

Развитие российского рынка страхования жизни в условиях рецессии мировой экономики

УДК 368 : 339.13.012
ББК 65.271 : 65.428
Б-811

И.А. Бондаренко,
кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли, кафедра финансов и валютно-
кредитных отношений – профессор,
А.А. Бондаренко,
кандидат экономических наук, Аналитический центр
страховой компании «Согласие» - директор

Аннотация

После двух десятилетий безрезультатных попыток развития долгосрочного страхования жизни в России, с начала 2010-х гг. данный сегмент отечественного страхования демонстрирует беспрецедентный рост. Ряд международных исследователей утверждают, что в 2011-2015 гг. российская отрасль страхования жизни демонстрировала самые высокие темпы развития среди всех развитых мировых рынков. Авторами было проведено независимое исследование, опирающееся на отечественную и международную статистику, подтвердившее данный тезис. Также авторы предоставили объяснение стагнации этого сегмента российского страхования в предшествующие десятилетия и бурный рост в текущих условиях замедления мировой экономики и сложных экономических условиях национального хозяйства России.

Ключевые слова: накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, страховая сумма, аннуитетные платежи, паевые инвестиционные фонды, доверительное банковское управление.

Development of Russia's life-insurance market under global economic recession

I.A. Bondarenko,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of Finance, Monetary and Credit Relations – Professor;
A.A. Bondarenko,
Candidate of Economic Sciences, Analytical Center, SOGLASIE insurance company – the Head

Abstract

After two decades of unsuccessful attempts to foster long-term life-insurance development in Russia since the beginning of 2010 this type of insurance has shown unprecedented growth. Several international researchers contend that Russia's life-insurance market demonstrated the strongest growth among all developed countries over 2011-2015. Based on Russia's and international statistics, the authors conducted an independent study, which has supported this thesis. Furthermore, the authors provide an explanation of stagnation in this type of insurance over the past few decades with an explosive growth in the current conditions of a slowing world economy and difficult economic environment in Russia.

Keywords: endowment life insurance, investment life insurance, insured sum (insurance amount), annuity payments, open-ended funds, mutual funds, asset management.



Летом 2016 г. Finaccord¹, крупнейшая международная компания, специализирующаяся на исследовании финансовых рынков, опубликовала исследование мирового рынка страхования жизни за 2011-2015 гг. Согласно опубликованным данным, валовой объем премий на мировом рынке страхования жизни и пенсионных накоплений в 2015 году составил 2,52 трлн долл. Среднегодовые темпы роста в номинальном выражении составляли 4,3% с 2011 года, в реальном выражении (с поправкой на инфляцию) – 2,7%.

Крупнейшим рынком страхования жизни в 2015 году оставались США, где объем премий немного превысил 540 млрд долл. На втором месте – Япония, с объемом сборов в 322 млрд долл., на третьем – Китай, размер рынка которого достиг 255 млрд долл.

Представленные данные показывают огромное значение рынка долгосрочного страхования в современной мировой экономике. Величины рынков отдельных стран, как правило, корреспондируют с размерами национальных хозяйств этих стран, их ролью и вкладом в глобальный ВВП.

Для многих специалистов, не знакомых с особенностями текущего развития российского страхового рынка, неожиданностью стала вторая часть исследования. Согласно его результатам, в 2011-2015 гг. наиболее высокий среднегодовой рост среди 40 крупнейших рынков, проанализированных Finaccord, продемонстрировала Россия, чей рынок увеличивался более чем на 37% ежегодно. По данному показателю наша страна значительно обошла Аргентину (23% ежегодного прироста) и Вьетнам (22%).

Данные могут показаться тем удивительнее, что на протяжении предыдущих 20 лет российский рынок долгосрочного страхования пребывал в зачаточном состоянии, несмотря на все усилия отечественных и международных страховщиков. Причины происходящего действительно требуют пояснения.

