Александр Жуков (СберСтрахование жизни):

Делаем ставку на продукты, отражающие механику unit-linked



Директор по финансам СберСтрахования жизни Александр Жуков в интервью «Б.О» рассказал об итогах 2023 года, ожиданиях относительно долевого страхования жизни и о планах на 2024 год

— Александр, по итогам девяти месяцев 2023 года суммарные премии страховщиков жизни выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 48,4%, с 379,2 млрд до 562,8 млрд рублей. Сохранится ли динамика до конца года?
— Темпы роста рынка страхования жизни будут замедляться. Это связано с тем, что, с одной стороны, при повышении ключевой ставки можно получить более высокую доходность на фондовом рынке, и это, безусловно, повышает интерес потребителей к продуктам страховщиков. С другой стороны, после повышения ключевой ставки появилась явная инверсия в кривой бескупонной доходности (краткосрочные ставки стали выше, чем долгосрочные), и это провоцирует инвестирование на коротком горизонте, тогда как классические продукты страхования жизни скорее долгосрочные. Конечно, страховые компании будут подстраиваться под новые реалии и делать короткие продукты (до одного года), но это временное решение.

По нашим ожиданиям, продукты с инвестиционной составляющей покажут рост примерно на 50%, продукты накопительного страхования жизни (НСЖ) — на 30%. В рисковом страховании жизни мы ожидаем двузначный рост по сравнению с предыдущим годом. В целом, по нашим оценкам, рынок в ближайшие годы будет демонстрировать ежегодный рост на 17–20%.

— Какие у вас ожидания относительно новой линии бизнеса для страховщиков — долевого страхования жизни (ДСЖ)?
— Продукты ДСЖ — одна из основных точек роста для рынка страхования жизни. Большим плюсом в этом сегменте является то, что для клиента продукт ликвиден, условия прозрачны, структура и ценообразование просты и понятны. По нашим оценкам, в трехлетней перспективе можно будет увидеть сборы более 500 млрд рублей. Мы уже занимаем на новом рынке лидирующую позицию и намерены ее удерживать.

— Есть ли относительно ДСЖ какие-то вопросы, которые не устранены?
— Мне кажется, мы пришли к некоторому консенсусу с рынком и регулятором относительно того, как следует развивать данное направление на российском рынке. В настоящее время кажется, что основные проблемные моменты, связанные с регулированием и наполнением продукта, устранены, и мы ожидаем принятия законопроекта до конца этого года.

Продукты ДСЖ — одна из основных точек роста для рынка страхования жизни. Большим плюсом в этом сегменте является то, что для клиента продукт ликвиден, условия прозрачны, структура и ценообразование просты и понятны

— Каковы результаты работы СК СберСтрахование жизни за первые девять месяцев 2023 года?
— Сборы составили 195 млрд рублей, прирост по сравнению с прошлым годом — 68%. Значительный рост показали продукты unit-linked — в три раза, до 42 млрд рублей. Это связано с тем, что в начале прошлого года мы полностью отказались от ИСЖ и начали развивать направление ДСЖ на существующих лицензиях в урезанном виде.

В сегменте НСЖ мы немного снизили долю рынка, но также подросли — на 20%, до 90 млрд рублей.

— Расскажите о планах компании до конца этого года.
— Ключевая цель для нас до конца года — сокращение сроков урегулирования убытков с 11 до 5 дней. Следующие несколько лет сроки будут сокращаться еще активнее, и в итоге мы планируем совершить «революцию» и урегулировать страховые случаи за минуты. Человек сможет рассчитывать на молниеносную помощь страховой компании в один из самых нужных для этой самой помощи моментов жизни. Это то, к чему мы стремимся.

— Вопрос о механизмах защиты клиентов в инструментах страхования жизни, в частности о системе гарантирования: насколько это важно для рынка? Что это даст?
— Последние лет пять идет плотная работа над законопроектом. Хочется верить, что мы подошли к некому финалу и в текущую осеннюю сессию или, в крайнем случае, в весеннюю сессию в Госдуме законопроект будет принят. Мы на это рассчитываем. Такая система станет регулируемым государством защитным механизмом, который будет обеспечивать сохранность вложений и дополнительно стимулировать граждан к формированию долгосрочных накоплений. Аналогичная система уже есть у банков и негосударственных пенсионных фондов. Б.О

По нашим ожиданиям, продукты с инвестиционной составляющей покажут рост примерно на 50%, продукты накопительного страхования жизни (НСЖ) — на 30%. В рисковом страховании жизни мы ожидаем двузначный рост по сравнению с предыдущим годом

Реклама