 году рынок страхования от несчастных случаев и болезней может быть разделен на следующие сегменты:

- Кредитное страхование НС за счет физических лиц 42,7 % премий, в том числе 33,5 % по страхованию заемщиков потребительских кредитов, 7,7 % по страхованию заемщиков ипотечных кредитов и 1,5 % по страхованию заемщиков автокредитов.
- Некредитное страхование за счет физических лиц 22,1 % премий.
- Кредитное страхование по коллективным договорам с банками 10,7 % премий.
- Корпоративное страхование 24,6 % премий.

В динамике 2012–2013 годов наблюдается увеличение долей премий по некредитному страхованию физических лиц от несчастных случаев и болезней



Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

Рис. 3.1. Структура премий по видам бизнеса на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2013 г.

В динамике 2012–2013 годов наблюдается увеличение долей премий по некредитному страхованию физических лиц от несчастных случаев и болезней с 14,5 до 22,1 %. В качестве причин роста данного сегмента выступают увеличение обязательных кросс-продаж по автострахованию и рост продаж некредитного НС через банки. Также наблюдается рост сегментов страхования заемщиков автокредитов и кредитного страхования по коллективным договорам.

Остальные сегменты рынка страхования от несчастных случаев и болезней показали сокращение долей премий в 2013 году по сравнению с 2012 годом.

**В 2013 году все сегменты по видам бизнеса
на рынке страхования
от несчастных случаев и болезней показали
положительную динамику**

Табл. 3.4. Динамика долей премий на рынке страхования от несчастного случая и болезней по видам бизнеса в 2012–2013 гг.

Сегмент рынка страхования НС	Доля премий в 2012 году, %	Доля премий в 2013 году, %
НС заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)	39,9	33,5
Некредитный НС за счет ЮЛ	28,3	24,6
Некредитный НС за счет ФЛ	14,5	22,1
Кредитное страхование по коллективным договорам	7,5	10,7
НС заемщиков ипотечных кредитов	8,7	7,7
НС заемщиков автокредитов	1,1	1,5

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году все сегменты по видам бизнеса на рынке страхования от несчастных случаев и болезней показали положительную динамику. Наибольшие темпы прироста наблюдаются по сегментам некредитного НС за счет физических лиц (+93 %), НС заемщиков автокредитов (+75 %) и кредитного страхования по коллективным схемам (+82 %).

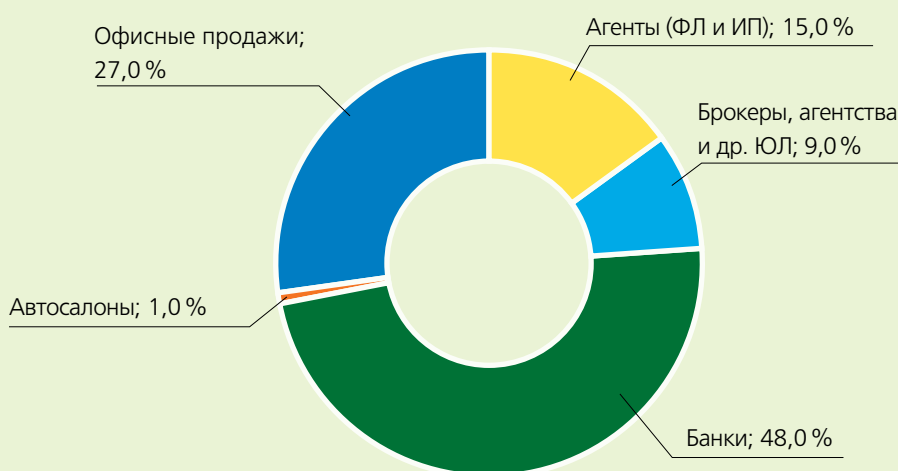
Табл. 3.5. Динамика премий на рынке страхования от несчастных случаев и болезней по видам бизнеса в 2012–2013 гг.

Сегмент рынка страхования НС	Премии в 2012 году, млрд рублей	Премии в 2013 году, млрд рублей	Прирост, %
Кредитное страхование за счет ФЛ (всего)	36,6	40,0	+9
В том числе заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)	29,4	31,4	+7
Заемщиков ипотечных кредитов	6,4	7,2	+13
Заемщиков автокредитов	0,8	1,4	+75
Некредитный НС за счет ФЛ	10,7	20,7	+93
Всего за счет ФЛ	47,3	60,7	+28
Кредитное страхование по коллективным договорам	5,5	10,0	+82
Некредитный НС за счет ЮЛ	20,9	23,1	+11
Всего за счет ЮЛ	26,4	33,1	+25

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году почти половина премий по страхованию от несчастных случаев и болезней собрана через кредитные организации

В 2013 году почти половина (49 %) премий по страхованию от несчастных случаев и болезней собрана через кредитные организации. На корпоративные и прямые офисные продажи приходится 27 % премий по страхованию от несчастных случаев и болезней, на агентов (физических лиц и индивидуальных предпринимателей) – 15 % премий, на брокеров, независимые агентства и других юридических лиц – 9 %, на автосалоны – 1 %.



Источник: Банк России

Рис. 3.2. Структура каналов продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2013 г.

На рынке страхования от несчастных случаев и болезней в динамике структуры каналов продаж наблюдаются следующие тенденции:

- впервые с 2008 года отмечается снижение доли банковского канала продаж с 52 % в 2012 году до 48 % в 2013 году;
- увеличение с 2011 года доли премий через брокерский канал с 7 до 9 %;
- снижение с 2008 года доли премий через офисные продажи с 37 до 27 %;
- рост доли агентского канала продаж с 12 % в 2011–2012 годах до 15 % в 2013 году.

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показали автосалоны

Табл. 3.6. Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2008–2013 гг.

Канал продаж	2008 год, %	2009 год, %	2010 год, %	2011 год, %	2012 год, %	2013 год, %
Банки + автосалоны	35	44	45	49	52	49
Прямые корпоративные	37	30	30	32	29	27
Агенты	14	13	14	12	12	15
Брокеры, агентства и др. юрлица	14	13	11	7	8	9

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2013 году наибольшие темпы прироста премий по страхованию от несчастных случаев и болезней показали автосалоны (+125%), агентские продажи (+61%) и продажи через брокеров, независимые агентства и других юридических лиц.

Табл. 3.7. Премии по каналам продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2012–2013 гг.

Канал	Премии в 2012 году, млрд рублей	Премии в 2013 году, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %
Агенты (ФЛ и ИП)	8,8	14,2	+61
Брокеры, агентства и др. юрлица	5,7	8,2	+44
Банки	37,8	45,0	+19
Автосалоны	0,4	0,9	+125
Офисные продажи	21,1	25,5	+21

Источник: Банк России, АСЖ

Финансовые показатели страховщиков жизни на конец 2013 г. и их динамика в 2010–2013 гг.

По состоянию на конец 2013 года активы страховщиков жизни в Российской Федерации оцениваются в 179–185 млрд рублей, что составляет 0,28 % ВВП. Наблюдается планомерное увеличение отношения активов страховщиков жизни к ВВП с 0,16 % в 2011 году до 0,28 % в 2013 году.

