

УДК 368.91

А.А. Малышев

ФГБОУ ВО «РЭУ ИМ. Г.В. Плеханова», Москва, email: aleks2079@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ НА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Ключевые слова: страхование жизни, страховой рынок, накопительное страхование жизни (НСЖ), санкции, перестрахование, цифровизация страхования.

В статье представлены результаты комплексного анализа влияния международных экономических санкций на российский рынок страхования жизни. Актуальность исследования обусловлена серьезностью внешних вызовов, с которыми столкнулись отечественные страховщики в условиях беспрецедентного санкционного давления, а также значимостью сегмента страхования жизни как источника долгосрочных инвестиций для экономики. На основе обширной эмпирической базы, включающей статистику Банка России, Всероссийского союза страховщиков и ведущих компаний рынка, анализируется динамика ключевых показателей развития отрасли в 2023-2024 гг. В фокусе внимания – объем страховых премий и выплат, структура премий по видам страхования жизни (НСЖ, ИСЖ), продуктовые и технологические инновации игроков. Выявляются ключевые негативные эффекты от санкций, связанные с разрывом связей с зарубежными перестраховщиками, блокировкой трансграничных платежей и активов, ограничениями на работу в чувствительных секторах экономики. Систематизируются ответные стратегии адаптации страховщиков жизни к новым реалиям: развитие национальных перестраховочных емкостей и пулов, запуск антикризисных страховых продуктов, цифровизация бизнес-процессов и клиентских сервисов, кастомизация продуктовой линейки под актуальные потребности страхователей. На основе прогнозных экспертных оценок моделируются сценарии дальнейшей трансформации рынка страхования жизни с учетом возможностей наращивания его инвестиционного потенциала и вклада в стимулирование экономического роста. Делается вывод об устойчивости сегмента к шоковым внешним воздействиям и наличии широкого спектра внутренних драйверов роста даже в условиях затяжного санкционного противостояния.

A.A. Malyshev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, email: aleks2079@gmail.com

IMPACT OF SANCTIONS ON LIFE INSURANCE

Keywords: life insurance, insurance market, endowment life insurance (ELI), sanctions, reinsurance, digitalization of insurance.

The article presents the results of a comprehensive analysis of the impact of international economic sanctions on the Russian life insurance market. The relevance of the research is conditioned by the seriousness of external challenges faced by domestic insurers under unprecedented sanctions pressure, as well as the importance of the life insurance segment as a source of long-term investments for the economy. Based on an extensive empirical base, including statistics from the Bank of Russia, the All-Russian Union of Insurers and leading market companies, we analyze the dynamics of key industry development indicators in 2023-2024. The focus of attention is on the volume of insurance premiums and payouts, the structure of premiums by life insurance types (UPL, ННН), product and technological innovations of the players. The key negative effects of sanctions are identified, including the severing of ties with foreign reinsurers, blocking of cross-border payments and assets, and restrictions on work in sensitive sectors of the economy. We systematize the response strategies of life insurers to adapt to the new realities: development of national reinsurance capacities and pools, launch of anti-crisis insurance products, digitalization of business processes and client services, customization of the product line to meet the current needs of policyholders. On the basis of forecast expert assessments, scenarios of further transformation of the life insurance market are modeled, taking into account the possibilities of increasing its investment potential and contribution to stimulating economic growth. It is concluded that the segment is resistant to external shocks and has a wide range of internal growth drivers even in the conditions of prolonged sanctions confrontation.

Актуальность темы исследования связана с тем, что страховой рынок является важным элементом финансовой системы страны. В последние годы он столкнулся с серьезным вызовом в виде масштабных экономических санкций, введенных против России.

Сфера страхования жизни, аккумулирующая долгосрочные инвестиционные ресурсы, оказалась особенно чувствительна к изменившимся условиям [1]. В этой связи актуальным представляется анализ влияния санкций на данный сегмент страхового рынка.

