



GENERALI PPF

Страхование жизни

Сергей Перельгин
Генеральный директор

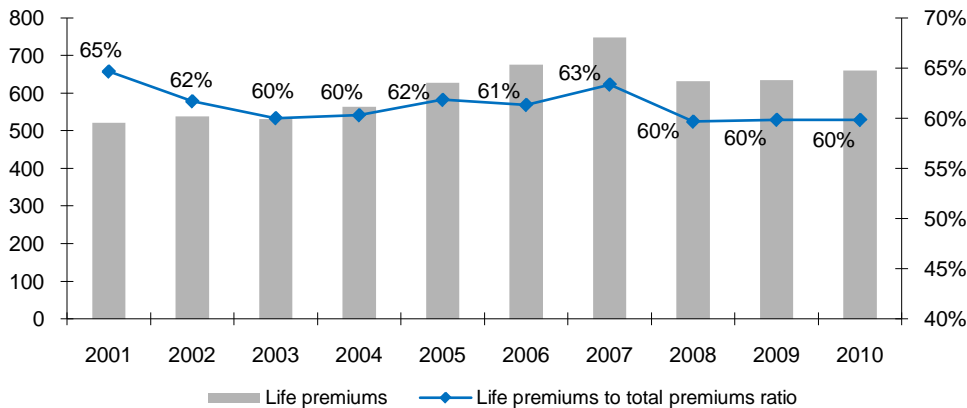
Июнь 2012

Государство и страхование жизни – европейский опыт поддержки и возможные риски

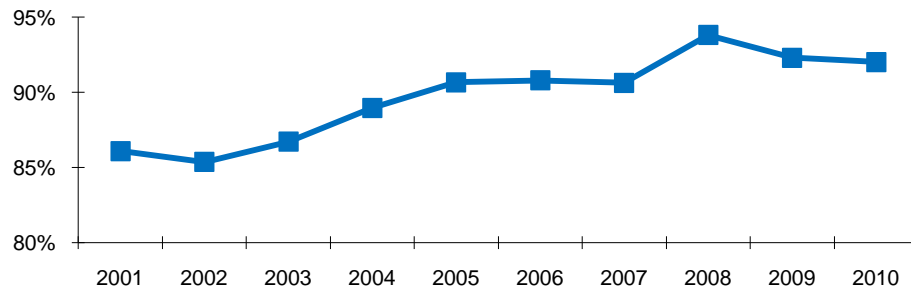


Европейский рынок страхования жизни

Премии по страхованию жизни в Европе - 2001-2010 (€млрд)



Количество контрактов по страхованию жизни к численности населения - 2001-2010



❑ Доля страхования жизни в Европе составляет порядка 60% от общего объема страховых премий (в России порядка 5%).

❑ Крупнейшие европейские рынки страхования жизни – Англия, Франция, Италия и Германия: на них приходится порядка 70% от объема страховых премий по страхованию жизни в Европе.

❑ Более 500 миллионов действующих полисов страхования жизни, то есть порядка 90% населения Европы обеспечено страхованием жизни (в России чуть более 1%).

❑ Среднеевропейский уровень проникновения страхования жизни в ВВП составляет 5% (в России порядка 0,07%).

❑ Средние годовые затраты европейца на страхование жизни превышают €1500 (в России порядка €6 в год).

Российский рынок страхования жизни – главные вызовы

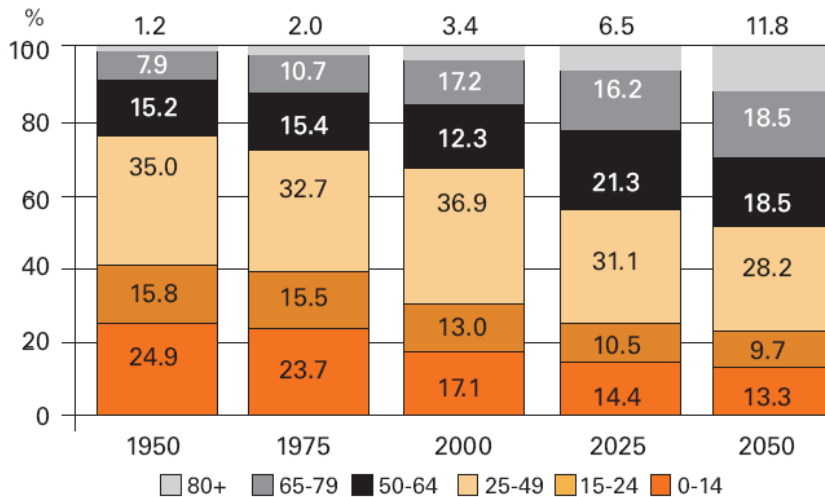
- ❑ Отставание по уровню жизни населения.
- ❑ Недостаток доверия к финансовым институтам.
- ❑ Отсутствие у потребителя практического опыта страхования жизни.
- ❑ Необходимость государственной поддержки и стимулирования.
- ❑ Ограничения законодательства.

Опыт европейских рынков страхования жизни, сложности на пути развития

Население Европы стареет, что вызывает необходимость разрабатывать новые продукты (как пенсионные, так и по страхованию жизни) для людей старшего возраста.