Инвестиции страховщиков жизни увеличились до 120–124 млрд рублей, или 0,19 % ВВП (0,12 % в 2011 году, 0,15 % в 2012 году).

Собственные средства страховщиков жизни составили 25–26 млрд рублей, совокупная прибыль – 8–8,5 млрд рублей.

Табл. 4.1. Динамика основных финансовых показателей компаний по страхованию жизни на конец 2012–2013 гг.

Показатель	Значение в 2012 году, млрд рублей	Значение в 2013 году, млрд рублей	Показатель к ВВП на конец 2011 года, %	Показатель к ВВП на конец 2012 года, %	Показатель к ВВП на конец 2013 года, %	Прирост 2013/2012, %
Активы	140–145	179–185	0,160	0,230	0,280	+28,0
Инвестиции	92–95	120–124	0,120	0,150	0,190	+30,0
Собственные средства	24–25	25–26	0,035	0,040	0,040	+4,0
Страховые резервы	105–110	142–146	0,120	0,180	0,220	+35,0
Чистая прибыль за год	6,0–6,5	8,0–8,5	0,006	0,010	0,013	+33,3

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

По состоянию на конец 2013 года активы страховщиков жизни в Российской Федерации оцениваются в 179–185 млрд рублей, что составляет 0,28% ВВП

На конец 2013 года активы компаний, специализирующихся на страховании жизни в Российской Федерации, увеличились на 28%, до 179–185 млрд рублей. Годом ранее прирост активов страховщиков жизни составил 43%.

Структура активов страховщиков жизни на конец 2013 года сформирована инвестиционными ценными бумагами на 44,4%, депозитами в банках – на 26,1%, отложенными аквизиционными расходами – на 11,3%, денежными средствами – на 6,4%, векселями и займами – на 6,0%, дебиторской задолженностью – на 2,7%,



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.1. Структура активов страховщиков жизни на конец 2013 г.

По итогам 2013 года в активах страховщиков жизни увеличились доли активов, связанных с инвестициями

В 2009–2013 годах в динамике структуры активов страховщиков жизни можно выделить следующие тенденции:

- Стабилизация в активах доли денежных средств и депозитов в банках на уровне 32,5 % в 2012–2013 годах.
- Увеличение доли векселей и займов с 2,9 % на конец 2012 года до 6,0 % на конец 2013 года.
- Снижение доли инвестиционных ценных бумаг с 59,7 % на конец 2009 года до 44,4 % на конец 2013 года. В то же время в 2013 году наблюдается небольшое увеличение доли ИЦБ по отношению к предыдущему периоду (с 42,3 % в 2012 году до 44,4 % в 2013 году).
- Сглаживание пика роста аквизиционных расходов в 2012 году и возвращение в 2013 году их доли на уровень 2011 года в 11 %.
- Снижение доли дебиторской задолженности страховщиков с 5,7 % на конец 2009 года до 2,7 % на конец 2013 года.
- Снижение доли отложенных налоговых активов с 2,4 % на конец 2009 года до 0,7 % на конец 2013 года.

То есть можно констатировать, что по итогам 2013 года в активах страховщиков жизни увеличились доли активов, связанных с инвестициями (ИЦБ и векселей), с 45,2 до 50,4 %.

Табл. 4.2. Динамика структуры активов страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

	2009 год, %	2010 год, %	2011 год, %	2012 год, %	2013 год, %
Инвестиционные ценные бумаги	59,1*	63,4*	47,7	42,3	44,4
Депозиты в банках	29,9**	27,0**	23,3	27,0	26,1
Отложенные аквизиционные расходы	н/д	н/д	10,9	15,1	11,3
Денежные средства	** Объединенный показатель в строке «Депозиты в банках»		7,0	5,5	6,4
Векселя, займы	* Объединенный показатель в строке «Инвестиционные ценные бумаги»		4,0	2,9	6,0
Дебиторская задолженность	5,7	5,8	3,3	3,2	2,7
Перестраховщики в страховых резервах	1,2	0,8	0,6	0,9	0,9
Отложенные налоговые требования	2,4	1,7	1,4	1,2	0,7
Основные средства и нематериальные активы	0,5	0,3	0,7	0,4	0,3
Прочие активы	1,2	1,0	1,1	1,5	1,2

Источник: АСЖ (по данным РСБУ – 2009–2010 гг., МСФО – 2011–2013 гг.)

По итогам 2013 года наибольшие темпы прироста активов наблюдаются по векселям и займам

По итогам 2013 года наибольшие темпы прироста активов наблюдаются по векселям и займам (+167,6%), по денежным средствам (+49,3%), по перестраховщикам в страховых резервах (+36,4%), по инвестиционным ценным бумагам (+34,4%).

Снижение абсолютного показателя активов на конец 2013 года наблюдается только по отложенным налоговым требованиям.

Табл. 4.3. Динамика различных видов активов страховщиков жизни на конец 2012–2013 гг. *

Вид актива	Показатель на конец 2012 года, млрд рублей	Показатель на конец 2013 года, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Инвестиционные ценные бумаги	54,4	73,1	+34,4	+32,5
Депозиты в банках	34,7	43,0	+23,9	+46,5
Отложенные аквизиционные расходы	19,5	18,6	-4,7	+107,4
Денежные средства	7,1	10,6	+49,3	+27,9
Векселя, займы, предоплаты	3,7	9,9	+167,6	+20,0
Дебиторская задолженность	4,1	4,4	+7,3	+31,0
Перестраховщики в страховых резервах	1,1	1,5	+36,4	+100,0
Отложенные налоговые требования	1,5	1,1	-26,7	+16,7
Основные средства и нематериальные активы	0,5	0,5	0	0
Прочие активы	2,0	2,0	0	0

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90% премий по страхованию жизни.

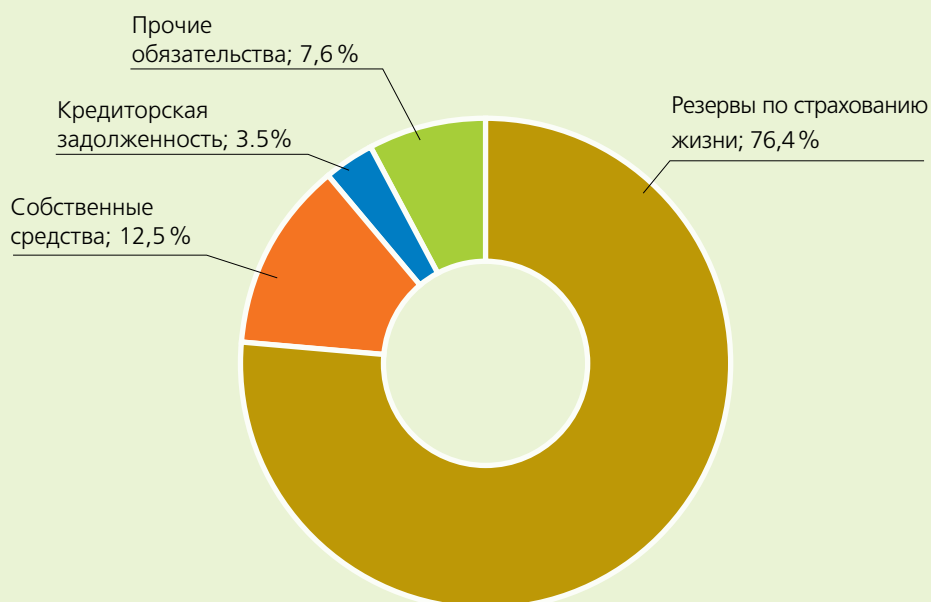
По итогам 2013 года наибольшие темпы прироста активов наблюдаются у страховщиков жизни «Сбербанк Страхование жизни» (+836,3%), «АльфаСтрахование-Жизнь» (+82,8%), «Росгосстрах-Жизнь» (+55,5%), «Сив Лайф» (+46,9%), «Русский Стандарт Страхование» (+40,2%).

