

# Актуальное состояние рынка страхования жизни. Тренды и перспективы

Чернин Максим Борисович  
Генеральный директор ООО СК «Сбербанк страхование жизни»  
Председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни



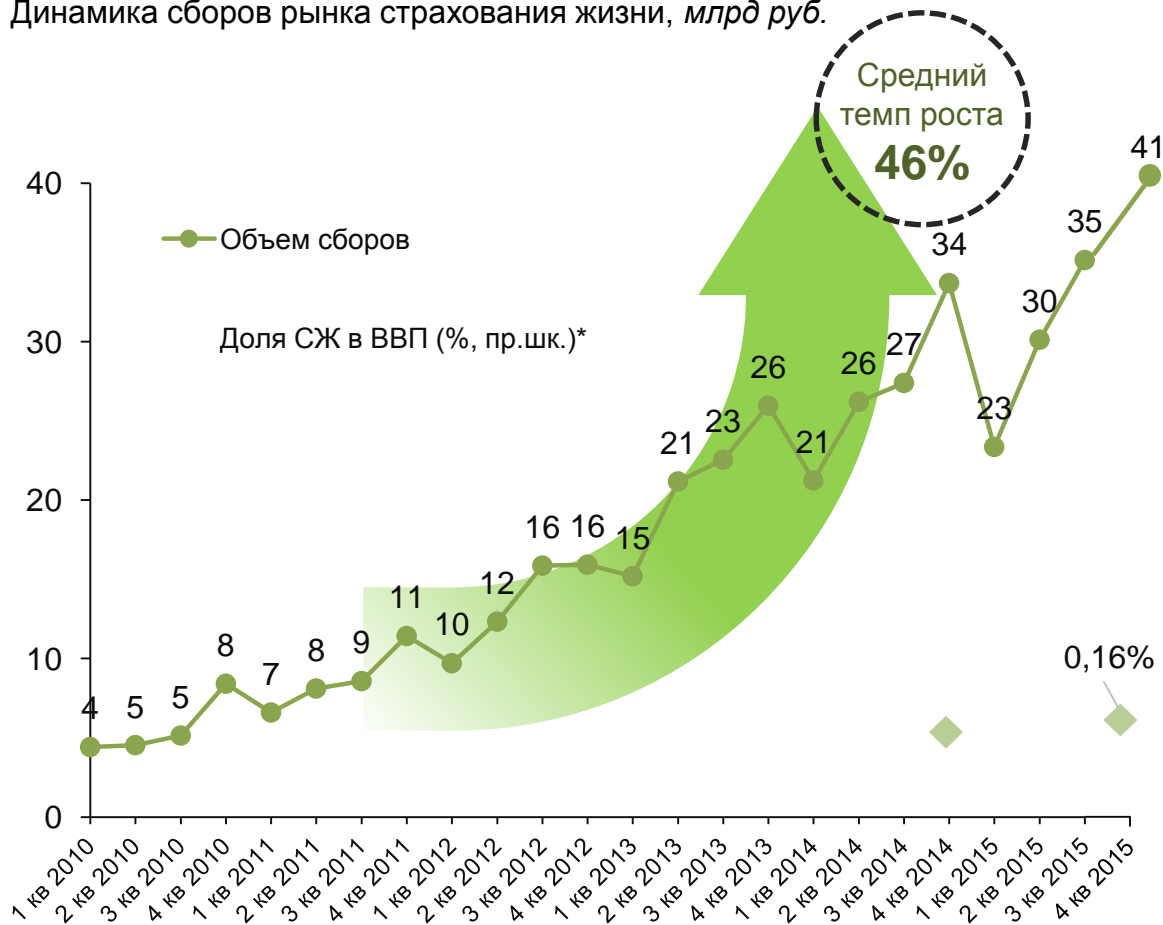
Тел. +7 499 707-07-37  
[www.sberbank-insurance.ru](http://www.sberbank-insurance.ru)

Апрель 2016

# Рынок страхования жизни

Динамично развивается с момента кризиса 2008-2009 годов

Динамика сборов рынка страхования жизни, млрд руб.