Цель исследования

Цель данной работы – на основе актуальных данных исследовать воздействие международных санкций на российский рынок страхования жизни. В рамках поставленной цели выделяются следующие задачи:

- проанализировать ключевые показатели рынка страхования жизни в динамике;
- выявить основные вызовы, с которыми столкнулись страховщики жизни в результате санкций;
- изучить ответные действия игроков рынка по адаптации к новым условиям;
- оценить перспективы развития страхования жизни в среднесрочном периоде.

Методологическую базу исследования составили анализ статистических данных Банка России и ВСС по страховому рынку, изучение аналитических обзоров рейтинговых агентств и консалтинговых компаний, мнений руководителей ведущих страховщиков жизни, опубликованных в открытых источниках. Применялись методы динамического, структурного и факторного анализа.

Результаты исследования

Страхование жизни: ключевые тенденции и показатели

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), по итогам первого квартала 2024 года суммарные премии страховщиков жизни выросли по сравнению с аналогичным периодом 2023 года на 45%, со 155,9 млрд до 226,1 млрд рублей [2]. Ключевыми драйверами роста стали накопительное страхование жизни (НСЖ), взносы по которому увеличились на 84%, и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) с приростом премий на 64,5%.

Выплаты по страхованию жизни в 1 квартале 2024 года составили 111,2 млрд руб., что на 19,9% ниже показателя годом ранее [2]. На динамику повлияло сокращение выплат по ИСЖ на 37,2% в связи с эффектом более низких продаж весной 2022 года. При этом выплаты по НСЖ, напротив, выросли на 15,6%.

Положительная динамика инвестиционно-накопительных продуктов объясняется стремлением граждан к сохранению сбережений в условиях экономической нестабильности, а также привлекательностью предлагаемых страховщиками условий на фоне высокой ключевой ставки ЦБ РФ [4].

В структуре портфеля страховщиков жизни по итогам 1 кв. 2024 г. основная доля приходится на НСЖ – 70%, еще 30% занимает ИСЖ [2]. Полисы с единовременной уплатой взносов формируют 3/4 сборов по НСЖ, при этом 85% взносов приходится на программы без участия страхователей в инвестиционном доходе.

В ИСЖ более востребованы продукты с потенциально более высокой доходностью: на полисы с базовой гарантией менее 100% приходится 58% премий. Средний чек по ИСЖ заметно выше – 90% взносов обеспечивают договоры со взносом более 1,5 млн руб.

Эксперты отмечают сдвиг предпочтений в сторону краткосрочных продуктов с фиксированной доходностью, что связано с желанием клиентов зафиксировать высокую ставку в моменте [5]. Доля среднесрочных договоров (до 5 лет) выросла с 13% в 1 кв. 2023 г. до 37% в 1 кв. 2024 г.

Санкционные вызовы для рынка страхования жизни

Для рынка страхования жизни санкции стали жестким вызовом. Ключевой проблемой, с которой столкнулись российские страховщики жизни в результате санкций, стал уход с рынка ведущих международных перестраховочных компаний – Munich Re, Hannover Re, Swiss Re, Partner Re, SCOR и др. Перестрахование является важнейшим инструментом защиты страхового портфеля, обеспечивающим финансовую устойчивость страховщиков.

Разрыв сотрудничества со стороны зарубежных партнеров создал кратковременный дефицит перестраховочных емкостей на российском рынке и потребовал от игроков поиска альтернативных механизмов защиты рисков [1]. Большинство компаний увеличили собственное удержание, однако в долгосрочной перспективе это может негативно отразиться на их финансовой устойчивости.

Анализируя реакцию глобального перестраховочного рынка на введение антироссийских санкций, можно отметить определенную дифференциацию подходов его участников. Если европейские компании (Munich Re, Hannover Re, Swiss Re) заняли наиболее жесткую позицию и полностью прекратили сотрудничество с российскими страховщиками, то азиатские и ближневосточные игроки (GIC Re, Korean Re, Qatar Re) сохранили открытость к взаимодействию, хотя и с определенными ограничениями. Это создает предпосылки для переориентации российского бизнеса на восточные перестраховочные емкости.