Табл. 4.4. Динамика активов ведущих страховщиков жизни – членов АСЖ на конец 2012–2013 гг.

Страховая компания	Активы на конец 2012 года, млн рублей	Активы на конец 2013 года, млн рублей	Прирост 2013/2012, %
Росгосстрах-Жизнь	13 881	21 584	55,5
МетЛайф	19 821	21 189	6,9
РРФ Страхование жизни	20 963	18 405	-12,2
АльфаСтрахование-Жизнь	7393	13 515	82,8
СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	10 968	11 128	1,5
Альянс Жизнь	8195	10 649	29,9
Сбербанк Страхование жизни	1124	10 524	836,3
Русский Стандарт Страхование	6417	8996	40,2
СиВ Лайф	5991	8798	46,9
Ренессанс Жизнь	5313	6744	26,9

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

На конец 2013 года в структуре пассивов страховщиков жизни в России 76,4 % составляют страховые резервы, 12,5 % – собственные средства страховщиков, 3,5 % – кредиторская задолженность и 7,6 % – прочие обязательства.



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.2. Структура пассивов страховщиков жизни на конец 2013 г.

Наибольший темп прироста показали прочие обязательства, прежде всего за счет пенсионных обязательств у ряда страховщиков жизни

В структуре пассивов страховщиков жизни на конец 2009–2013 годов можно выделить следующие тенденции:

- Устойчивый рост доли страховых резервов с 63,5 % на конец 2010 года до 76,4 % на конец 2013 года.
- Сокращение доли собственных средств страховщиков с 27,4 % на конец 2009 года до 12,5 % на конец 2013 года.
- Сокращение доли кредиторской задолженности с 8,4 % на конец 2010 года до 3,5 % на конец 2013 года.
- Рост доли прочих обязательств с 0,9 % на конец 2009 года до 7,6 % на конец 2013 года.

Табл. 4.5. Динамика структуры пассивов страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

	2009 год, %	2010 год, %	2011 год, %	2012 год, %	2013 год, %
Резервы по страхованию жизни	65,5	63,5	72,8	72,5	76,4
Собственные средства	27,4	25,2	14,8	15,3	12,5
Кредиторская задолженность	6,2	8,4	6,6	6,8	3,5
Прочие обязательства	0,9	2,9	5,8	5,5	7,6

Источник: АСЖ (по данным РСБУ – 2009–2010 гг., МСФО – 2011–2013 гг.).

По итогам 2013 года прирост пассивов страховщиков жизни составил 28 %. Страховые резервы увеличились на 34,5 % (годом ранее 43,7 %), а собственные средства – всего на 4,1 %. Наибольший темп прироста показали прочие обязательства (+78,6 %), прежде всего за счет пенсионных обязательств у ряда страховщиков жизни.

Табл. 4.6. Динамика различных видов пассивов страховщиков жизни на конец 2012–2013 гг. *

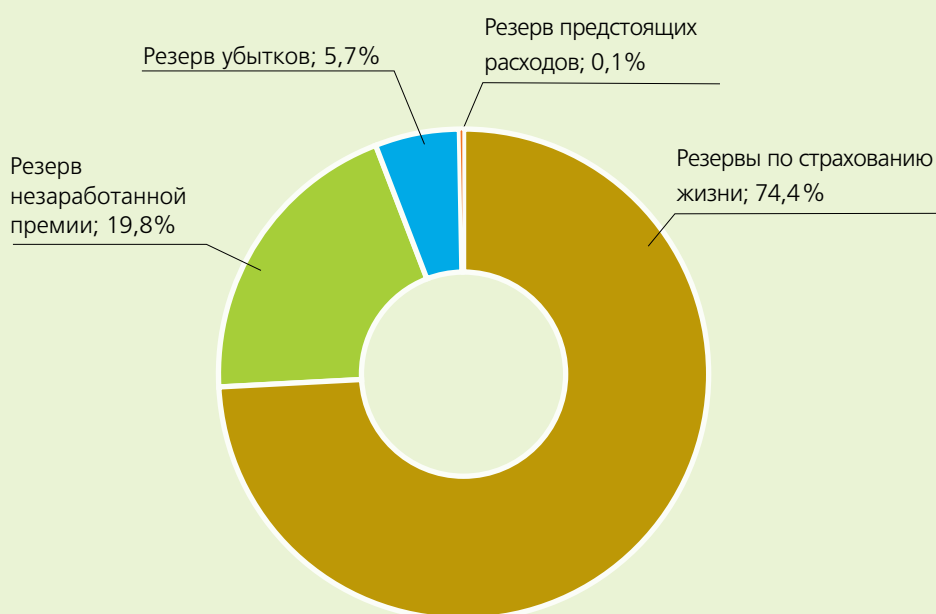
Вид пассива	Показатель на конец 2012 года, млрд рублей	Показатель на конец 2013 года, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Резервы по страхованию жизни	93,1	125,2	+34,5	+43,7
Собственные средства	19,7	20,5	+4,1	+40,6
Кредиторская задолженность	8,7	5,7	-34,0	+38,6
Прочие обязательства	7,0	12,5	+78,6	+43,1

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90 % премий по страхованию жизни

В динамике наблюдается тенденция роста доли резервов по страхованию жизни за счет сокращения долей резерва незаработанной премии и резерва убытков

На конец 2013 года резервы страховщиков выросли на 35 %, до 142–148 млрд рублей. В структуре резервов 74,4 % приходится на резервы по страхованию жизни и иным видам, 19,8 % – на резерв незаработанной премии, 5,5 % – на резерв убытков и 0,1 % – на резерв предстоящих расходов.



Источник: АСЖ
(по данным МСФО)

Рис. 4.3. Структура резервов страховщиков жизни на конец 2013 г.

В динамике на конец 2011–2013 годов наблюдается тенденция роста доли резервов по страхованию жизни за счет сокращения долей резерва незаработанной премии и резерва убытков.

На конец 2013 года собственные средства страховщиков жизни увеличились до 25–26 млрд рублей

Табл. 4.7. Динамика структуры резервов страховщиков жизни на конец 2011–2013 гг.

Вид резерва	Доля на конец 2011 года, %	Доля на конец 2012 года, %	Доля на конец 2013 года, %
Резерв по страхованию жизни	59,2	65,8	74,4
Резерв незаработанной премии	18,2	28,7	19,8
Резерв убытков	22,6	5,2	5,7
Резерв предстоящих расходов	0,0	0,3	0,1

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

На конец 2013 года резервы по страхованию жизни и иным видам увеличились на 52 % (годом ранее на 43,6 %). Также на 50 % выросли резервы убытков. А вот резервы незаработанной премии снизились на 7 %.