## Рынок страхования жизни

остается одним из самых быстрорастущих сегментов отечественного финансового рынка, даже несмотря на негативные тенденции в макроэкономике, сохраняет двузначные темпы роста



## Динамика роста рынка повторяет модель развития многих развивающихся рынков:

рост на основе канала банкострахования, развитие инновационных продуктовых решений на стыке накопительного и инвестиционного страхования



Следующие 5-7 лет должны стать решающими для определения роли рынка страхования жизни в национальной экономике

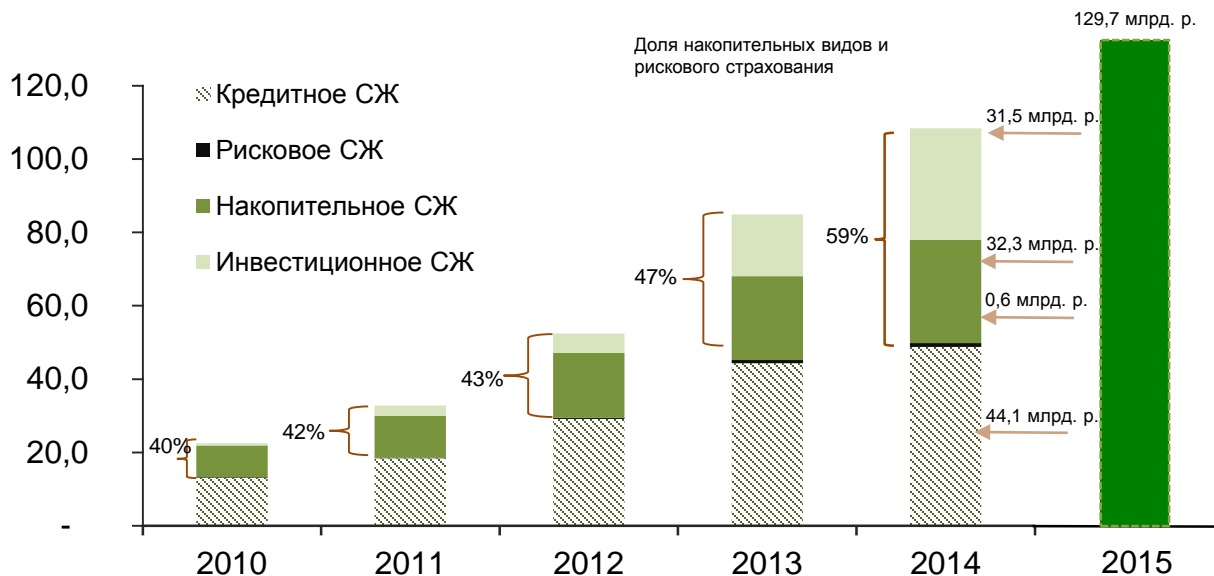
\* Доля сборов по страхованию жизни в ВВП в текущих ценах (Росстат)



# Рост сегмента добровольных накоплений

Основной растущий накопительный сегмент на финансовом рынке

Динамика сборов рынка страхования жизни по линиям бизнеса, млрд руб.



Единственный растущий сегмент добровольных накоплений в условиях замедления и нестабильности экономики

Средние темпы роста за последние 5 лет по добровольным накопительным программам составили

**62%** в год (**72,7%** за 2014 год)

Страховщики могут стать основными инвесторами долгосрочных проектов: дюрация портфеля по накопительным видам составляет **более 8 лет**

