



*Председатель комитета по развитию страхования жизни ВСС рассказывает о переменах в отрасли.*

В прошлом году российский рынок страхования жизни рос существенно быстрее страхового рынка в целом. Совокупные сборы премии страховщиков жизни выросли более чем на четверть. Эти показатели определенно могли бы быть еще лучше, если бы не девальвация рубля, сокращение доступа к зарубежным рынкам капитала, обвал долгового рынка, наконец, рецессия в экономике. О том, как кризис сказался на рынке страхования жизни, о его перспективах и законодательных инициативах страховщиков в интервью «Ведомостям» рассказал Максим Чернин, председатель комитета по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков (ВСС).

– Как девальвация рубля, обвал долгового рынка, сокращение доступа к зарубежным рынкам капитала могут повлиять на показатели компаний – страховщиков жизни?

– Первое, прямое влияние кризиса проявилось в сокращении прибылей страховщиков жизни за 2014 г. из-за обвала рынка ценных бумаг (значительную часть резервов страховщики жизни инвестируют в государственные и корпоративные облигации), где компании размещают основные резервы под долгосрочные договоры. В РСБУ эти бумаги учитываются по рыночной, а не амортизационной стоимости, как в МСФО. Правда, в марте ЦБ разрешил страховщикам жизни учесть эти бумаги по ценам на 30 сентября 2014 г. или на дату более поздней покупки. Но только в надзорных целях, при расчете нормативов маржа/платежеспособность, а не для бухгалтерского учета.

Если бы ЦБ не принял такое решение, некоторым страховщикам, например, пришлось бы вливать капитал. А это в теории могло бы стать техническим триггером для ухода кого-то из игроков с рынка.

Страховщики жизни оказались между Сциллой и Харибдой – в декабре, вопреки правилам риск-менеджмента, можно было продать длинные ОФЗ и уйти в депозиты (это не запрещено), выполнив норматив перед ЦБ в отчетности. Но что было бы с ними потом?

Кроме того, из-за резкого снижения кредитования населения самый доходный (как для банков, так и для страховщиков) сегмент рынка – кредитное страхование – сократился примерно до 45% общего объема сборов, заняв впервые за последние пять лет менее половины рынка. Финансовые показатели компаний, чья деятельность базировалась только на кредитном страховании, резко упали; произошла смена лидеров на рынке страхования жизни.

Но это большой положительный структурный сдвиг рынка – мы подчеркиваем важность развития именно не связанных с кредитами продуктов, особенно долгосрочных, которые служат источником длинных денег для экономики страны. Снижение роли кредитного страхования – повод активно развивать что-то другое. Для меня эффект уменьшения доли «кредитки» тактически негативный, но стратегически – позитивный. Хотя я считаю кредитное страхование необходимым направлением, качество развития рынка все же оцениваю по приросту долгосрочных видов.

– Возможен ли уход с рынка отдельных игроков?

– К сожалению, мы наблюдали сейчас первый «плохой» уход с рынка – ОСЖ «Россия». На текущий момент в страховании жизни нет механизма компенсационных фондов – это серьезная тема для проработки для будущего ускоренного развития отрасли. Прежде все компании уходили интеллигентно – это, например, Fortis и ING, которые передавали портфели, не ущемляя интересов клиентов.

Сейчас среди первых 10 страховщиков жизни пять – иностранные компании. Вряд ли они уйдут с нашего рынка из-за финансовых результатов – убыточность в сегменте не

носит того критического характера, как в некоторых сегментах общего страхования. Надеюсь, что иностранные игроки, которые обогащают наш рынок технологиями, знаниями и экспертизой, продолжат работать, несмотря на ухудшение взаимоотношений России и Запада.

– Могут ли международные санкции в отношении России напрямую влиять на рынок страхования жизни?

– Да. Например, иностранная компания может отказаться перестраховывать риски конкретного клиента (корпоративного или физического лица), оказавшегося в санкционном списке. Пожалуй, это наиболее значимый фактор на сегодняшний день.

– Какой эффект рынку может дать введение с этого года налогового вычета по НДФЛ на сумму до 120000 руб. для страхователей по долгосрочному страхованию жизни?

– Если бы не было кризисных явлений, я бы прогнозировал прирост сборов в первый год в 30%. Но в силу сложившихся макроэкономических обстоятельств наши ожидания более скромные. По иронии судьбы, появление налоговой льготы для покупателей полисов совпало с резким взлетом ставок по депозитам.

– Если экономика России в течение ряда лет будет оставаться в рецессии, что станет с рынком страхования жизни?

