

# ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ДРАЙВЕРЫ

По оценке Всероссийского союза страховщиков, в ближайшей перспективе основной потенциал развития страхования будет сосредоточен в потребительском секторе. Наибольшее внимание саморегулируемой организации сейчас будет уделено двум направлениям, ориентированным на массовое обслуживание населения: заявившему о себе рынку инвестиционного страхования жизни и рынку ОСАГО, который остро нуждается в выздоровлении.

## РОССИЯ НА МИРОВОЙ КАРТЕ «ЖИЗНИ»

Эксперты, госорганы, экономисты на протяжении последних лет беспрестанно находятся в поисках источников длинных денег в российскую экономику. Говорить о том, что сейчас длинные деньги доступны, было бы лукавством: бизнес испытывает сложности и с краткосрочными займами, что, безусловно, сдерживает экономический рост.

Отсутствие на рынке внешних инвесторов с длинными деньгами финансовые власти объясняют опасениями в отношении макроэкономических параметров: хотя ЦБ РФ эффективной денежно-кредитной политикой достиг таргета по инфляции в 4 %, инфляционные ожидания инвесторов не вполне оптимистичны.

В условиях ограниченных возможностей использования внешних ресурсов внутренние сбережения становятся важнейшим источником инвестиций. В сложившейся ситуации существенно повышается роль страховых организаций как институциональных инвесторов, и здесь страховщики могут сыграть значимую роль в дальнейшей истории развития экономики — нам есть что предложить.

По нашим оценкам, страховщики жизни в среднесрочной перспективе утратят объем «длинных денег», инвестируемых в экономику, с нынешних порядка 500 млрд рублей. Такой прогноз обусловлен нарастающим трендом по снижению процентных ставок по депозитам банков, который создает преимущества для страхования жизни. Страховщики активно инвестируют в облигации, доход по которым выше депозитов на 1–1,5 процентных пункта. При этом снижение ставок на их инвестиционной деятельности скажется не так значительно, как на

других участниках рынка, в связи с преимущественным использованием страховщиками долгосрочных инструментов.

Сейчас объем депозитов в целом по стране достигает 24 трлн рублей, и даже несколько процентов из этой массы, переложённые в инвестиционные инструменты страхования жизни, дадут значительный приток средств в страховой сектор.

Мы рассчитываем, что благодаря этому страховщики жизни укрепят свои позиции и продолжат оставаться драйверами роста всего страхового рынка не только в 2017 году, но и в последующие годы.

---

*В условиях ограниченных возможностей использования внешних источников инвестиций существенно повышается роль страховых организаций как институциональных инвесторов, и страховщики могут сыграть значимую роль в дальнейшей истории развития экономики — нам есть что предложить.*

---

Обнадеживает, что не только у самого рынка, но и у регулятора и заинтересованных ведомств есть понимание того, что стимулирование развития накопительного страхования жизни должно решить проблему дефицита рыночного обеспечения в финансовой системе.

Большинство стран мира осознали и давно пользуются возможностями страхования жизни как серьезным инструментом привлечения средств населения. При этом страхование жизни — один из ключевых механизмов обеспечения социальной защиты и финансового планирования домохозяйств во всем мире. Расходы на него в мире составляют около 5 % от совокупного ВВП. Около 98 % населения Европы имеют полисы страхования жизни, средний европеец тратит на эти цели около 1,2 тыс. евро в год. В подавляющем большинстве развитых стран страховщики жизни являются полноценными участниками пенсионной системы. Например, во Франции 100 % пенсионных взносов осуществляется через механизм страхования жизни.

На глобальном уровне страховщики жизни — одни из крупнейших институциональных инвесторов, их портфели составляют до половины мирового ВВП. Существующая роль страхования жизни как инструмента формирования национального капитала во

срочность облигационной эмиссии составляет 15 лет, в то время как в РФ зачастую не превышает 5 лет.