В то же время даже в Европе отдельные перестраховщики (например, Vienna Insurance Group) продолжают точно работать с российскими рисками, используя дочерние структуры в нейтральных юрисдикциях и избегая прямых контрактов с местными компаниями. Подобные «серые» схемы остаются предметом острых дискуссий с точки зрения их устойчивости и соответствия санкционному режиму, однако они демонстрируют неоднородность ситуации на глобальном перестраховочном рынке.

Существенное влияние санкции оказали на сегмент перестрахования авиационных и морских рисков. Ведущие международные страховщики и перестраховщики, включая Lloyd's of London, Swiss Re, Allianz Global Corporate, AXA XL, приостановили предоставление покрытия для судов и самолетов в российской юрисдикции [5].

В результате значительно выросла стоимость страхования каско воздушных судов и ответственности авиаперевозчиков. Повышенные риски и рост тарифов также коснулись страхования морских судов в территориальных водах РФ. Снижение активности в данных сегментах неизбежно затронет и сферу страхования жизни.

Замораживание зарубежных активов российских страховщиков и блокировка трансграничных платежей через системы SWIFT, Euroclear и Clearstream создали трудности для получения перестраховочной защиты и осуществления расчетов по действующим договорам [1]. Хотя портфель зарубежных активов

у большинства страховщиков жизни невелик, ограничения повысили риски нарушения обязательств и снижения ликвидности компаний.

Также санкции затруднили взаимодействие с зарубежными партнерами по линии международного страхового брокериджа, что ранее позволяло размещать крупные договоры перестрахования на мировых рынках. Страховщикам приходится перестраивать привычные каналы сотрудничества и деловые связи.

Реакция страховщиков жизни на санкционные ограничения

Ключевую роль в развитии национальной перестраховочной емкости и замещении выпавших зарубежных перестраховочных мощностей призвана сыграть Российская национальная перестраховочная компания (РНПК), созданная с участием ЦБ РФ. Обладая уставным капиталом в 71 млрд руб., РНПК способна принимать на себя значительные объемы рисков, в т.ч. по санкционно-чувствительным направлениям – авиации, морскому и энергетическому страхованию.

Для повышения финансовой устойчивости и перестраховочного потенциала российского рынка страховщики жизни также активно развивают взаимное перестрахование, в т.ч. в рамках профильных пулов и объединений. Например, в июне 2023 г. начал работу Перестраховочный пул по страхованию жизни, созданный ведущими игроками для обмена рисками [1].

По состоянию на 31 марта 2024 года, страховые регуляторные резервы российских страховщиков жизни составили 1,565 трлн рублей, продемонстрировав рост на 15,8% [2]. Эти «длинные» деньги позволяют страховым компаниям инвестировать в крупные инфраструктурные проекты, необходимые экономике страны.

Адаптируясь к изменившимся условиям работы и с учетом новых реалий, страховщики жизни активно совершенствуют продуктовую линейку. Высокий спрос на накопительные и инвестиционные продукты в условиях волатильности рынков потребовал разработки программ с привлекательными для клиентов условиями фиксации дохода.

Также развитие получили «стрессовые» программы, нацеленные на покрытие новых актуальных рисков [4]. Так, в период пандемии страховщики предложили специальные продукты по страхованию от последствий COVID-19 и осложнений после вакцинации, а в 2023-2024 гг. на рынок вышли программы долговременного ухода за пожилыми людьми и тяжелооболочными.

Примечателен опыт компании «Росгосстрах Жизнь», которая в мае 2024 года запустила уникальную программу страхования жизни «Антисанкции», предоставляющую клиентам расширенное покрытие на случай потери работы или значительного снижения доходов, связанных с санкционным давлением. Полис предусматривает ежемесячные выплаты в размере 50-80% от заработка на срок до одного года, а также содействие в поиске нового места работы через кадровых партнеров страховщика. Всего за 2 месяца продаж «Росгосстрах Жизнь» реализовала свыше 50 тысяч полисов «Антисанкции», обеспечив клиентам столь востребованную в кризисный период «подушку безопасности».