– Наша отрасль занимает лишь 0,14% ВВП. Она составляет около 10% от всего рынка страхования, и это, конечно, минус. Но невысокий уровень проникновения как раз и означает, что у нас есть большие перспективы развития клиентской базы. У страхования жизни свои драйверы роста, и если экономика будет расти, то и отрасль будет расти бурно, если нет – отрасль все равно будет развиваться, но более медленными темпами.

– Что необходимо предпринять для стимулирования роста рынка страхования жизни? Над чем работает ваш комитет?

– Прежде всего, нужно «доточить» налоговые вычеты, в частности упростить процедуру получения льготы – например, разрешить получение вычета через работодателя, как это недавно было сделано для медицинских и образовательных расходов. Кроме того, нам кажется совокупный лимит налогового вычета в 120000 руб. для целой группы расходов недостаточным. Правильным было бы его увеличить.

Необходимы стимулы для корпоративных клиентов, финансирующих накопительные и пенсионные программы для сотрудников, – отмена отчислений в социальные фонды по данным программам по аналогии с продуктами НПФ. Сейчас, купив пенсионный полис сотруднику, работодатель дополнительно отчисляет в социальные фонды 30% от взноса. Получается «пенсионный» налог на пенсионную программу. Были бы льготы для работодателей – рынок корпоративного пенсионного страхования был бы существенно больше нынешних 500 млн руб. в год.

Думаю, для нашей страны коллективные страховые договоры являются одним из очень интересных путей развития рынка.

Чиновники Минфина, Минтруда, Центробанка с пониманием относятся к нашей идее, но пока вопрос не решен. Проекты документов готовы, но пока не согласованы. Очень надеюсь, что в этом году будут значимые подвижки.

Третий пункт нашей работы – внести поправки в законодательство, позволяющие расширить палитру продуктов инвестиционного страхования. Необходимо изменить перечень доступных инструментов для размещения резервов и принципы соответствия активов страховщика обязательствам – ведь в ИСЖ инвестиционный риск передан клиентам, аналогично должна проводиться ребалансировка в отчетности страховой компании по РСБУ.

Сегодня у страховщиков жизни большой дефицит интересных инструментов для инвестиций в покрытие резервов. Для размещения длинных денег нужны специальные инструменты, куда были бы упакованы инфраструктурные проекты с государственными гарантиями, например с доходностью «инфляция плюс 1–2%». Инфраструктурные облигации с госгарантиями дали бы экономике так необходимые ей сейчас длинные деньги. Во многих странах инвестиции страховщиков жизни и пенсионных фондов

играют огромнейшую роль в инфраструктурных проектах государства.

– Ваши прогнозы на 2015 г.?

– Страхование жизни – инерционная отрасль, оно значительно медленнее банковских услуг реагирует и на кризисы, и на позитивные перемены. Полностью последствия проявляются через полгода-год. Думаю, лакмусовой бумажкой будет II квартал, когда могут проявиться первые значимые эффекты.

Я прогнозирую, что объемы кредитного страхования в 2015 г. вновь снизятся, поскольку рухнул авторынок, существенно снизились ипотечные кредиты. Накопительное и инвестиционное страхование будут расти и на фоне кризиса, потому что все большее число банков готовы предлагать их клиентам в рамках персонального финансового планирования. Накопительное страхование поддержат и налоговые льготы по НДФЛ, введенные в этом году.

Инвестиционное страхование будет расти за счет высокодоходного сегмента клиентов, имеющих накопления и желание их инвестировать.

А рисковое страхование жизни в кризис всегда растет во всем мире. Мой прогноз на 2015 г. по рынку в целом – от -5% до +10%.

– Переживаемый экономический кризис – это добро или зло для рынка страхования жизни?

– Любой кризис вымывает накипь и дает толчок к новому развитию. Посмотрите на 2008 год. Рынку страхования жизни он принес два новых направления – это кредитное страхование жизни, потому что у банков резко снизился процентный доход и они стали интересоваться новыми возможностями, и инвестиционное страхование жизни – абсолютная на тот момент инновация. Сейчас два этих направления суммарно занимают около 78% рынка. Уверен, что-то подобное нас ждет и в этот раз.

Я думаю, будет развиваться создание и продажи недорогих и простых в приобретении коробочных продуктов, не связанных с кредитами, которые позволяют буквально каждому жителю страны получить защиту на случай неприятных событий.

Начнут активно развиваться рискованные продукты для защиты на случай критических заболеваний – онкологии, серьезных сердечно-сосудистых заболеваний и проч., – несущих угрозу жизни, когда человеку может понадобиться сразу много денег на лечение и реабилитацию.

Так или иначе сейчас участники рынка будут вынуждены искать замену снижающемуся кредитному страхованию. Какие из зарождающихся продуктов станут новыми локомотивами развития отрасли – я не знаю, но нас точно ждут интересные изменения.

**Источник:** [Ведомости](#) , 21.04.15

**Автор:** Коваль Л.