

Евгений Щекланов («СберСтрахование жизни»):

Нашу поддержку в 2022 году получили 150 тыс. российских семей

Управляющий директор «СберСтрахования жизни» Евгений Щекланов рассказал генеральному директору АЦ «БизнесДром», председателю Комитета по финансовым рынкам «ОПОРЫ РОССИИ» Павлу Самиеву об итогах 2022 года на рынке страхования жизни, ситуации с законопроектом о долевом страховании жизни и планах на 2023 год



— Евгений, каковы ключевые итоги 2022 года на рынке страхования жизни? Что показала динамика рынка и как изменился сегмент страхования жизни?

— Один из основных трендов на рынке — сокращение инвестиционного страхования жизни в общем объеме сборов страховщиков и одновременное увеличение объема накопительного страхования жизни.

При этом Сбер в прошлом году принял решение отказаться от продаж ИСЖ, что, на наш взгляд, является признаком своеобразного начала перелома в мышлении страховщиков жизни. Отрасль перестает продавать непрозрачные инвестиционные продукты, и начинается тренд на раскрытие информации — от размера комиссий до простоты расчета доходности, которая публикуется в открытом доступе.

На рынке накопительного страхования жизни мы также ожидаем тренд на повышение клиентоцентричности, в первую очередь для людей старшего возраста. Мы убеждены, что страховщики должны переходить на низкие комиссии за выход из продукта и перестать продавать программы с рассрочкой людям,

которые не обладают стабильными доходами (например, пенсионерам).

29 марта президент РФ поддержал принятие законопроекта о долевом страховании жизни (ДСЖ) и ввести этот институт в Российской Федерации. По моему мнению, ДСЖ — не просто очередной страховой продукт, это целый институт накоплений в оболочке страхования жизни. После принятия законопроекта о ДСЖ, как мы надеемся, будет обсуждаться введение нового налогового регулирования этого вида страхования. Это позволит выровнять налоговый режим с пенсионными продуктами.

В прошлом году мы первыми на рынке запустили программу страхования с инвестиционным доходом, которая работает на основе механики unit-linked. С момента старта продаж общие сборы составили около 19 млрд рублей.

Если говорить о развитии рынка страхования жизни в цифрах, то в 2022 году общие сборы снизились на 2,7%, до 559 млрд рублей, при этом выплаты выросли на 23,8%, до 360 млрд рублей. Выплаты «СберСтрахования жизни» выросли на 78%, до 148 млрд рублей.

Отмечу, что около 30% рынка страхования жизни — это инвестиции в облигации федерального займа. Этот тот инструмент, в который нам сейчас разрешено инвестировать. На мой взгляд, этот перечень можно расширять. В частности, можно начать обсуждение возможности создания расширенной фондовой биржи на территории России с участием коллег из ЕАЭС и расширенных финансовых инструментов с дружественными странами. Для нас это возможность для расширения инвестирования и получения дополнительного дохода для клиентов.

количество выплат выросло на треть. Чаще всего поддержка была оказана тем, кто столкнулся со сложными ситуациями во время выплаты кредита или ипотеки. Самые распространенные причины для выплат — особо опасные для жизни диагнозы, временная нетрудоспособность и инвалидность.

— Как изменилась структура клиентской базы за последнее время? Изменился ли типовой портрет клиента по страхованию жизни?

— 63% страхователей, которые вносят очередные взносы по полисам накопительного страхования жизни, — это женщины, в основном от 40 до 60 лет. Тенденция понятна: желание накопить на образование или стартовый капитал для детей или внуков, на крупные покупки, например на машину или квартиру. При этом инвестируют чаще мужчины, 53% в нашей программе «Управляемый капитал» (работает по принципам unit-linked) — мужчины.

Кредитное страхование жизни (включая ипотеку и кредитные карты) чаще оформляют клиенты в возрасте от 20 до 40 лет. Это объясняется тем, что молодые семьи берут кредиты на расширение жилой площади.

— Страховщики жизни ожидают, что закон по ДСЖ будет принят в 2023 году. Как вы видите перспективы принятия этого закона? Что является «камнем преткновения»?

— После поддержки президентом Российской Федерации этой инициативы нет сомнений в том, что этот законопроект будет принят и будет создан соответствующий институт.

Мы ожидаем, что до конца года законопроект пройдет все чтения в Государственной думе и будет принят. Но, как я говорил ранее, необходимо также принять дополнительные законодательные акты. Например, по налоговому стимулированию этого продукта, возможности включения его в ИИС 3-го типа, когда граждане смогут использовать его для «длинных» накоплений, и возможности его включения в перечень продуктов, которые предлагаются гражданам для пенсионных накоплений.

— Вы упомянули интересную динамику того, как выросли сборы и выплаты. Можно ли говорить о том, что это определенный индикатор социальной значимости страхования жизни?

— Мы посмотрели, сколько выплат по страховым случаям осуществили в 2022 году. 150 тыс. российских семей получили поддержку от нашей компании. По сравнению с 2021 годом