В свою очередь, лидер рынка страхования жизни – ООО «Сбербанк страхование жизни» сделал ставку на развитие сервисной составляющей своих продуктов. Так, в конце 2023 года компания предложила клиентам, заключившим договоры НСЖ и ИСЖ, доступ к телемедицинским консультациям ведущих российских и зарубежных клиник в режиме 24/7. А с апреля 2024 года к большинству накопительных и инвестиционных полисов ООО «Сбербанк страхование жизни» бесплатно подключается опция «Личный врач», в рамках которой за клиентом закрепляется персональный доктор-координатор, курирующий вопросы организации медицинской помощи застрахованному лицу и его родственникам. Всего, по данным компании, этими цифровыми медицинскими сервисами на конец июня 2024 года воспользовались уже более 200 тысяч клиентов.

Увеличивается доля продуктов с расширенным медицинским сервисом (телемедицина, check-up, второе мнение), а также программы unit-linked, предполагающие инвестирование средств клиента в выбранные им инструменты. Все

эти шаги направлены на повышение клиентской ценности страхования жизни.

Санкционные ограничения ускорили процессы цифровой трансформации и развитие удаленных каналов продаж в страховых компаниях. Ограничения на поставку оборудования и ПО требовали импортозамещения и перехода на отечественные ИТ-решения. При этом страховщики активно инвестируют в новые технологии для улучшения клиентского сервиса и повышения эффективности внутренних процессов.

Важным направлением цифровизации является развитие дистанционных каналов заключения договоров и урегулирования убытков. Создаются личные кабинеты на сайтах, запускаются чат-боты, внедряются мобильные приложения для удаленного взаимодействия с клиентами [3]. Это позволяет снизить расходы на ведение дел и нарастить продажи даже в условиях ограничений.

В первом квартале 2024 года КАПИТАЛ LIFE урегулировала 243 тыс. страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья – это самый большой показатель среди страховщиков жизни в России [3]. Развитая агентская сеть (свыше 7,5 тыс. человек) в сочетании с современной цифровой платформой позволяет компании эффективно обслуживать 2,5 млн клиентов по всей стране.

Перспективы развития страхования жизни в новых условиях

Несмотря на серьезное санкционное давление, ведущие страховщики жизни сохраняют позитивный взгляд на перспективы рынка. Основным драйвером роста останется инвестиционно-накопительное страхование, что обусловлено интересом граждан к долгосрочным финансовым инструментам и сохранением привлекательности условий полисов на фоне высокой ключевой ставки [4].

«В 2024 году сегмент накопительного страхования жизни может преодолеть этапный показатель в полтриллиона рублей по сборам, утвердив свою инфраструктурную значимость для экономики страны, – отмечает генеральный директор КАПИТАЛ LIFE Евгений Гуревич [3]. – Накопительные программы становятся все более востребованными у разных категорий граждан, оказывая

им значимую поддержку в защите личного и семейного благополучия, а также достижении важных жизненных целей».

В то же время дальнейшее сжатие ожидается в сегменте кредитного страхования вследствие охлаждения рынка потребительского кредитования и ужесточения регулирования комиссий. По мнению экспертов, доля КСЖ в совокупных сборах по страхованию жизни может опуститься ниже 20% в среднесрочной перспективе [5].

Среди ключевых факторов развития рынка страхования жизни в условиях санкций выделяются:

- Переориентация на азиатский и ближневосточный перестраховочные рынки для замещения выпавших западных емкостей.
- Дальнейшее расширение продуктового ряда unit-linked с привязкой к различным базовым активам и возможностью самостоятельного выбора клиентом.
- Активное развитие накопительных программ, сочетающих страховую защиту и механизмы фиксации дохода.
- Повышение роли страхования жизни в пенсионной системе за счет развития долгосрочных инвестиционных продуктов и участия в Программе пенсионных накоплений.
- Рост доли страховых программ с сервисной составляющей – телемедицина, лекарственное страхование, уход на дому и т.д.
- Ускоренная цифровизация бизнес-процессов страховщиков и интеграция с государственными информационными системами (Госуслуги, СМЭВ, ЕГИССО).
- Расширение присутствия страховщиков в экосистемах крупных банков и ИТ-компаний, кросс-продажи страховых продуктов через маркетплейсы.