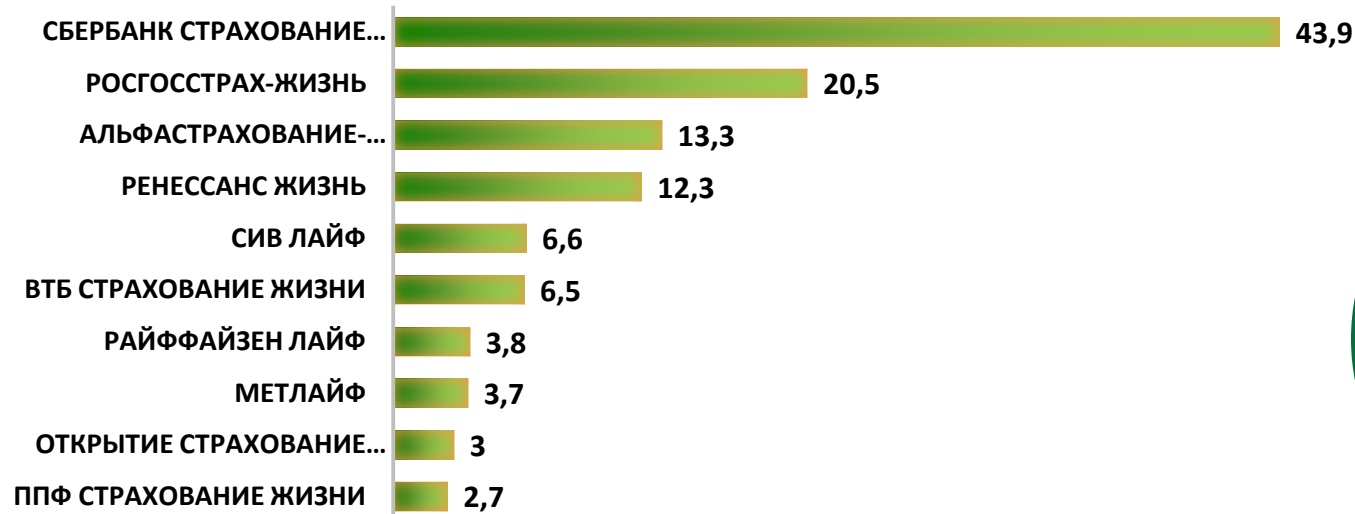
Инвестиционный портфель более чем на 60% состоит из вложений в долгосрочные государственные и корпоративные облигации при общем объеме инвестиций более **170 млрд руб.**

(прирост **40 млрд руб.** в 2014 году)

# Структура рынка страхования жизни России

В разрезе компаний и каналов, 2015

Топ-10 компаний рынка страхования жизни, млрд руб.

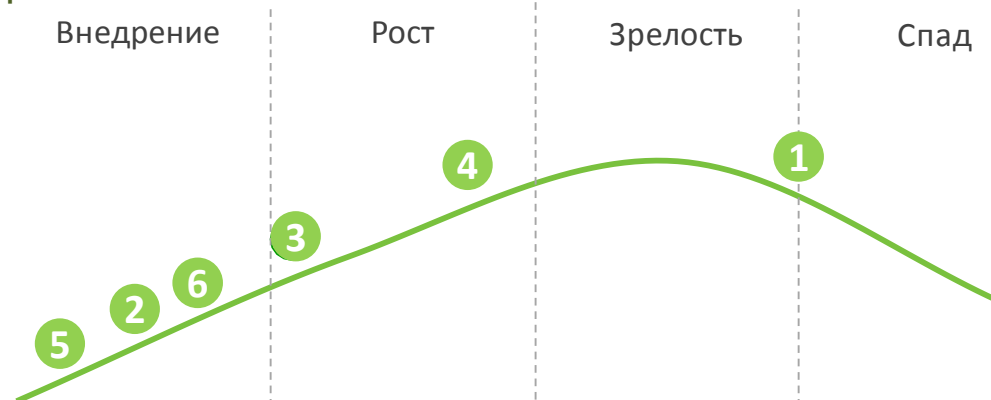


Страховщики обладают **развитой системой дистрибуции**, обеспечивая охват национального рынка посредством каналов банкострахования и агентских сетей

**96%** собранной премии приходится на долю поступлений от физ. лиц

# Управление жизненным циклом продуктов

## Продукты и стадии развития



	ПРОДУКТ	СТАДИЯ	КОММЕНТАРИЙ
1	Кредитное СЖ	Зрелость-Спад	Главный источник прибыли, максимальная маржа, развитие следует за динамикой кредитования, главный источник пресса со стороны регулятора на западных рынках. Требуются инновации, способные вывести продукт на новый виток роста
2	Рисковое СЖ	Внедрение	Невысокая средняя премия, активный старт продаж коробочных продуктов, способен стать одним из драйверов рынка в части проникновения (первый продукт клиента). Высокий потенциал продуктов страхования критических заболеваний
3	Накопительное СЖ	Внедрение-Рост	Целевые накопления, сервисные опции
4	Инвестиционное СЖ	Рост-Зрелость	Укрепление инфраструктуры, оптимизация расходов, кросс-продажи, сервис
5	Пенсионное СЖ	Внедрение	Потенциально будущий лидер продаж, активный вывод на рынок, продуктивное лидерство, исследования потребителей
6	Корпоративное СЖ	Внедрение-Рост	ММБ и СБ: относительно свободный рынок, в текущий момент при заметной оптимизации бюджетов на соц пакет – способен заменить ДМС

