

Russian Insurance Summit 2005

Развитие рынка страхования жизни в России в 2004 и 2005 годах

Дмитрий Демидов



Münchener Rück
Munich Re Group

900igr.net

Факторы, влияющие на развитие страхования жизни:

Общэкономическое развитие

Развитие институтов, предлагающих страхование жизни (страховые компании)

Рамочные условия (законодательство, рынок капиталов и т.д.)

Общэкономическое развитие:

ВВП: ВВП в 2004 г. составил 613 млрд. долларов США

Рост ВВП в 2004 г. составил 6,8%; за первые 4 месяца 2005 г. рост ВВП составил 5,3% в годовом выражении

Инфляция: 11,7% в 2004 г., цель на 2005 г. не более 10%.

Доходы населения: в 2004 г. году реальные денежные доходы населения выросли на 10,8% по сравнению с 2003 г. Средняя заработная плата составила 6828 руб. в месяц. По прогнозу

Минэкономразвития реальные денежные доходы в 2005-2007 году будут расти темпами более 8%

Статистика по страхованию и страхованию жизни (Минфин России):

2004 г

	Всего	Добровольные виды	Страхование жизни
Премии (млрд. руб.)	471,6	320,4	102,2
В % к общей премии	100	68	22
Рост к 2003 г. (%)	9	-2,8	-31,6

1 квартал 2005 г.

	Всего	Добровольные виды	Страхование жизни
Премии (млрд. руб.)	146,5	100,9	25,1
В % к общей премии	100	69	17
Рост к 1 кв. 2004 г. (%)	-5,1	-11,8	-45,6

По нашей оценке премия по "реальному" страхованию жизни в России в 2004 г. составила около 200 млн. долларов США (около 5,6 млрд. руб.) с ростом около

100% по сравнению с 2003 г.

Законодательство

ЗАКОН ОБ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ДЕЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья 4. Объекты страхования

(в ред. Федерального закона от 10.12.2003 N 172-ФЗ)

1. Объектами личного страхования могут быть имущественные интересы, связанные:

- 1) с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни);
- 2) с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование).

2. Объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные, в частности, с:

- 1) владением, пользованием и распоряжением имуществом (страхование имущества);
- 2) обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности);
- 3) осуществлением предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков).

Статья 6. Страховщики

Страховщики вправе осуществлять или только страхование объектов личного страхования, предусмотренных пунктом 1 статьи 4 настоящего Закона, или только страхование объектов имущественного и личного страхования, предусмотренных соответственно пунктом 2 и подпунктом 2 пункта 1 статьи 4 настоящего Закона (п. 2 в ред. Федерального закона от 10.12.2003 N 172-ФЗ).

(Статья 2 п. 2. Специализация страховых организаций, созданных до вступления в силу настоящего Федерального закона, по осуществлению страхования в соответствии со статьей 6 Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 года N4015-I "Об организации страхового дела в Российской Федерации" с учетом внесенных в него настоящим Федеральным законом изменений и дополнений должна быть завершена не позднее 1 июля 2007 года.)

То есть введено разделение на личное и не-личное страхование, существующие страховые компании должны его провести, самое позднее, до 1 июля 2007 г.

С момента принятия закона о разделении на личное и не-личное страхование по настоящее время – создание большинством крупных российских страховых компаний и групп отдельных компаний по страхованию жизни.

Завершение организационного этапа у большинства компаний – по нашей оценке, до конца 2005 г.

Февраль 2005 г. – создание Комитета по развитию страхования жизни и пенсионного страхования при ВСС.

Март 2005 г. – Разработка Комитетом по развитию страхования жизни и пенсионного страхования при ВСС и АСТЭК предложений по усовершенствованию законодательства в области страхования жизни.

Предложения по усовершенствованию законодательства

Закон об организации страхового дела:

- Более чёткая классификация видов страхования, в т.ч. страхования жизни;
- Конкретизация возможностей участия страхователей в доходе страховщика;
- Регулирование предложения продуктов страхования жизни с несением страхователем инвестиционного риска (продуктов типа unit-linked);

Налоговый кодекс РФ:

Предусмотрение льгот работодателю и сотруднику при заключении договоров страхования жизни и пенсионного страхования (долгосрочного накопительного страхования и страхования на случай смерти, и инвалидности и т.д.) по премиям и выплатам;

Предусмотрение льгот физическим лицам при заключении договоров страхования жизни и пенсионного страхования (долгосрочного накопительного страхования и страхования на случай смерти, и инвалидности и т.д.) по премиям и выплатам.

Положение об инвестировании резервов страховой компании

Секторы рынка страхования жизни:

Индивидуальное страхование:

в основном накопительные продукты (смешанное страхование, страхование с фиксированным сроком выплаты)

Страхование жизни заёмщика кредита:

Активное развитие, связанное с развитием кредитования физических лиц по программам потребительского кредитования, кредитования на покупку автомобилей и кредитования на покупку недвижимости (на конец 2004 г. объём кредитов физическим лицам в России составлял 619 млрд. руб., за 2004 г. объём кредитования физических лиц вырос в 2,4 раза, доля кредитов физическим лицам в общем объёме кредитов банков выросла с 9,8% до 13,9%).

Коллективное страхование:

в основном ежегодно возобновляемые договоры страхования жизни на срок (YRT); частично пенсионные программы; продажи накопительного страхования жизни и пенсионных программ сдерживаются существующим налоговым законодательством.

Каналы продаж:

Агентские продажи

Многоуровневый маркетинг (MLM)

Прямые продажи (коллективное страхование)

Продажи через банки (страхование жизни заёмщика кредита)

Брокерские продажи

Проблематика продуктов с несением страхователем инвестиционного риска (продукты типа Unit-linked)

Основные черты продукта:

Страхователь полностью или частично несёт инвестиционный риск по инвестированию накопительной части премии (страхователю предлагается выбор из ряда паевых инвестиционных фондов с разной степенью риска для инвестирования);

Гарантированная выплата предусматривается только на случай смерти или не предусматривается вообще (некоторые продукты предусматривают минимальную выплату, например, сумму взносов);

Страховая премия является «прозрачной» для страхователя, т.е. он видит её деление на накопительную и рисковую составляющие и нагрузку.

Потенциальный круг страхователей:

Лица, разбирающиеся в продуктах фондового рынка, т.е. понимающие, что возможен не только рост, но и падение цены пая, и при этом заинтересованные в долгосрочных инвестициях с одновременной защитой на случай смерти, инвалидности и т.д.

Каналы продаж:

Финансовые консультанты (в т.ч. банки), способные определить склонность потенциального страхователя нести определённую степень риска и предложить ему соответствующий фонд для инвестирования.

Справка: активы ПИФов в России составили на 21.12.2004 109,6 млрд. руб. (рост активов в 2004 г. на 42%). Инвесторы, в основном, юридические лица.

Спасибо за внимание!

Дмитрий Демидов
Старший менеджер по работе с клиентами и представитель
Поразделения перестрахования жизни в странах СНГ
Мюнхенское перестраховочное общество (Munich Re)
E-Mail: ddemidov@munichre.com, Тел.: +49 89 38919314



Münchener Rück
Munich Re Group