Первое, что привлекает внимание – высокая динамика страховых сборов развивающихся стран, приведенная в исследовании. Очевидно, что такие показатели возможны только при расчете показателей в национальных валютах. При кажущейся простоте подобного расчета параметры рынков разных стран становятся трудно сопоставимыми: не учитывается инфляционная составляющая, девальвация национальных валют и т.д. Более надежным представляются данные, сводимые каждый год исследовательским центром Sigma Швейцарского перестраховочного общества («Swiss Re»)². В своих отчетах они отражают сборы по всем странам, как в национальных валютах, так и в долларовом эквиваленте. Сопоставление динамики отечественного и зарубежных страховых рынков за 2011-2015 гг., в едином долларовом эквиваленте свидетельствует о двух ключевых выводах:

¹ Finaccord - <http://www.finaccord.com/our-company.htm>

² World insurance in 2015: steady growth amid regional disparities/ Sigma - http://media.swissre.com/documents/sigma_3_2016_en.pdf

□ в долларовом эквиваленте динамика российского рынка страхования жизни выглядит существенно ниже (не 37%, как в рублях, а 16%). Сказываются последствия девальвации рубля в 2014-2015 гг.

□ даже с этой существенной валютной оговоркой Россия остается лидером в страховании жизни по динамике среди 40 крупнейших рынков. Например, стандартный набор для сравнения – Россия, Китай, Индия, Бразилия, демонстрируют следующую картину (см. рисунок 1)

Очевидно, что сохраняющиеся в 2016 г. сверхвысокие темпы роста страхования жизни в России (+66% за 1 полугодие 2016 г.), при укреплении рубля (на 12% к доллару за тот же период) – гарантирует беспрецедентную валютную динамику российского рынка по итогам 2016 г.

Рисунок 1

Динамика сегмента страхования жизни и не-жизни стран БРИК в 2011-2015 гг.



* CAGR (compound annual growth rate) – среднегодовой темп прироста за 2011 - 2015 гг.

Источник: рисунок выполнен авторами на основе данных Sigma, Swiss Re за соответствующие годы, расчёты авторов.

В то же время, такие высокие темпы роста для отечественной страховой отрасли в целом являются исключением, а не правилом. Согласно статистике Банка Рос-



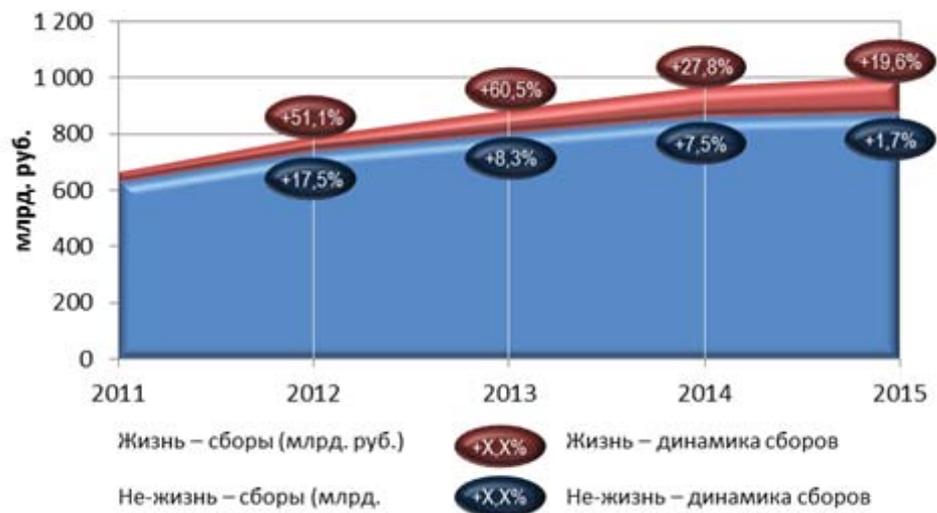
сии, основные объемы сборов приходятся на страхование иное, чем страхование жизни, средний темп роста которого за рассматриваемый период не превышал 8%, а в 2015 г. фактически вошел в стагнацию. По данным за первое полугодие 2016 г. ситуация не улучшилась (см. рисунок 2).

Что же стало причиной стремительного роста сегмента страхования жизни в России?

