

Как сообщает Банк России:

- В II квартале 2021 г. после продолжительного периода снижения объем взносов по ИСЖ вновь увеличился. Рост взносов по НСЖ продолжился.
- Помимо эффекта низкой базы прошлого года, росту взносов по страхованию жизни способствовали невысокие ставки по депозитам и активное продвижение банками таких страховых продуктов.
- Исчерпание эффекта низкой базы и сохранение невысокой доходности может привести к снижению взносов по ИСЖ.

Низкая база II квартала 2020 г., связанная с частичной самоизоляцией и невысокими сборами, оказала существенное влияние на динамику рынка страхования жизни. Так, темпы прироста взносов по НСЖ выросли до 28,9%, объем взносов составил 35,9 млрд рублей. После продолжительного периода сокращения объем взносов по ИСЖ по итогам апреля-июня

2021 г. значительно вырос – на 65,2% г / г, до 56 млрд рублей. Помимо эффекта низкой базы, росту рынка в II квартале 2021 г. во многом способствовали мягкие денежно-кредитные условия при невысоких ставках по депозитам.

В январе 2021 г. Банк России опубликовал информационное письмо, в котором не рекомендовал продавать гражданам, не обладающим специальными финансовыми знаниями, некоторые продукты ИСЖ и НСЖ с инвестиционной составляющей (продукты с единовременным взносом, а также с зависимостью выплат от активов, предназначенных для квалифицированных инвесторов). За первое полугодие 2021 г.

практически весь объем взносов по ИСЖ и около 41% взносов по НСЖ приходится на договоры с инвестиционной составляющей. Основная часть полисов с инвестиционной составляющей реализована страхователями со специальными знаниями в области финансов (80% полисов ИСЖ и 51% полисов НСЖ).

Вместе с тем основной объем жалоб на мисселинг в первой половине 2021 г. по прежнему приходится на вопросы реализации ИСЖ (49,3% жалоб на мисселинг) и НСЖ (14,2%). При этом общий объем жалоб на мисселинг за год вырос на 37,8%.

После исчерпания эффекта низкой базы динамика объема взносов по ИСЖ может вновь сократиться. Этому может способствовать сохранение невысокой реализованной доходности по завершившимся договорам. Средняя доходность по договорам, завершившимся в II квартале 2021 г., составила 4,6% годовых по 3-летним полисам и 4,4% годовых по 5-летним полисам. При этом около 85% взносов по ИСЖ в I квартале 2021 г. приходилось на договоры с защитой капитала 100% и более. Вместе с тем страховщики активно разрабатывают и продвигают новые продукты ИСЖ, что может поддержать темпы прироста взносов.

Кроме того, рост депозитных ставок в ответ на предпринятое Банком России повышение ключевой ставки (в общей сложности на 225 б.п. с начала 2021 г.) в дальнейшем может повысить интерес физических лиц к вложениям в депозиты, что способно негативно сказаться на привлекательности вложений на рынке страхования жизни.

По итогам II квартала 2021 г. небольшой сегмент пенсионного страхования жизни вырос на 12,1%. В совокупности доля взносов по долгосрочным продуктам страхования жизни (без учета страхования жизни заемщиков) составила около 21,6% от величины совокупных страховых взносов за II квартал 2021 г. (1 п.п.).

Темпы прироста страховых выплат по страхованию жизни (кроме страхования жизни заемщиков) замедлились (к / к) до 39,6%. Это связано со снижением динамики по ИСЖ, на которое приходится почти 90% совокупных страховых выплат по страхованию жизни.

В 2021 г. будет пройден пик выплат по трехлетним договорам страхования жизни, так

как после 2018 г. интерес населения к ИСЖ стал ослабевать, в том числе в связи с повышением стандартов раскрытия информации при продаже, приведшим к сокращению мисселинга. С апреля 2019 г. вступило в силу указание Банка России³ о минимальных (стандартных) требованиях при заключении договора ИСЖ, в соответствии с которым страховщики жизни обязаны раскрывать клиентам детальную информацию о продуктах страхования жизни

Википедия страхования