# С клиентом на всю жизнь

## Продукты на разных этапах жизни клиента

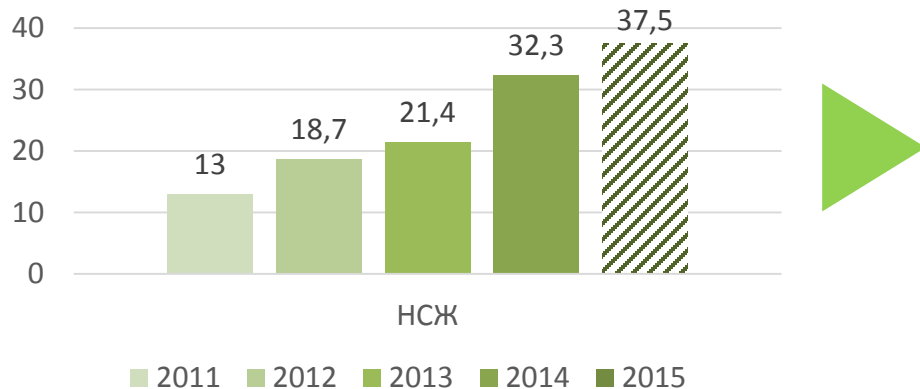
ВОЗРАСТ	ДО 10	10 - 20	20 - 30	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60 - 70	70 И СТАРШЕ
	ДЕТСТВО		СТАНОВЛЕНИЕ		ЗРЕЛОСТЬ			СТАРСТЬ

<b>ЖИЗНЕННЫЕ / ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ</b>	Взросление и развитие	образование карманные деньги первые покупки	самостоятельность начало карьеры досуг семья, дети	развитие карьеры доп. образование воспитание детей недвижимость помощь родителям забота о здоровье	стабилизация карьеры образование детей разводы помощь родителям здоровье управление капиталом	завершение карьеры здоровье внуки новые увлечения накопления на пенсию управление капиталом	пенсия здоровье внуки дача новые увлечения передача наследства	здоровье внуки хобби
<b>БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> </ul>
<b>ПРОДУКТЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Рисковое (спорт)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>Страхование детей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>КЗ</li> <li>Страхование детей и родителей</li> <li>НСЖ</li> <li>Долгосрочный уход (родители)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>КЗ</li> <li>Страхование детей</li> <li>НСЖ</li> <li>Пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>Долгосрочный уход (для себя или родителей)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>КЗ</li> <li>Пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>Страхование внуков</li> <li>Долгосрочный уход (для себя)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рента/пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>Наследие</li> <li>Страхование внуков</li> <li>Ритуальное СЖ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Передача наследства</li> <li>Рента/пенсия</li> <li>Ритуальное СЖ</li> </ul>

# Накопительное страхование жизни

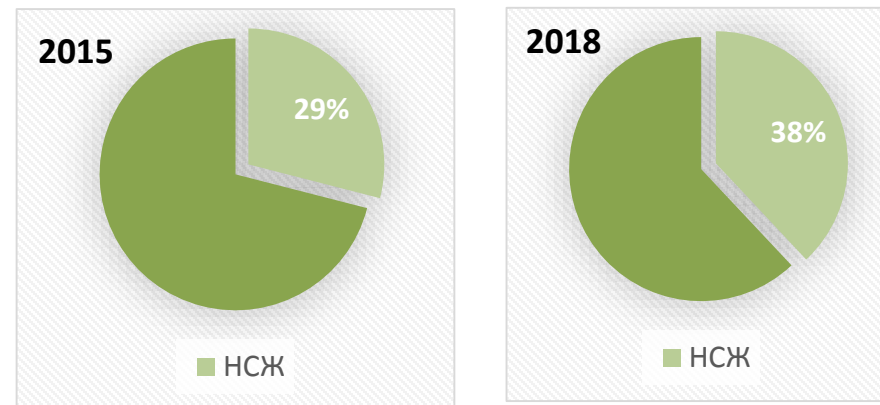
## Тенденции и тренды развития

Динамика сборов рынка страхования жизни по НСЖ, млрд руб.



