

MetLife

Страхование жизни как составная
часть российского рынка страхования

*Александр Зарецкий
Президент*



Содержание

Состояние рынка страхования жизни и пути его развития

- позитивные моменты
- проблемы, предстоящие решить

Стратегическая роль страхования жизни в вопросе развития страхового рынка в России

- страховой рынок сегодня
- опасности выбранного пути
- что делать?

О компании MetLife

Об Ассоциации Страховщиков Жизни

Страхование жизни в России

Страховой рынок в России есть и он активно работает.

Рост в 2010 году – 40%, в 1 кв. 2011 – 50%.

64 активных компаний, из них 11 «дочек» ведущих иностранных страховщиков.

Один из наименее проблемных сегментов индустрии финансовых услуг:

очищен от налоговых схем;

безболезненно прошел кризис (один случай банкротства на Урале).

быстрые темпы восстановления.

примеры цивилизованного ухода с рынка (ИНГ Лайф).

созданы и эффективно работают профессиональные организации: АСЖ и КСЖ ВСС.

Высокий потенциал для долгосрочного роста.

Факторы, сдерживающие развитие страхования жизни в России

Отсутствие четкой долгосрочной стратегии развития рынка страхования в целом, а также отсутствия Правительственного Института, отвечающего за его **развитие**.

Развитие страхования в России по экстенсивному пути, прежде всего за счет обязательных видов.

Отсутствие внимания, твердого и стойкого желания, а также веры в развитие страхования жизни как внутри страхового сообщества, так и со стороны законодателей/регуляторов. Страхование жизни является своеобразным «сельским хозяйством» индустрии финуслуг.

Сохраняющаяся макроэкономическая нестабильность, прежде всего высокая инфляция, отрицательные реальные процентные ставки в сочетании с отсутствием значимых налоговых льгот для физических и юридических лиц, серьезно усложняет работу по продвижению долгосрочного страхования жизни.

Слабые возможности лоббирования, вследствие неразвитости рынка и доминирования компаний по универсальному страхованию. В результате страховщики жизни были практически выключены из обсуждения вопросов развития отрасли, а также из участия в таких важнейших и значительных по размерам сегментах, как Пенсионная система РФ и система социального страхования;

Недоверием со стороны потенциальных страхователей к индустрии финансовых услуг в целом и к институту страхования в частности, включая негативный опыт в отношении отдельных страховщиков

Отсутствие ясной и четко прописанной в законодательстве возможности предлагать современные популярные программы страхования жизни (например, инвестиционное страхование, страхование от потери работы для заемщиков кредитов).

Развитие рынка страхования жизни позволит

- Способствовать дальнейшей диверсификации российской экономики;
- Обеспечить долгосрочный рост страховой индустрии в целом. Повысить ее значимость в экономике страны.
- Способствовать дальнейшему развитию и диверсификации финансовой системы России, превращению Москвы в важнейший международный финансовый центр.
- Создать новую категорию российских институциональных инвесторов.
- Содействовать привлечению «длинных», не спекулятивных денег в экономику России. Развитие страхования жизни позволит страховщикам нарастить общий объем активов по страхованию жизни до более 1 трлн. руб. или 2-3% от ВВП (в сегодняшних ценах).
- Значительно повысить степень участия российских частных инвесторов на российском фондовом рынке через программы инвестиционного страхования жизни;
- Способствовать повышению устойчивости и надежности других сегментов финансовой системы России и прежде всего банков, за счет получения ими источника дополнительной прибыли и одновременно механизма для снижения рисков, связанных с жизнью и здоровьем заемщиков банка.

Развитие рынка страхования жизни позволит

Снизить социальную напряженность, особенно в периоды экономических кризисов, а также природных и техногенных катастроф, предоставив значительной части (до 25%) населения РФ возможность обеспечить дополнительную социальную защиту для себя и своих близких за счет собственных средств.

Создать в результате развития отрасли страхования жизни более 100 000 новых рабочих мест.

Улучшить качество работы с клиентами, повысить удовлетворенность населения от потребления услуг по страхованию жизни

Способствовать развитию в России среднего класса и повышению качества его жизни за счет внедрения инструментов финансового планирования через страховые программы (включая целевые накопления на образование детей), повышение его возможностей получения качественных платных медицинских услуг, создания надежного механизма для формирования дополнительных пенсионных накоплений и выплат.

Повысить прозрачность и надежность страховых компаний.

Способствовать тому, чтобы услуги по страхованию жизни стали понятными, доступными и привычными для большинства населения РФ.

Стимулирование развития страхования жизни

Налоговое стимулирование (страхователей, страховых компаний и посредников).

Дальнейшая либерализация рынка.

Реализация частно-государственного партнерства в сфере социального и пенсионного обеспечения.