Табл. 4.8. Динамика различных резервов страховщиков жизни на конец 2012–2013 гг. *

Вид пассива	Показатель на конец 2012 года, млрд рублей	Показатель на конец 2013 года, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Резерв по страхованию жизни	61,3	93,2	+52,0	+43,6
Резерв незаработанной премии	26,7	24,8	-7,0	+97,4
Резерв убытков	4,8	7,2	+50,0	+0,7
Резерв предстоящих расходов	0,3	0,1	-67,0	н/д

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90 % премий по страхованию жизни.

На конец 2013 года собственные средства страховщиков жизни увеличились на 4 %, до 25–26 млрд рублей. Доля собственных средств в структуре пассивов страховщиков жизни снизилась с 15,3 % на конец 2012 года до 12,5 % на конец 2013 года.

Собственные средства страховщиков формируются за счет нераспределенной прибыли (32,9 %), уставного капитала (31,9 %) и добавочного капитала (31,4 %). На резерв по переоценке инвестиционных ценных бумаг для продажи приходится 3,8 % собственных средств.

**Отмечается значительный рост доли
нераспределенной прибыли в структуре
собственных средств страховщиков жизни**

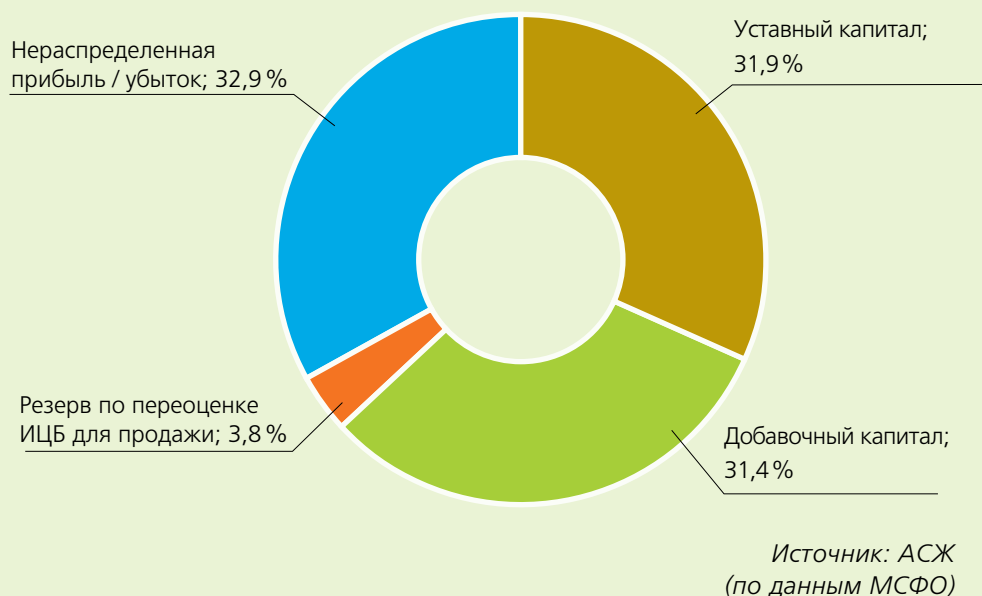


Рис. 4.4. Структура собственных средств страховщиков жизни на конец 2013 г.

В динамике на конец 2011–2013 годов в структуре собственных средств можно выделить следующие тенденции:

- Значительный рост доли нераспределенной прибыли с 15,1 % по итогам 2012 года до 32,9 % по итогам 2013 года.
- Снижение доли добавочного капитала с 62,5 % на конец 2011 года до 31,4 % на конец 2013 года.
- Стабилизация в 2012–2013 годах доли уставного капитала на уровне 32 %.

Табл. 4.9. Динамика структуры собственных средств страховщиков жизни на конец 2011–2013 гг.

Вид пассива	Доля на конец 2011 года, %	Доля на конец 2012 года, %	Доля на конец 2013 года, %
Уставный капитал	50,8	31,8	31,9
Добавочный капитал	62,5	46,5	31,4
Резерв по переоценке ИЦБ для продажи	1,6	6,6	3,8
Нераспределенная прибыль / убыток	-14,9	15,1	32,9

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

**На конец 2013 года совокупный
уставный капитал страховщиков
жизни увеличился на 8 %**

На конец 2013 года совокупный уставный капитал страховщиков жизни увеличился на 8 %. Совокупная прибыль (сумма нераспределенной прибыли и убытка изученных страховщиков) выросла более чем в 2 раза.

Отрицательную динамику показали добавочный капитал (–27 %) и резерв по переоценке ИЦБ для продажи (–38 %).

Табл. 4.10. Динамика различных видов собственных средств страховщиков жизни на конец 2012–2013 гг. *

Вид пассива	Показатель на конец 2012 года, млрд рублей	Показатель на конец 2013 года, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Уставный капитал	6,3	6,8	+8,0	+7,7
Добавочный капитал	9,2	6,7	–27,0	+2,5
Резерв по переоценке ИЦБ для продажи	1,3	0,8	–38,0	+700,0
Нераспределенная прибыль/ убыток	3,0	7,0	+133,0	+163,2

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90 % премий по страхованию жизни.

Инвестиции страховщиков жизни на конец 2013 г. и их динамика в 2010–2013 гг. в Российской Федерации

На конец 2013 года инвестиции страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни в России, оцениваются в 120–124 млрд рублей, что на 30 % больше показателя предыдущего финансового периода (годом ранее прирост составил 32 %). Отношение инвестиций страховщиков жизни к ВВП составляет 0,18 % (в 2012 году 0,13 %).

В структуре инвестиций страховщиков жизни на конец 2013 года государственные и муниципальные ценные бумаги составляют 39,9 % всех инвестиций, банковские депозиты – 35,3 %, облигации компаний и банков – 16,1 %, векселя – 4,5 %, акции – 2,4 %, паи ПИФов – 0,9 % и прочие инвестиции – 0,9 %.



Рис. 5.1. Структура инвестиций страховщиков жизни на конец 2013 г.

В 2013 году наблюдается увеличение инвестиций страховщиков жизни в реальный сектор экономики

Анализ динамики структуры инвестиций страховщиков жизни на конец 2009–2013 годов позволяет выявить следующие тенденции:

- Доля инвестиций в государственные и муниципальные облигации имеет тенденцию к выраженному росту с 39,9 % на конец 2009 года до 50,1 % на конец 2011 года с дальнейшим снижением до 39,9 % в 2013 году.
- Отмечается рост доли депозитов с 27,4 % на конец 2009 года до 36,9 % на конец 2012 года с сокращением доли до 35,3 % в 2013 году.
- Увеличились инвестиции в корпоративные облигации с 11,5 % на конец 2011 года до 16,1 % на конец 2013 года.
- Значительно сократились инвестиции в другие инструменты с 9,9 % на конец 2009 года до 0,9 % на конец 2013 года.