\*по 2015 году дана прогнозная доля сборов

Доля НСЖ в структуре рынка страхования жизни



Почти 3-кратный рост с 2011 г. до 2015 г.

Продукт непросто продается в банковском канале.

Появление коробочных продуктов НСЖ для массового сегмента

Снижение объемов кредитования и снижение ставок по депозитам повышает интерес к НСЖ

Законодательное стимулирование развития долгосрочного страхования жизни за счет налоговых льгот (с 2015 г. – вычеты)

Упрощение налоговых вычетов и их расширение

# Накопительное страхование жизни

Перспективы развития



Развитие программ пенсионного страхования



Развитие целевых накопительных программ



Развитие программ страхования от критических заболеваний

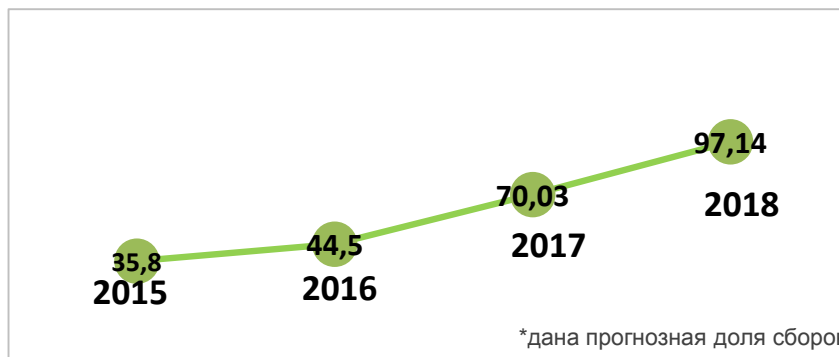


Разработка дополнительных сервисов



Продвижение и расширение налоговых вычетов

Прогноз динамики сборов рынка страхования жизни по НСЖ, млрд руб.