В России страхование жизни находится на этапе трансформации от модели кредитного страхования к сберегательной. Рост вовлеченности населения в использование страхования жизни за период с 2010 по 2016 годы показывает самую высокую динамику среди финансовых ин-

---

*ВСС, как саморегулируемая организация, понимает свою ответственность за формирование в России качественного рынка страхования жизни.*

---

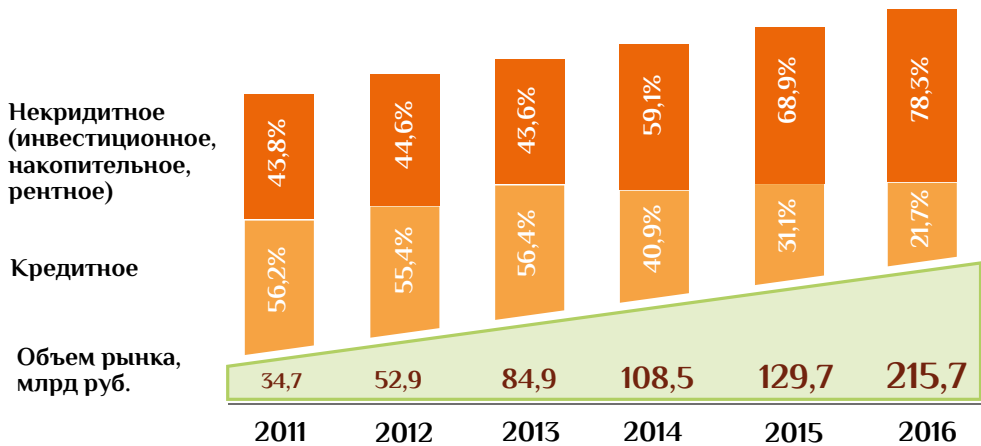
**До 1,2 трлн руб. — ожидаемый рост инвестиций «жизни» в экономику РФ.**

многим достигнута благодаря налоговому стимулированию. Долгосрочная природа большинства договоров страхования позволяет вывести на качественно новый уровень рынок ценных бумаг: снизить волатильность, увеличить срочность долговых инструментов. Так, в США средняя

инструментов, доступных физическим лицам. Среднегодовые темпы прироста за данный период составили 39 %. Продукты инвестиционного страхования жизни на протяжении уже нескольких лет являются основным драйвером роста всего рынка страхования (+66 % в 2016 году), что соответствует общемировой тенденции перехода населения к сложноструктурированным инвестиционно-страховым продуктам.

Несмотря на крайне высокие темпы роста, роль сегмента в экономике и социальном развитии общества продолжает оставаться незначительной. Рост интереса пока отмечен преимущественно в премиальных клиентских сегментах, охватывающих около 10–12 млн чел. Страховые резервы компаний по данному виду равны 0,5 трлн руб., что составляет около 0,5 % ВВП. Для сравнения, в Польше — 4,5 %.

## Эволюция рынка страхования жизни РФ: драйверы — некредитное страхование



Источник: «Сбербанк страхование жизни»

## ПОВЕСТКА ДЛЯ ВСС

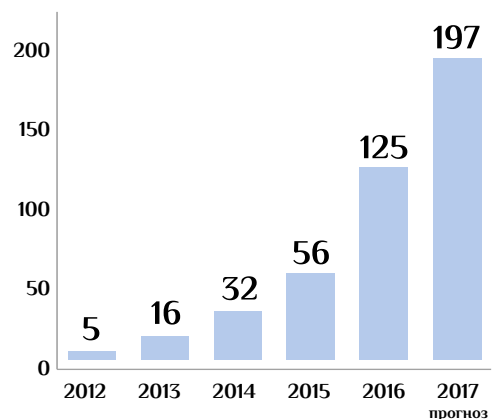
Высокая социальная значимость страхования жизни требует от регуляторов пристального внимания к данному сегменту. Как правило, требования к продуктам по страхованию жизни максимально детализированы в части прозрачности условий и однозначности трактовки договоров страхования, регулярности и состава информации, предоставляемой клиенту.

ВСС, как саморегулируемая организация, в свою очередь, понимает свою ответственность за формирование в России качественного рынка страхования жизни, и будет требовать от компаний внедрения лучших практик в продуктах и риск-менеджменте. Ключевым инфраструктурным элементом этого механизма станут обязательные базовые стандарты, разработка которых уже начата.

Сложившийся международный опыт дает нам возможность взять за образец основные механизмы и адаптировать их к российской действительности.

Для дальнейшего развития требуются и дополнительные стимулы со стороны государства: налоговое стимулирование вида и его включение в пенсионную модель являются очевидными первоочередными шагами.