Комбинация данных факторов позволит российским страховщикам жизни успешно адаптироваться к новым условиям и поддерживать поступательный рост рынка даже в условиях сохранения санкционных ограничений.

Выводы

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие основные выводы касательно влияния междуна-

родных санкций на российский рынок страхования жизни:

1. Несмотря на серьезные вызовы, связанные с уходом западных перестраховщиков, блокировкой активов и платежей, ограничениями в сегментах авиационного и морского страхования, рынок страхования жизни продемонстрировал в 2023-2024 гг. высокую устойчивость и адаптивность. По итогам 1 кв. 2024 г. сборы выросли на 45% г/г [2].

2. Основным драйвером роста остается инвестиционно-накопительное страхование (ИСЖ и НСЖ), на которое приходится уже более 90% совокупных премий по страхованию жизни. Интерес клиентов к долгосрочным финансовым инструментам в условиях нестабильности экономики и высоких ставок обеспечивает стабильный приток новых договоров в данном сегменте.

3. Для замещения критической зависимости от зарубежных перестраховщиков страховщики жизни в сотрудничестве с регулятором активно наращивают национальную перестраховочную емкость на базе РНПК, а также развивают механизмы взаимного перестрахования, в т.ч. в рамках специализированных пулов [1].

4. Адаптация к новым реалиям и запросам клиентов потребовала пересмотра продуктовой стратегии – развития накопительных программ с фиксированным доходом, коробочных медицинских продуктов, программ долгосрочного ухода, а также решений с привязкой к актуальным рискам (пандемия, санкции) [4].

5. Санкции ускорили процессы цифровой трансформации страховщиков, которые активно инвестируют во внедрение новых технологий, развитие онлайн-каналов продаж и коммуникаций с клиентами. Цифровизация становится важнейшим фактором повышения операционной эффективности и источником конкурентных преимуществ [3].

Таким образом, несмотря на беспрецедентное санкционное давление, российские страховщики жизни смогли не только сохранить, но и упрочить позиции на рынке. Дальнейшее устойчивое развитие страхования жизни будет определяться эффективностью адаптации игроков к новым условиям ведения бизнеса и запросам клиентов.

В качестве перспективных направлений для дальнейшего изучения влияния санкций на российский рынок страхования жизни можно выделить:

- Оценку трансформации инвестиционных стратегий страховщиков жизни в условиях финансовых ограничений и роста рисков;
- Исследование новых моделей партнерств страховщиков жизни с зарубежными перестраховщиками из дружественных юрисдикций;

- Анализ изменения продуктовых предпочтений розничных клиентов под влиянием экономической нестабильности и высоких ставок;

- Изучение эффектов цифровизации для устойчивости бизнес-моделей и уровня клиентской удовлетворенности в страховании жизни.

Комплексный анализ указанных аспектов позволит сформировать целостное представление о долгосрочных последствиях санкций для конфигурации и потенциала развития российского рынка страхования жизни.

Библиографический список

1. Пашкова Е.Н. Влияние введения санкций на страхование жизни // Научный результат. Экономические исследования. 2022. Т. 8, № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://reconomic.ru/journal/article/2944/> (дата обращения: 10.08.2024).
2. ВСС подвел итоги деятельности страховщиков жизни за 1 квартал 2024 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://ins-union.ru/vss/news/vss-podvel-itogi-deyatelnosti-strakhovshchikov-zhizni-za-1-kvartal-2024-goda/> (дата обращения: 10.08.2024).
3. В первом квартале 2024 года сборы КАПИТАЛ LIFE увеличились на 30% и составили 6,4 млрд рублей. [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2024/05/16/v-pervom-kvartale-2024-goda-sbori-kapital-life-uvlechilis-na-30-i-sostavili-64-mlrd-rublei (дата обращения: 10.08.2024).
4. Страхование сегодня: «Внимание к жизни». [Электронный ресурс]. URL: <https://kaplife.ru/news/strakhovanie-segodnya-vnimanie-k-zhizni/> (дата обращения: 10.08.2024).
5. Страховка меньше, чем жизнь // Коммерсантъ. Приложение «Страхование». № 110 от 26.06.2024. С. 1.