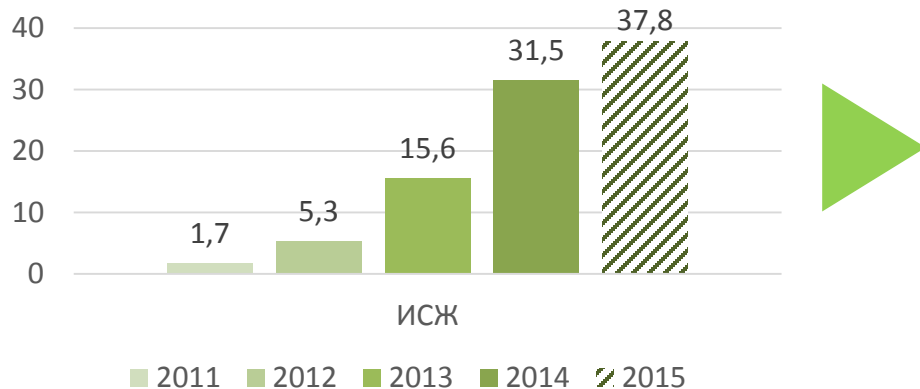




# Инвестиционное страхование жизни

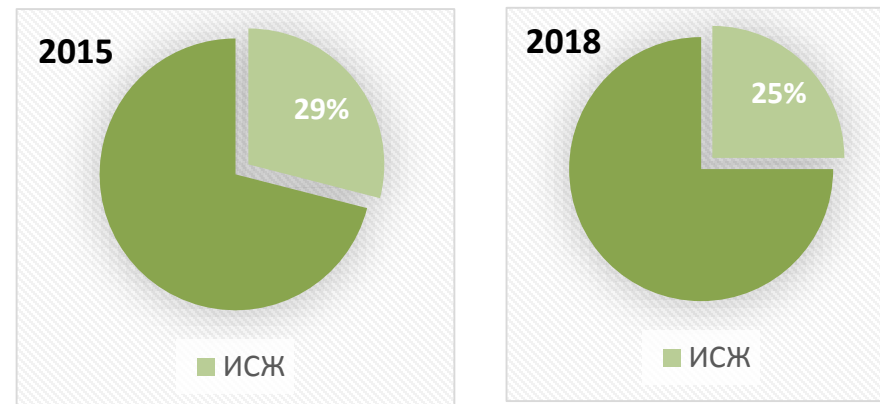
## Тенденции и тренды развития

Динамика сборов рынка страхования жизни по ИСЖ, млрд руб.



\*по 2015 году дана прогнозная доля сборов

Доля ИСЖ в структуре рынка страхования жизни



Первые продукты появились в 2009-2010 году, **сегодня ИСЖ – флагман рынка (рост премий в 22 раза с 2011 г. до 2015 г.)**

ИСЖ успешно вошло в продуктовую линейку почти всех топ федеральных банков (МВС сегмент и ВИП)

В 2014 году по объему ИСЖ перегнало рынок ПИФов

### Актуальные тренды:

Использование более прогрессивных производных финансовых инструментов  
Замедление темпов роста вследствие насыщения рынка и макроэкономических факторов

Необходимость пересмотра формата существующего продукта для обеспечения дальнейшего развития и прозрачности для клиента

# Инвестиционное страхование жизни

Перспективы развития



Смещение акцентов с рублевых программ в сторону валютных решений в коротком периоде



Сокращение среднего срока договоров ИСЖ (что не является позитивным фактором)