На 2011-2013 гг. пришелся пик потребительского кредитования. Сталкиваясь с законодательными ограничениями максимальной величины ставки по кредиту, а также необходимостью демонстрировать заемщикам всю величину кредитной нагрузки (вместе со «скрытыми» платежами на открытие и закрытие счета, административное обслуживание кредита и т.д.), банки активно применяли страхование как средство повышения эффективной ставки по кредиту. Стоимость такого покрытия по отдельным видам кредитов (например, кредитным картам) доходила до 10% от величины кредита. Комиссия банка, который продавал этот полис, составляла в среднем 80% от всей стоимости полиса, достигая в отдельных случаях 98%. Иными словами, банк существенно повышал фактический размер процента за обслуживание долга, страховой компании оставалась минимальная часть страховой премии, из которой выплачивались незначительные возмещения по ущербу жизни и здоровья заемщиков.

Рисунок 2

Динамика сегмента страхования жизни и не-жизни в России в 2011-2015 гг.



Источник: рисунок выполнен авторами на основе статистики 1-С ЦБ РФ за соответствующие периоды, расчеты авторов.

Долгосрочное страхование жизни было представлено преимущественно накопительным страхованием жизни, продававшимся как агентами, так и банками.

Накопительное страхование жизни, востребованное во многих развитых экономиках, было недостаточно интересно для отечественных страхователей. Основная причина кроется в особенностях работы этого финансового инструмента. Накопление происходит за счет равных взносов, осуществляемых страхователем в течение всего накопительного периода (исчисляемого, зачастую, десятками лет). Страховщик управляет накапливаемыми средствами, размещая их в высоконадежные активы, с тем, чтобы гарантировать клиенту разовую или постоянную, аннуитетную выплату в течение какого-то времени. Необходимо учитывать, что договор страхования заключается, когда у страхователя один уровень дохода, а аннуитетные платежи должны быть достаточны для замещения его дохода в конце срока страхования, когда величина дохода, как правило, значительно больше. Иными словами для страхователя данный инструмент привлекателен только в том случае, если накопления, находящиеся под управлением страховой компании, растут быстрее, чем его заработная плата.

С точки зрения классической экономической теории это возможно: работники не получают всю причитающуюся им заработную плату, часть которой идет на развитие бизнеса. Рост производительности труда, а вместе с ним – стоимость активов, опережает рост зарплат. Многолетняя статистика ряда развитых стран подтверждает это (см. таблицу 1).

В России начала 2000-х этот механизм не работал, так как рост зарплат превышал 15% ежегодно, а страховщики, будучи ограничены законодательным требованием вложения средств в самые высоконадежные активы, не могли предоставить сопоставимую доходность полисов. Во время кризиса 2008-2009 гг. подавляющему числу потенциальных клиентов было не до накопительного страхования, а в 2010-2013 гг. возобновился рост зарплат.

Таблица 1

Средние реальные (без учета инфляции) ставки доходности и роста зарплат

Страна	Годы	Средняя ставка доходности		Средняя ставка роста зарплат
		Акции	Облигации	
США	1871-1995	6,90%	2,80%	1,50%
Великобритания	1899-2006	5,30%	1,10%	1,00%
Канада	1924-2000	7,00%	2,90%	1,50%

Источник: Alier, M. and D. Vittas (2007). Personal Pension Plans and Stock Market Volatility. In *New Ideas About Old Age Security*, R. Holzman and J. Stiglitz (eds.) The World Bank, Washington, DC.



В то же время инвестиционное страхование жизни, востребованное в экономиках догоняющего развития, для которых характерны и рост зарплат, и рост фондового рынка, было недоступно для российского страхового сообщества в силу законодательных ограничений. Принципиальное отличие такого инвестиционного страхования заключается в том, что страховщик не гарантирует конечную сумму накоплений. Первоначально эти финансовые инструменты (так называемые *unit-linked products*) подразумевали возможность потери вложенных средств, в более «цивилизованном» варианте – гарантировался возврат 100% вложенных средств, но без гарантий прибыли по ним. За счет этого часть вложенных средств инвестируется в надежные, но низкодоходные активы, а часть – в более рискованные, но и более доходные инструменты. Потенциальная прибыль может быть значительна, может отсутствовать. Но, в отличие от ПИФов, клиент не теряет объема фактически вложенных средств.