Совершенствование страхового законодательства в части современных продуктов.

Эффективное регулирование и надзор.

Фокус надзора на контроль за платежеспособностью.

Жесткие требования к уставному капиталу, к составу и качеству активов.

Сбалансированные ограничения на инвестиционную стратегию

Минимум ограничений на возможность предлагать разнообразные страховые продукты.

Поощрение просвещения и образовательных программ по личному финансовому планированию.

Повышение статуса индустрии страхования жизни.

Особенности сегодняшнего момента

Ограниченные возможности исполнения социальных обязательств.

Неизбежность пересмотра пенсионной системы РФ.

Затягивание непопулярных решений до выборов в 2012 году.

Ухудшение инвестиционного климата и отток стратегических инвесторов.

Растущие потребности в длинных деньгах на фоне утечки капитала;

Растущий разрыв между словом и делом, между задекларированными целями и реальными действиями.

Имитация деятельности вместо реальной работы по развитию отрасли.

Неспособность или нежелание продолжить стратегическое реформирование отрасли.

Ключевые проблемы рынка страхования в целом

Рынок на распутье, низкие темпы роста, главный вопрос - за счет чего развиваться.

Основными драйверами роста остаются обязательные и вмененные виды (в том числе и личное страхование)

Устаревшая и все более отстающая законодательная база и нормативная база.

Неэффективные механизмы подготовки, экспертизы и прохождения нормативных документов.

Отсутствие четкой долгосрочной стратегии развития рынка страхования в целом, а также отсутствия Правительственного Института, отвечающего за его развитие.

Общий негативный экономический фон в сочетании с усилением регуляторных требований.

В результате:

Продолжается исход компаний с рынка.

Ухудшение финансовых показателей отрасли

Короткие стратегии развития за счет обязательных и вмененных видов страхования.

Страховой рынок теряет независимость:

Зависимость от государства (обязательные виды).

Зависимость от банков (вмененные виды).

Ограниченные возможности управления прибылью.

Страховщики удаляются от потребителей.

Формируется негативный имидж индустрии (еще один налог).

Потеря навыков работы на «открытом рынке», снижение конкурентоспособности страховой индустрии.

Уход профессиональных кадров из индустрии.

Что делать?

Создать Институт развития страхования с привлечением первых лиц российских и международных компаний, Правительства РФ.

Разработать стратегию развития страховой отрасли на ближайшие 10 лет в целом.

Приоритетное внимание добровольным видам страхования и, прежде всего, страхованию жизни для восстановления баланса в отрасли;

Создание процедуры независимой (публичной и прозрачной) подготовки, экспертизы и прохождения законодательных и нормативных актов, направленных на реализацию стратегии.

Активное привлечение к разработке и реализации стратегии экспертов с рынка (некоммерческие отраслевые ассоциации, консалтинговые компании, иностранных экспертов).

MetLife



MetLife



Информация о компании

- Обслуживает более 90 миллионов клиентов в более чем 60 странах мира;
- Около 90% компаний из ТОП-100 списка Fortune 500 являются корпоративными клиентами компании;
- Управляет активами в 731 млрд. долларов (на 31.12.2010);
- Занимает лидирующие позиции на рынках США, Японии, Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы и Ближнего Востока;
- Присутствие во всех основных мировых регионах с 90%-ным покрытием всего рынка страхования жизни;
- Более 65 000 сотрудников по всему миру.

Ключевые страны, продукты и каналы:

- Четыре ключевые страны, приносящие порядка 80% всего дохода компании (Япония, Мексика, Южная Корея, Польша);
- Две ключевых продуктовых линейки, приносящих порядка 70% всего дохода компании (Life и PA);
- Один ключевой канал распространения, приносящий порядка 60% всего дохода компании (личная коммуникация).

Глобальная компания

MetLife[®]

+

Alico[®]

70 миллионов
клиентов

20 миллионов
клиентов





АСЖЖ

АССОЦИАЦИЯ
СТРАХОВЩИКОВ
ЖИЗНИ



АСЖ

АССОЦИАЦИЯ
СТРАХОВЩИКОВ
ЖИЗНИ

Ренессанс®
Life & Pensions



GENERALI PPF
Страхование жизни



РОСГОССТРАХ
ЖИЗНЬ

MetLife Alico



СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК
МСК-ЛАЙФ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

СОГАЗ
ЖИЗНЬ

Munich RE



Цели АСЖ

- Дальнейшее развитие рынка страхования жизни
- Увеличение его объемов и расширение спектра услуг и продуктов;
- Повышение надежности и профессионализма участников рынка;
- Развитие законодательства и регулирования индустрии с целью повышения привлекательности услуг по страхованию жизни и возможности предложения новых современных страховых продуктов;
- Популяризация идеи страхования жизни и повышения страховой культуры россиян.