Появление предложений для массового клиента

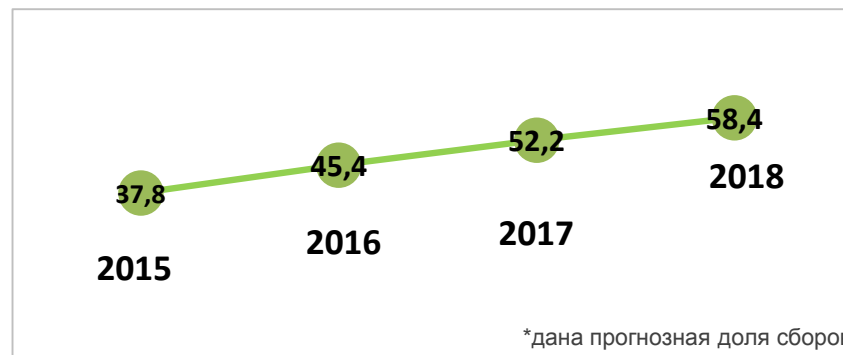


Вывод продуктов ИСЖ в онлайн



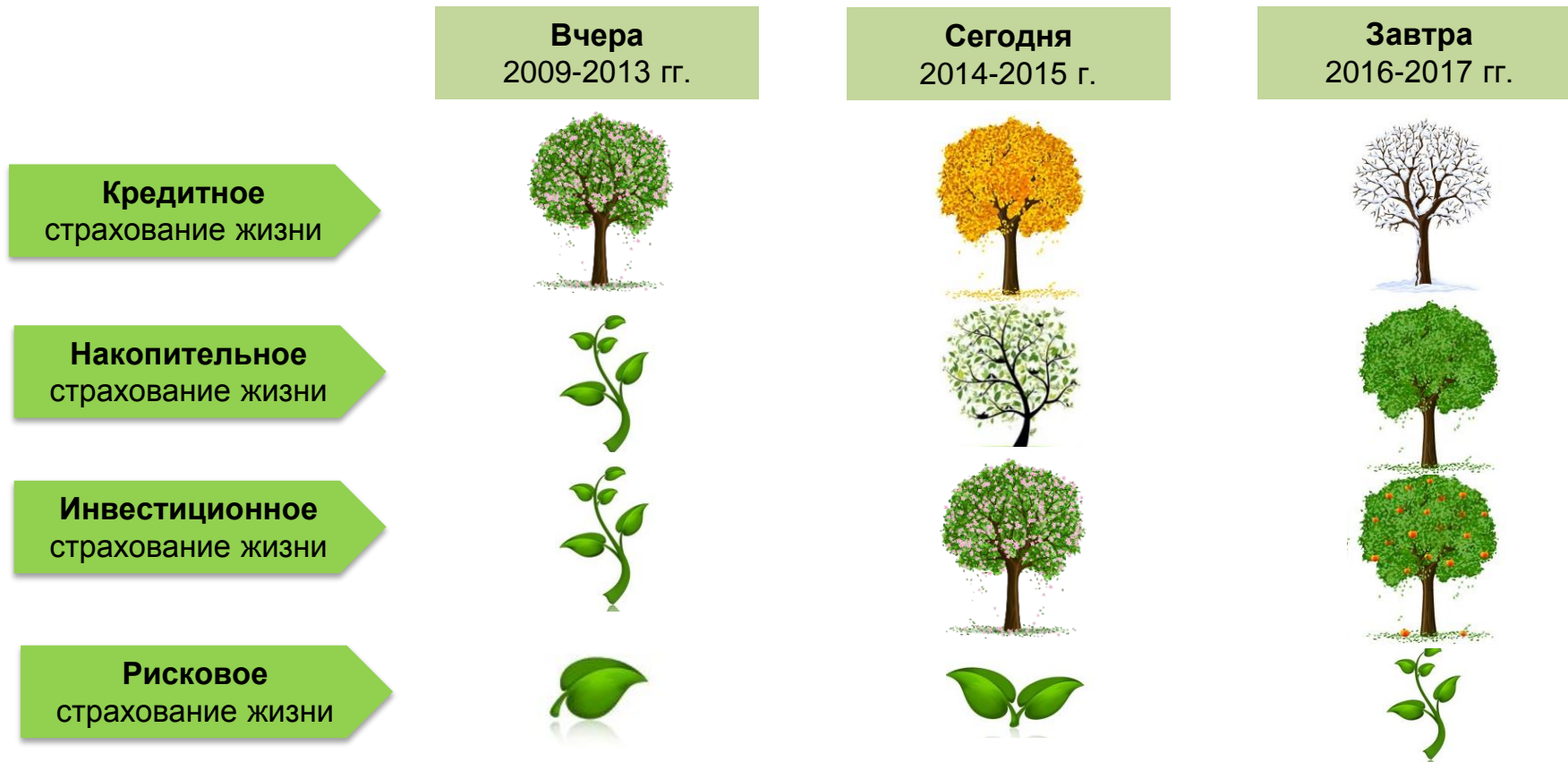
Переход к индивидуальным решениям

Прогноз динамики сборов рынка страхования жизни по ИСЖ, млрд руб.



# Стадии жизненного цикла

Основные продукты страхования жизни



# Необходимая поддержка со стороны государства

## Важные драйверы ускоренного развития рынка

- **Увеличение налогового вычета (НДФЛ)** до 400 тысяч рублей (например, через перевод в категорию инвестиционного налогового вычета) по аналогии с ИИС.
- **Упрощение администрирования налоговых вычетов НДФЛ** (например, администрирование через работодателя по аналогии с медицинскими и образовательными расходами)- *Минфин России приступил к разработке соответствующего законопроекта.*
- **Введение стимулирующего налогового режима для работодателя** по корпоративным программам в части взносов в социальные фонды (по аналогии с НПФ).
- **Расширение возможности заключения полисов онлайн** на категорию пенсионного и инвестиционного накопительного страхования - *законопроект разработан Минфином России, внесен в Правительство РФ и одобрен Комиссией по законопроектной деятельности Правительства РФ .*
- Включение страховщиков жизни в новую пенсионную систему РФ в части **добровольных программ пенсионного страхования жизни.**
- Регуляторные изменения для расширения возможности развития **инвестиционного страхования жизни.**
- **Проведение федеральной кампании информационной поддержки** продуктов добровольного страхования жизни и пенсионного обеспечения.

# Спасибо!



**СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ**

Тел. +7 499 707-07-37

[www.sberbank-insurance.ru](http://www.sberbank-insurance.ru)