Отсутствие аналогичного механизма в арсенале российских страховых компаний позволило избежать кризиса восточноевропейских страховщиков в 2008 г. (значительная часть их портфелей состояла как раз из инвестиционных продуктов), но лишала значимых перспектив роста для отечественной отрасли.

С конца прошлого десятилетия ведущие страховщики России создавали квази-инвестиционные программы долгосрочного страхования («Альянс-жизнь», «АльфаСтрахование-Жизнь»). Фактическое развитие этого направления страхования ведет отсчет с 2012 г., когда на рынок вышло сразу несколько новых сильных игроков, в первую очередь дочерняя структура Сбербанка – «Сбербанк-Страхование жизни». Начался взрывной рост сборов. Компании предложили рынку финансовый инструмент, занявший удачную нишу между депозитами, доверительным управлением банками и ПИФами.

По сравнению с депозитами потенциальная доходность инвестиционного страхования жизни (далее в статье – ИСЖ) – была выше, по сравнению с доверительным управлением – требовались значительно меньшие вложения, по сравнению с ПИФами – гарантировался возврат вложенных средств. Предложенные программы оказались востребованы клиентами сегмента *mass-affluent*, размещавшими в банках 2-10 млн рублей временно свободных средств. Часть этих средств они вкладывали в ИСЖ. Страхователи получали необходимую диверсификацию вложений, банки – значительную комиссию (5-15% от суммы полиса).

По мере снижения темпов роста экономики, замедления, а потом и сокращения объемов кредитования, объем поступлений по кредитному страхованию жизни заемщиков уменьшался. Банки изменили подход к оценке рисков заемщиков, надежным клиентам стали предлагаться более комфортные ставки по кредитам, механизм скрытого повышения эффективной ставки стал менее востребованным. Для плохих заемщиков институт банковского кредитования зачастую оказался закрытым вовсе, так что и для них актуальность кредитного страхования снизилась.

Рисунок 3

Динамика ключевых направлений страхования жизни в России в 2011-2015 гг.



Источник: Рисунок сделан авторами на основе статистики Ассоциации страховщиков жизни, 1-С ЦБ РФ, расчеты авторов.

В результате за четыре года полностью изменилась структура рынка. Если в 2011 г. локомотивом развития было кредитное страхование жизни, на которое приходилось 60% продаж, то к концу 2015 года основным сегментом стало инвестиционное страхование жизни (см. рисунок 3).

Конечно, рост инвестиционного страхования жизни за четыре года в 38 раз, а также сохраняющаяся высокую динамику продаж в условиях кризиса нельзя объяснить только лишь удачным позиционированием финансового инструмента и заинтересованностью банков в его продажах.

Взрывному росту ИСЖ, как ни парадоксально кажется на первый взгляд, помогли кризисные явления в российской и мировой экономике.

Обвал фондового рынка, снижение цен на жилую и коммерческую недвижимость сузили выбор инструментов вложения для обладателей временно свободных денежных средств. Массовый отзыв лицензий у российских банков (с начала 2015 г. по начало октября 2016 г. лицензий лишились 21% банков³) практически лишил возможности открытия депозитов с повышенными процентами. Совокупность перечисленных факторов вызвал значительный интерес владельцев капиталов к приобретению полисов инвестиционного страхования жизни.

³ Банк России. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. №168 октябрь 2016 г. Интернет версия - http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1610.pdf



Одновременно, началась масштабная репатриация российских капиталов из-за рубежа. Замораживание вкладов на Кипре в 2013 г., запрет некоторым категориям чиновников выезжать за рубеж в 2014 г., закрытие счетов российских клиентов рядом крупнейших европейских банков (UBS, Credit Swiss), а также общая стратегия крупнейших международных банков на прекращение сотрудничества со всеми подозрительными счетами (до 35-40% от всего объема счетов этих банков) – привели к резкому сокращению возможностей для размещения российских вкладов за рубежом.