Необходимо отметить, что 2013 год по динамике инвестиций отличается от предыдущих периодов. Можно выделить увеличение долей рискованных финансовых инструментов (акций, векселей, корпоративных облигаций) на фоне снижения низкорисковых вложений (государственных и муниципальных облигаций, депозитов). Такая тенденция связана с увеличением в страховых портфелях доли инвестиционного страхования жизни, по которому часть премий может инвестироваться в более доходные, но, соответственно, и более рискованные финансовые инструменты.

Табл. 5.1. Динамика структуры инвестиций страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

	2009 год, %	2010 год, %	2011 год, %	2012 год, %	2013 год, %
Государственные и муниципальные облигации	39,9	40,0	50,1	41,0	39,9
Депозиты	27,4	24,2	31,9	36,9	35,3
Корпоративные облигации	19,7	26,9	11,5	14,9	16,1
Акции	3,1	2,6	4,1	1,5	2,4
Векселя	н/д	н/д	н/д	3,3	4,5
Паи ПИФов	н/д	н/д	н/д	1,0	0,9
Прочие инвестиции	9,9	6,3	2,2	1,4	0,9

Источник: АСЖ

По итогам 2013 года наибольший прирост инвестиций страховщиков жизни отмечается в акции (+100 %), в векселя (+74,2 %) и в корпоративные облигации (+36,4 %).

Более умеренные темпы прироста отмечаются по государственным и муниципальным облигациям (+22,5 %), по банковским депозитам (+20,7 %) и по ПИФам (+10 %).

Снижение абсолютного показателя наблюдается по статье «Прочие инвестиции» (-15,4 %).

Табл. 5.2. Динамика различных видов инвестиций страховщиков жизни на конец 2012–2013 гг. *

Вид инвестиций	Показатель на конец 2012 года, млрд рублей	Показатель на конец 2013 года, млрд рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Государственные и муниципальные облигации	38,6	47,3	+22,5	+41,1
Депозиты	34,7	41,9	+20,7	+17,5
Корпоративные облигации	14,0	19,1	+36,4	+3,6
Акции	1,4	2,8	+100,0	-15,0
Векселя	3,1	5,4	+74,2	н/д
ПИФы	1,0	1,1	+10,0	н/д
Прочие инвестиции	1,3	1,1	-15,4	-50,0

Источник: АСЖ

* Результаты анализа финансовой отчетности 21 ведущих страховщиков жизни за 2012–2013 гг.

Финансовые результаты деятельности страховщиков жизни на конец 2013 г. и их динамика в 2011–2013 гг. в Российской Федерации

На конец 2013 года прибыль российских страховщиков жизни от операционной деятельности после налогообложения увеличилась на 27,2 % (+104,3 % в 2012 году) и оценивается в 8,0–8,5 млрд рублей. Финансовый результат операционной деятельности российских страховщиков жизни включает результаты страховой, инвестиционной и прочей деятельности. По итогам 2013 года отмечаются высокие темпы прироста положительно-го финансового результата по страховой и инвестиционной деятельности и рост убытков по прочим расходам и доходам.

Табл. 6.1. Финансовые результаты от операционной деятельности страховщиков жизни на конец 2011–2013 гг.

Вид деятельности страховщиков жизни	Показатель финансового результата в 2011 году, млн рублей	Показатель финансового результата в 2012 году, млн рублей	Показатель финансового результата в 2013 году, млн рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Страховая деятельность	4070	4708	8276	+75,8	+15,7
Инвестиционная деятельность	1957	4397	7709	+75,3	+124,7
Прочие доходы и расходы	-2509	-1917	-6842	+257,0	-23,6
Прибыль/убыток от операционной деятельности	3518	7188	9143	+27,2	+104,3
Прибыль/убыток от операционной деятельности после налогообложения	2559	5871	7582	+29,1	+129,4

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90 % премий по страхованию жизни.

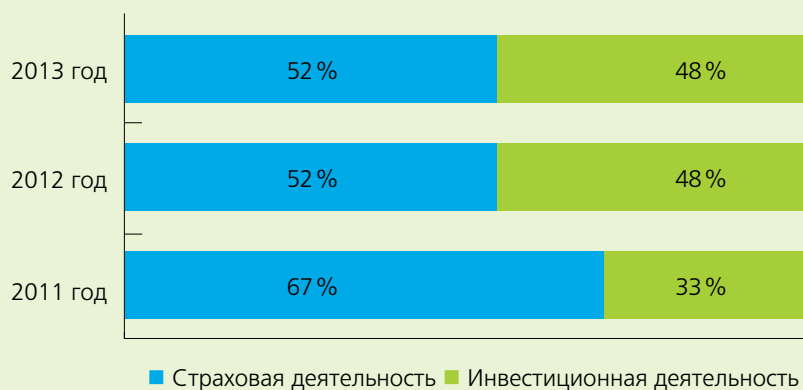
По итогам 2013 года отмечаются высокие темпы прироста положительного финансового результата по страховой и инвестиционной деятельности и рост убытков по прочим расходам и доходам

Табл. 6.2. Динамика прибыли после налогообложения от операционной деятельности ведущих страховщиков жизни – членов АСЖ на конец 2012–2013 гг.

Страховая компания	Прибыль на конец 2012 года, млн рублей	Прибыль на конец 2013 года, млн рублей	Прирост 2013/2012, %
Русский Стандарт Страхование	2065	2731	32,3
МетЛайф	1447	1296	-10,4
Росгосстрах-Жизнь	391	687	75,7
РПФ Страхование жизни	431	621	44,1
АльфаСтрахование Жизнь	204	549	169,1
Ренессанс Жизнь	239	486	103,3
Сбербанк Страхование жизни	-84	174	-
СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	335	147	-56,1
НСГ Страхование жизни	26	96	269,2
МСК-Лайф (ВТБ Страхование жизни)	158	40	-74,7

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

В 2013 году структура положительного финансового результата страховщиков жизни не изменилась: 52 % положительного финансового результата получено страховщиками жизни в результате страховой деятельности и 48 % – в результате инвестиционной деятельности.



Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Рис. 6.1. Структура положительного финансового результата по страховщикам жизни на конец 2011–2013 гг.

В 2013 году совокупная прибыль страховщиков жизни от инвестиционной деятельности выросла на 75,3%

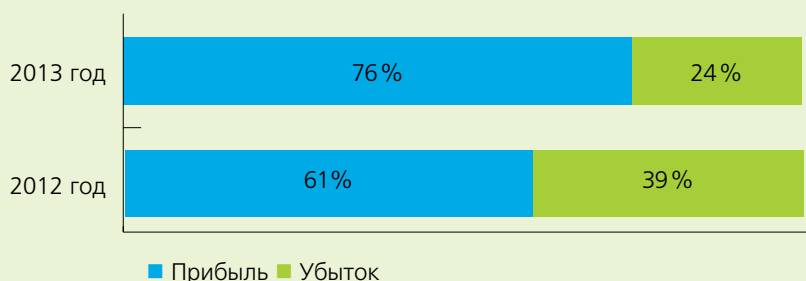
В 2013 году совокупная прибыль страховщиков жизни от инвестиционной деятельности выросла на 75,3 %, с 4397 млн до 7709 млн рублей. В 2013 году 100 % изученных страховщиков показали прибыль по инвестиционной деятельности. Годом ранее прибыль отмечалась у 91 % страховщиков, убыток – у 9 % страховщиков.



Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Рис. 6.2. Прибыль/убыток страховщиков жизни по инвестиционной деятельности в 2012–2013 гг.

Прибыль от страховой деятельности страховщиков жизни увеличилась на 75,8 %, с 4708 млн рублей в 2012 году до 8276 млн рублей в 2013 году. В 2013 году 76 % страховщиков жизни показали по страховой деятельности прибыль, а 24 % страховщиков – убыток. В 2012 году прибыль от страховой деятельности наблюдалась у 61 % страховщиков жизни, убыток – у 39 % страховщиков. То есть наблюдается рост количества страховщиков жизни, показавших по страховой деятельности прибыль.



Источник: АСЖ (по данным МСФО)

Рис. 6.3. Прибыль/убыток страховщиков жизни по страховой деятельности в 2012–2013 гг..

**В 2013 году отмечается увеличение
совокупного дохода/убытка
страховщиков жизни всего на 3%**

Отрицательный финансовый результат у страховщиков жизни приходится на прочие доходы и расходы. Как и годом ранее, основной вклад в убыток по данному направлению в 2013 году вносят административные и прочие расходы.

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.

В 2013 году отмечается увеличение совокупного дохода/убытка страховщиков жизни всего на 3%, с 7046 млн до 7240 млн рублей. Такая тенденция связана с тем, что в 2013 году по статье «Прочий доход/убыток» проводилось обесценивание ценных бумаг, в то время как годом раньше переоценка проводилась в положительном направлении.

Табл. 6.3. Совокупные финансовые результаты страховщиков жизни в 2011–2013 гг.

Вид деятельности страховщиков жизни	Показатель финансового результата в 2011 году, млн рублей	Показатель финансового результата в 2012 году, млн рублей	Показатель финансового результата в 2013 году, млн рублей	Прирост 2013/2012, %	Прирост 2012/2011, %
Прибыль/убыток от операционной деятельности после налогообложения	2559	5871	7582	+29,1	+129,4
Прочий доход/убыток за вычетом налога	-437	1175	-348		
Совокупный доход/убыток	2122	7046	7234	+3	+232

Источник: АСЖ (по данным МСФО)

* Результаты анализа финансовой отчетности 22 страховщиков, собравших в 2013 году 90% премий по страхованию жизни.

7

Финансовая устойчивость и платежеспособность страховщиков жизни по итогам 2013 г. в Российской Федерации

На конец 2013 года уровень собственного капитала (отношение собственного капитала к обязательствам), рассчитанный АСЖ по сводному балансу изученных страховщиков жизни в Российской Федерации, составил 14,3 %.

В 2013 году показатель уровня собственного капитала страховщиков жизни продолжил пятилетнее снижение с 26,3 % на конец 2009 года до 14,3 % на конец 2013 года.

Сохранение тенденции снижения уровня собственного капитала по итогам 2013 года связано со значительным увеличением страховых резервов и прочих обязательств на фоне незначительного роста собственных средств страховщиков жизни. Такая динамика не позволяет показателю уровня собственных средств подняться до целевых цифр в 20 %, что обуславливает потребность страховщиков жизни в увеличении собственных средств или сокращении обязательств.

Табл. 7.1. Динамика показателей уровня собственного капитала страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Уровень собственного капитала, %	26,3	25,2	20,6	18,1	14,3

Источник: АСЖ

Коэффициент надежности страховщиков по жизни (отношение собственных средств к резервам по страхованию жизни) снизился с 45,6 % на конец 2010 года до 16,4 % на конец 2013 года.

**На конец 2013 года уровень собственного капитала,
рассчитанный АСЖ по сводному балансу изученных
страховщиков жизни в Российской Федерации,
составил 14,3%**

Табл. 7.2. Коэффициенты надежности страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент надежности, %	44,6	45,6	32,1	21,2	16,4

Источник: АСЖ

Фактический размер маржи платежеспособности на рынке страхования жизни оценивается Ассоциацией Страховщиков Жизни на конец 2013 года в 19,9 млрд рублей, что более чем в 3 раза превышает нормативный размер маржи платежеспособности. Данный показатель свидетельствует о высокой платежеспособности страховщиков жизни при наступлении страховых случаев.

Табл. 7.3. Соотношение фактического и нормативного размера маржи платежеспособности страховщиков жизни на конец 2011–2013 гг.

Маржа платежеспособности	2011 год	2012 год	2013 год
Фактическая	18,0	18,3	19,9
Нормативная	2,8	4,6	6,2

Источник: АСЖ

Чистая рентабельность деятельности страховщиков жизни (отношение чистой прибыли к премиям по страхованию жизни) снизилась с 12 % на конец 2012 года до 10 % на конец 2013 года.

Табл. 7.4. Рентабельность деятельности страховщиков жизни на конец 2009–2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Рентабельность деятельности, %	29	22	10	12	10

Источник: АСЖ

Ассоциация Страховщиков Жизни в 2013–2014 гг.

Ассоциация Страховщиков Жизни действует на рынке страхования жизни Российской Федерации с 2010 года. Основной целью АСЖ является координация предпринимательской деятельности ее членов – страховых компаний, а также представление и защита их общих имущественных интересов, обеспечение взаимодействия российских страховых организаций, содействие и развитие национального страхового дела.

На конец 2013 года в АСЖ входят 19 страховых компаний, на которых приходится 91 % премий по страхованию жизни в Российской Федерации (в 2012 году 87 %, в 2011 году 45 %), 71 % – по страхованию от несчастных случаев и болезней (в 2012 году 81 %, в 2011 году 78 %), 100 % – по ДМС (в 2012 году 98 %, в 2011 году 60 %) всех премий, собранных страховщиками жизни.

Участниками АСЖ являются следующие страховые компании:

1. ЗАО «Страховая компания МетЛайф» (быв. «АЛИКО»).
2. ООО СК «Альянс Жизнь».
3. ООО «АльфаСтрахование-Жизнь».
4. ЗАО «Колымская».
5. ЗАО «Страховая компания «МСК-Лайф» («ВТБ Страхование жизни»).
6. ООО «НСГ Страхование жизни».
7. ООО «ППФ Страхование жизни».
8. ООО «СК «Райффайзен Лайф».
9. ООО «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь».
10. ООО «Страховая компания «Росгосстрах-Жизнь».
11. ООО «Общество страхования жизни «Россия».
12. ЗАО «Русский Стандарт Страхование».
13. ООО СК «Сбербанк Страхование жизни».
14. ООО «Страховая компания «СиВ Лайф».
15. ООО «СКОР ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ».

**Основной целью АСЖ является координация
предпринимательской деятельности ее членов –
страховых компаний**

16. ООО «Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ».
17. ООО «СОТ-ТРАНС».
18. ООО «СК «ЭРГО Жизнь».
19. ЗАО СК «Югория-Жизнь».