## Рынок инвестиционного страхования жизни РФ, млрд руб.



Источник: «Сбербанк страхование жизни»

## ОСАГО: ПУТЬ К КАЧЕСТВУ

Особую тревогу отрасли вызывает продолжение негативных процессов в ОСАГО. Следует подчеркнуть, что это самый массовый вид имущественного страхования в России, полисы ОСАГО имеют около четверти граждан. Соответственно, происходящее в этой области оказывает ключевое воздействие на развитие массового страхования и отношение россиян к страхованию в целом. ОСАГО продолжает оставаться основной «проблемной зоной» рынка: при выраженной стагнации в сегменте (по итогам года прогнозируется снижение премии на 3–10 %) убыточность продолжает расти: по итогам 4 квартала 2016 года она составила 103,7 %, по итогам 1 квартала 2017 года — 106 %. В этих условиях особая ответственность отраслевого сообщества в том, чтобы обеспечить качественное обслуживание потребителей и развитие технологий.

Развитие технологий в области обеспечения качества обслуживания клиентов по ОСАГО сейчас происходит в области электронных продаж. 23 июня Российский союз автостраховщиков (РСА) принял на внеочередном общем собрании серьезные решения: до 31 декабря продлено действие двух электронных сервисов по оформлению ОСАГО, которые предполагают обеспечение возможности заключения договора страхования для потребителей, при этом один из сервисов получит логическое развитие с использованием централизованных ресурсов союза.

Первый сервис — единый агент РСА. Он обеспечивает возможность для потребителей оформлять полисы ОСАГО в «проблемных» регионах, где данный вид страхования убыточен для автостраховщиков и компании не готовы его активно развивать.

Второй сервис — система замещения — обеспечивает бесперебойное оформ-

ление электронных полисов ОСАГО в случаях, когда у страховщика нарушается функционирование его сайта. В такой ситуации система предлагает страхователю перейти на сайт другой страховой компании для заключения электронного договора.

На общем собрании было одобрено внедрение третьей системы, которая станет продолжением второй и обеспечит возможность заключения электронного договора ОСАГО под контролем РСА. Сервис «Е-ОСАГО Гарант» предусматривает следующий сценарий: в случае невозможности заключения договора на сайте страховой компании потребитель перенаправляется на закрытую часть сайта РСА. При этом туда же отправляется заполненное им заявление, то есть исключается трата времени на повторный ввод. В закрытом разделе сайта РСА будет по номеру ПТС определяться страховая компания, с которой предлагается заключить договор. Далее, после осуществления действий, необходимых для заключения договора (включая проверку корректности данных, указанных в заявлении), производится оплата страховой премии на счет страховщика, заключается договор, после чего человек получает полис на адрес электронной почты.

По нашим оценкам, эта система предоставляет страхователю максимальные возможности для оформления полиса ОСАГО. При этом агенты или посредники, которые в силу законодательных ограничений не могут участвовать в заключении электронного договора ОСАГО, не будут иметь доступа к данной системе во избежание рисков мошенничества.

Развитие электронных продаж ОСАГО — магистральное направление для данного вида: если в прошлом году мы еще наблюдали их зачаточное состоя-



Источник: Ромир, 2017

ние, то с начала 2017 года уже продано более 2,5 миллионов е-полисов, что составляет около 15 % всех проданных полисов ОСАГО за истекший период. Есть основания полагать, что через год — два бумажных полиса могут стать экзотикой.

Все эти изменения вводятся исключительно для развития сервиса, модернизации услуги ОСАГО, ее соответствия современным запросам потребителей. Но нельзя оставлять без внимания сопутствующие риски: сейчас электронные полисы продаются без осмотра, с достаточно высоким уровнем искажения данных. В итоге портфель электронных полисов может показать убыточность большую, чем бумажный полис.

В то же время, проведенное в мае текущего года социологическое исследование агентства «Ромир» показало, что для российских автовладельцев самы-

ми заметными изменениями в ОСАГО являются «натуральное» возмещение убытка в виде ремонта транспортного средства и появление электронного полиса ОСАГО. При этом 72 % автовладельцев знают, что при натуральной форме урегулирования ОСАГО за качество отвечают страховщики. 73 % автовладельцев поддерживают идею о натуральной форме возмещения ущерба в ОСАГО. Это уникальная ситуация, когда уровень знаний законодательства совпадает с уровнем его поддержки.

Таким образом, меры, предпринятые РСА, совпадают с ожиданиями общества. В свою очередь, страховщики ожидают от государства внимания к проблемным процессам в этом виде страхования — прежде всего, проблеме «автоюризма» и недостаточности тарифов для ряда субъектов РФ.