Помимо политических и административных преград российский капитал столкнулся с «Великой рецессией» западных рынков. Политика минимальной стоимости кредита для стимулирования деловой активности в ЕС, США, Японии и других развитых экономиках привела к тому, что огромное количество ценных бумаг имеют отрицательную доходность. На конец июня 2016 г. величина облигаций с отрицательной доходностью оценивалась в 10 трлн долл., к концу августа – уже 13 трлн долл. Россияне, как и представители других экономик, развивавшихся высокими темпами, оказались в новой для себя реальности. После того как их состояния быстро прирастали в родной стране, они переводят капиталы в США и ЕС, где они не только не преумножаются, но и сокращаются. Многие владельцы капитала не приняли такой сценарий.

Отражением возврата капиталов стали ситуации, подобные той, что наблюдалась в августе 2016 г., когда при снижении цен на основные статьи экспорта из России и отрицательном текущем счете положительное сальдо движения капиталов составило 1 млрд долл.

В результате, инвестиционное страхование жизни стало конкурировать за сбережения не только с другими российскими инструментами размещения свободных средств, но и со всем арсеналом международных финансов. В условиях сохраняющейся на уровне 10% ключевой ставки ЦБ РФ (октябрь 2016 г.), вложения даже в малорисковые отечественные активы дают доходность, несопоставимую с западными аналогами.

Перечисленная совокупность факторов обеспечивает сохранение высоких темпов роста российского рынка инвестиционного страхования жизни. Основной преградой для его развития в среднесрочной перспективе остаются лишь сами страховщики. От того, насколько объективно они рассказывали перспективы и риски размещения средств в свои инструменты страхователям, насколько эффективно управляли активами, будет зависеть удовлетворенность страхователей при получении страховой суммы при окончании договоров. Значительная часть договоров ИСЖ заключалась на три года. Таким образом, в 2016 г. начнется первая волна массового завершения договоров, заключенных в 2013 г. Компании, успешно выполнившие обязательства перед клиентами, получают приток новых страхователей, а также возможность перезаключения действующих договоров.

Проведенный анализ подтвердил тезис о том, что Россия стала самым быстрорастущим рынком страхования жизни среди всех крупнейших страховых рынков развитых и развивающихся стран в 2011-2015 гг. Основой роста данной отрасли с 2013 г. стало инвестиционное страхование жизни. Российские страховщики смогли воспользоваться технологической, экономической и политической конъюнктурой, создав финансовые инструменты, успешно конкурирующие за отечественные капиталы не только на внутреннем, но и международном рынке. Высочайшие темпы роста сборов в 2016 г. гарантированы, дальнейшее развитие страхования жизни связано с качеством выполнения обязательств перед клиентами, чьи договоры завершаются в 2016-2017 гг.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Ассоциация страховщиков жизни России. Годовые отчеты. <http://aszh.ru/about/annual-report/> (Asociacija strahovshhikov zhizni Rossii. Godovye otchety)

Банк России. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. №168 октябрь 2016 г. Интернет версия. http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1610.pdf (Bank Rossii. Obzor bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii. Analiticheskie pokazateli. №168 oktjabr' 2016 g. Internet versija)

Банк России. Субъекты страхового дела, статистика 2011-2015. http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_insurance (Bank Rossii. Sub#ekty strahovogo dela, statistika 2011-2015)

Бондаренко А.А. Российское страхование на современном этапе. Основные тенденции отрасли. // Вестник МГОУ, 2013, № 2, С.10-17 (Bondarenko A.A. Rossijskoe strahovanie na sovremennom jetape. Osnovnye tendencii otrasli. // Vestnik MGOU, 2013, № 2, S.10-17)

Годовой отчет исследовательского центра Sigma швейцарского перестраховочного общества («Swiss RE»). http://media.swissre.com/documents/sigma_3_2016_en.pdf (Godovoj otchet issledovatel'skogo centra Sigma shvejcarskogo perestrahovochnogo obshhestva)

Alier, M. and D. Vittas (2007). Personal Pension Plans and Stock Market Volatility. In New Ideas About Old Age Security, R. Holzman and J. Stiglitz (eds.) The World Bank, Washington, DC.

Global Life Insurance and Retirement Savings: Size, Segmentation and Forecast for the Worldwide Market. Jul 2016. By Finaccord. Jul 2016 <https://www.reportbuyer.com/product/4143689/global-life-insurance-and-retirement-savings-size-segmentation-and-forecast-for-the-worldwide-market.html>