Органом управления АСЖ выступает Президиум, в который согласно протоколу № 14 от 27.02.2014 Годового общего собрания членов Ассоциации Страховщиков Жизни входят:

1. Александр Зарецкий – ЗАО «МетЛайф».
2. Максим Чернин – ООО СК «Сбербанк Страхование жизни».
3. Олег Киселев – ООО «СК «Ренессанс Жизнь».
4. Александр Бондаренко – ООО «Страховая компания «Росгосстрах-Жизнь».
5. Сергей Перелыгин – ООО «ППФ Страхование жизни».
6. Ирина Якушева – ООО «Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ».

Исполнительным органом АСЖ является Президент (Александр Зарецкий – ЗАО «МетЛайф»).

В 2013–2014 гг. Ассоциация Страховщиков Жизни сосредоточила свою деятельность на следующих приоритетных направлениях:

1. Организация и обеспечение деятельности рабочих групп по важнейшим проблемным вопросам развития страхового рынка.
2. Участие в совершенствовании законодательства, регулирующего деятельность на рынке страхования жизни.
3. Взаимодействие с органами законодательной и исполнительной власти, объединениями субъектов страхового и иных рынков.
4. Ведение Единого реестра агентов по страхованию жизни.
5. Участие в профессиональных конференциях и иных мероприятиях научно-практического характера по вопросам страхования жизни.
6. Взаимодействие со средствами массовой информации по вопросам популяризации и развития страхования жизни.
7. Оказание участникам АСЖ информационно-аналитической поддержки.

1. Организация и обеспечение деятельности со стороны АСЖ рабочих групп для проработки наиболее важных проектов, документов и решений.

В 2013 году в АСЖ и Комитете ВСС по развитию страхования жизни действуют восемь рабочих групп по изучению наиболее проблемных направлений на рынке страхования жизни:

1. По участию страховых компаний в пенсионной системе Российской Федерации.
2. По координации работ служб урегулирования убытков и служб безопасности компаний в целях предотвращения мошенничества на рынке.
3. По пропаганде страхования жизни и по взаимодействию с государственными органами и иными организациями по вопросу страхования жизни.
4. По разработке особого стимулирующего налогового режима для потребителей продуктов страхования жизни.
5. По развитию продуктовой линейки, а также по законодательным изменениям, необходимым для введения в России классического инвестиционного страхования жизни (Unit-linked).
6. По размещению страховых резервов для страховщиков жизни.
7. По регулированию деятельности агентов по страхованию жизни (сертификации, аттестации, ведения реестра страховых агентов).
8. По отслеживанию законодательства и своевременному реагированию.

2. Участие АСЖ в работе по совершенствованию страхового законодательства.

Ассоциация Страховщиков Жизни и Комитет Всероссийского Союза Страховщиков по развитию страхования жизни в 2013 году принимали участие в работе по совершенствованию страхового, налогового и иного законодательства Российской Федерации по следующим направлениям:

- Включение всех ключевых инициатив по развитию рынка страхования жизни, сформулированных и предложенных АСЖ, в «Стратегию развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года», утвержденную Правительством Российской Федерации распоряжением № 1293-р от 22 июля 2013 года.
- Подготовка законопроекта о внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в ст. 213 и 219 в части освобождения страховых выплат от налога на доходы физических лиц и в части использования налогового вычета по договорам долгосрочного страхования жизни (устранение двойного налогообложения при долгосрочном страховании жизни, когда полис приобретает в пользу супруга/ребенка).
- Разработка поправок в Федеральный закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (с изменениями и дополнениями) в части освобождения взносов по пенсионному страхованию юридических лиц от обложения взносами во внебюджетные фонды.
- Подготовка предложений по страхованию жизни в Федеральный закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации „Об организации страхового дела в Российской Федерации“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части электронного полиса (страхования через Интернет).
- Участие в обсуждении законопроектов по развитию пенсионной системы в Российской Федерации.
- Участие в подготовке «Порядка расчета инвестиционного дохода и методики его распределения между договорами страхования жизни». Данный документ подготовлен в связи с принятием Федерального закона Российской Федерации от 23 июля 2013 года № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации „Об организации страхового дела в Российской Федерации“», устанавливающего ряд норм в части страхования жизни.

3. Взаимодействие АСЖ с органами законодательной и исполнительной власти, объединениями субъектов страхового и иных рынков.

Ассоциация Страховщиков Жизни активно взаимодействует с Правительством Российской Федерации, Федеральным собранием Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Министерством экономического развития Российской Федерации, Министерством социального развития Российской Федерации, Центральным Банком Российской Федерации и иными органами законодательной и исполнительной власти.

В качестве основных направлений взаимодействия АСЖ с органами законодательной и исполнительной власти необходимо отметить:

- Подготовку экспертных заключений о состоянии и перспективах развития рынка личного страхования в Российской Федерации, а также обзоров по развитию страхования жизни за рубежом.
- Формирование консолидированного мнения субъектов рынка личного страхования по вопросам законодательства и регулирования.
- Участие в подготовке законопроектов и иных нормативных актов по вопросам личного страхования.
- Активное участие в экспертных советах по страхованию.
- Организацию и проведение совместных рабочих групп по наиболее важным вопросам.
- Защиту интересов страховой отрасли в части личного страхования в межрыночной конкуренции с другими финансовыми сегментами.

Также АСЖ активно взаимодействует с другими объединениями страховщиков, в частности с Всероссийским Союзом Страховщиков, а также с объединениями иных финансовых рынков по выработке единых подходов в развитии и регулировании финансовой отрасли в Российской Федерации.

4. Ведение Единого реестра агентов по страхованию жизни

Ассоциация Страховщиков Жизни и Комитет Всероссийского Союза Страховщиков по развитию страхования жизни запустили и поддерживают Единый реестр агентов по страхованию жизни.

В соответствии с новой редакцией закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховые компании обязаны раскрывать информацию о деятельности страховых агентов или могут доверить ее раскрытие профессиональному объединению страховых компаний.

Через специальную страницу сайта Ассоциации Страховщиков Жизни <http://aszh-life.ru/> информацию о деятельности агентов раскрывают «Росгосстрах-Жизнь», «Альянс Жизнь», «МетЛайф», «Ренессанс Жизнь», «ППФ Страхование жизни» и «МСК-Лайф» («ВТБ Страхование жизни»).

Информация о деятельности страховых агентов основывается на реестрах страховых агентов, которые ведут страховые компании. В форме, доступной для страхователей, указываются фамилия, имя, отчество (при наличии) или наименование страхового агента – юридического лица, номер удостоверения или договора.

5. Участие в профессиональных конференциях и иных мероприятиях

Ассоциация Страховщиков Жизни принимает активное участие в профессиональных конференциях, круглых столах и иных общественных мероприятиях

В 2013 году в Москве состоялась вторая международная конференция «Стратегия развития рынка страхования жизни. Практические аспекты реализации», организованная по инициативе АСЖ и ВСС. Предметом обсуждения на конференции стал широкий круг тем, в том числе социальная политика государства и потенциал страхования жизни, перспективы развития регулирования рынка страхования жизни, пенсионные накопления (их социальное значение и инвестиционный потенциал для экономики), продукты unit-linked и многие другие вопросы.

Партнерами и спонсорами конференции выступили страховые компании «МетЛайф», «Сбербанк Страхование жизни», «Росгосстрах-Жизнь» и «Транснефть Страхование». В работе конференции приняли участие делегаты от исполнительных органов власти, бизнес-сообщества – более 130 представителей ведущих страховых компаний России, ведущих средств массовой информации, Гильдии актуариев и иных контрагентов рынка.

Подводя итоги конференции, участники констатировали, что для поступательного развития рынка страхования жизни необходимо активное взаимодействие участников рынка с исполнительными органами власти, регулятором рынка и всеми заинтересованными сторонами в части принятия правовых актов, регулирующих вхождение страховщиков жизни в систему негосударственного пенсионного страхования, досрочных пенсий, а также разработки стандартов профессиональной деятельности.

Также Ассоциация Страховщиков Жизни приняла участие в XI Международной конференции по страхованию (5–6 июня 2013 года). На круглом столе «Страхование жизни – новый этап диалога» АСЖ был представлен доклад «Развитие рынка страхования жизни – стратегические перспективы и взаимодействие с государством», в котором основное внимание уделялось интеграции страховщиков жизни в пенсионную систему Российской Федерации.

6. Взаимодействие со средствами массовой информации по вопросам популяризации и развития страхования жизни

В 2013 году Ассоциация Страховщиков Жизни продолжила проводить комплексные мероприятия, направленные на популяризацию страхования жизни среди целевых экспертных групп, средств массовой информации и потребителей страховых услуг.

АСЖ и Комитет ВСС по страхованию жизни организовали двухдневную образовательную программу для региональных СМИ, включающую участие в ежегодной международной конференции и в практическом семинаре по страхованию жизни.

Основные задачи семинара «Больше жизни. Основы бизнеса страхования жизни» заключались в знакомстве журналистов с индустрией страхования жизни, с ее историей, продуктами, каналами дистрибуции, текущей ситуацией на российском и международном рынках, с практическими шагами по реализации стратегии развития российского рынка.

В обучающем семинаре принимали участие Максим Борисович Чернин, Председатель Комитета Всероссийского Союза Страховщиков по развитию страхования жизни, Генеральный директор ООО СК «Сбербанк Страхование жизни»; Александр Михайлович Зарецкий, Президент Ассоциации Страховщиков Жизни, Президент ЗАО «МетЛайф» (ЗАО «АЛИКО»); Дмитрий Олегович Балакин, Генеральный директор ООО «СК «Сиб Лайф»; Антон Евгеньевич Кушнер, Генеральный директор ЗАО «Русский Стандарт Страхование»; Сергей Викторович Перелыгин, Генеральный директор

ООО «ППФ Страхование жизни»; Максим Викторович Чумаченко, Генеральный директор ООО «СК «Райффайзен Лайф»; Александр Александрович Федонкин, Начальник управления андеррайтинга и перестрахования ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ»; Алексей Николаевич Зубец, Руководитель Департамента стратегического маркетинга ООО «РОСГОССТРАХ»; Илья Витальевич Ланкевич, Директор по маркетингу ООО «СК «Альянс Жизнь»; Юрий Тимофеевич Грузинов, Директор по продуктам и процессам ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»; Юрий Олегович Смышляев, Директор по продажам ООО «СК «Ренессанс Жизнь»; Александр Михайлович Шведов, Директор Департамента по работе с брокерами ОАО СК «Альянс». По окончании семинара был организован брифинг, на котором участники смогли задать спикерам уточняющие вопросы по их презентациям.

Также ежеквартально Ассоциация Страховщиков Жизни проводит встречи с журналистами, на которых обсуждаются результаты деятельности страховых компаний, а также другие актуальные вопросы рынка страхования жизни.

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. Отличительной особенностью текущего годового отчета является предоставление расширенной статистической информации, характеризующей бизнес страховщиков жизни, показателей надежности и платежности страховых компаний, а также наличие сводных таблиц по результатам 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 на десятилетний период.

Для информирования субъектов страхового рынка и экспертного сообщества о деятельности Ассоциации Страховщиков Жизни создан и функционирует сайт Ассоциации по адресу <http://aszh.ru/>. 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 по страхованию жизни в соответствии с законодательными требованиями.

7. Оказание участникам АСЖ информационно-аналитической поддержки

Ассоциация Страховщиков Жизни при участии проекта «Страховой маркетинг» (www.insmarketing.ru) провела третье аналитическое исследование «Рынок страхования жизни в Российской Федерации в 2012–2013 годах».

Основной целью исследования выступает получение развернутых показателей деятельности страховщиков жизни, а также определение роли страховщиков жизни – участников АСЖ на российском рынке личного страхования.

В ходе исследования были собраны и проанализированы статистические показатели:

- по видам бизнеса страховщиков жизни (кредитное страхование, накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, рискованное некредитное страхование жизни, пенсионное страхование, некредитное страхование от несчастных случаев и болезней, ДМС);
- временным характеристикам премий страховщиков жизни (премии первого года, премии второго и последующих годов, единовременные взносы);
- кредитному страхованию в зависимости от типа кредита и варианта страхования (индивидуальные или коллективные договоры);
- каналам продаж, в том числе по новому бизнесу страховщиков жизни.

Результаты проведенного исследования использованы АСЖ при подготовке годового отчета «Страхование жизни в Российской Федерации в 2013 году», а также предоставлены участникам АСЖ для дальнейшего использования в профессиональной деятельности в виде сводных таблиц.

**Мы с вами в России 20 лет,
и это лишь увертюра.**



МЕТЛАЙФ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР
БОЛЬШОГО ТЕАТРА

Вот уже двадцать лет мы преданно служим нашим клиентам в России. За это время более полутора миллионов человек выбрали нас, ведущую компанию по страхованию жизни*, для обеспечения своей страховой защиты. 146-летняя история и более 100 миллионов клиентов в 50 странах мира. Узнайте о нас больше на www.metlife.ru

MetLife®

1 квартал 2012

«Сбербанк» приобретает компанию
по страхованию жизни



1 квартал 2014

«Сбербанк страхование» становится лидером рынка страхования жизни*



* по объему начисленной премии в 1 кв. 2014 г., данные «Ассоциации страховщиков жизни»



СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ



Более 600 000 000 рублей выплатила страховая компания
«Ренессанс Жизнь» за время своей деятельности.

8 (495) 981-2-981 | www.renlife.com

Лицензия С № 3972 77 ФССН от 17.01.2006 г.

На правах рекламы

Компании – члены Ассоциации Страховщиков Жизни Российской Федерации

MetLife

Страхование жизни
Allianz

ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

PPF Страхование жизни

РОСГОССТРАХ
РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Ренессанс[®]
Life & Pensions

НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

СОГАЗ
ЖИЗНЬ

РОССИЯ
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

SCOR

ERGO

Транснефть

СБЕРБАНК
СТРАХОВАНИЕ

CIV Life

Райффайзен
ЛАЙФ

ЮГОРИЯ
ЖИЗНЬ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
Жизнь в полной ответственности

АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ
ЖИЗНЬ

КОЛЫМСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

РУССКИЙ СТАНДАРТ
СТРАХОВАНИЕ

Ассоциированные члены Ассоциации Страховщиков Жизни Российской Федерации

БЕЛОРУССКИЙ
НАРОДНЫЙ
СТРАХОВОЙ
ПЕНСИОННЫЙ
ФОНД
www.fond.by