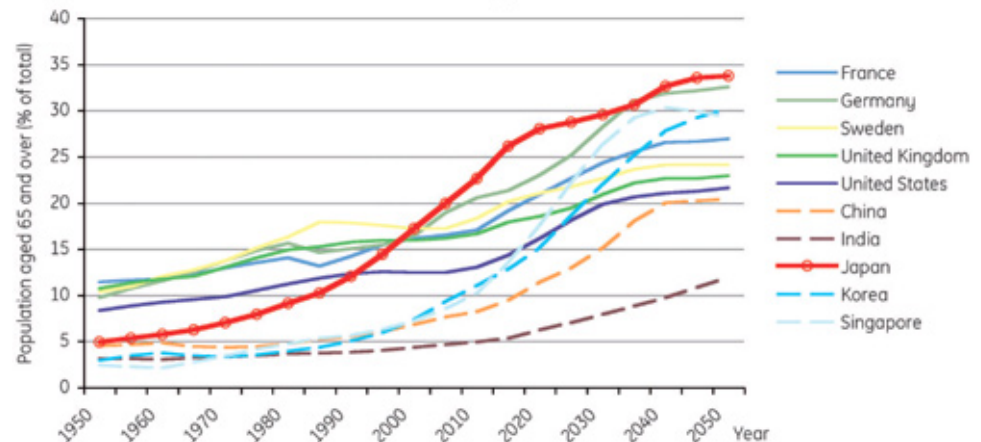
- Дефицит социальных бюджетов будет только нарастать.
- Необходимость перестраивать системы финансирования выходящего на пенсию населения.
- Страхование жизни и пенсионные программы – ключевые инструменты персональных накоплений.

Рост числа людей старшего возраста в популяции



Источник: UN World Population Prospects, Eurostat

Pace of ageing by country (1950-2050): growth in the proportion of the elderly population (65 & over) in total population



Опыт европейских рынков страхования жизни, сложности на пути развития

Другие сложности, с которыми столкнулись европейские страны:

- Замедление темпов экономического роста развитых стран, насыщение рынков.
- Быстрое изменение потребительских предпочтений и потребностей (рост онлайн и социальных медиа меняет принципы клиентского обслуживания), запрос на более персонифицированные продукты.
- Проблема посредников (в Восточной Европе), мошеннические схемы.
- Войны комиссий, демпинг.

Как европейские правительства поддерживают и стимулируют страхование жизни

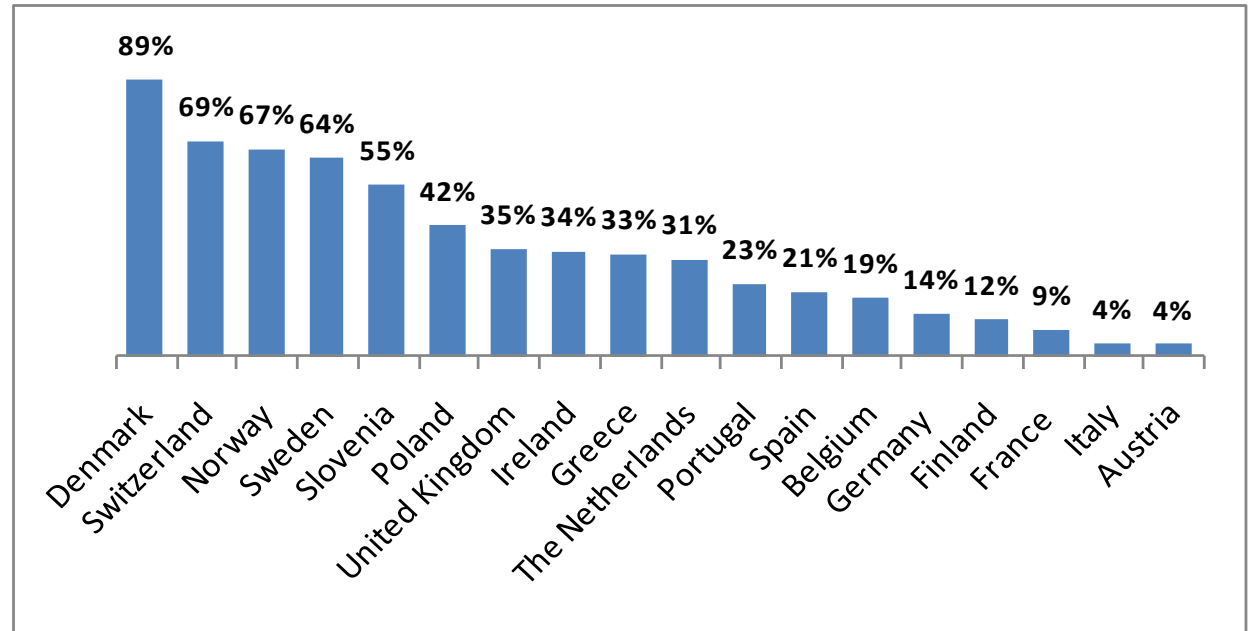
Индивидуальное :

- Налоговые вычеты и льготы.
- Компенсация части аннуитетных платежей.
- Прямые субсидии.

Коллективное:

- Налоговые льготы для работников.
- Налоговые льготы для работодателей.

Доля коллективных контрактов по страхованию жизни в европейских странах



Как государственные решения могут помочь развитию страхования жизни?

Опыт рынка страхования жизни Германии

Гарантийный фонд страховщиков жизни:

Дата основания: 2004 г. (учрежден актом регулятора).

Формат участия: Обязательное участие всех игроков рынка.

Емкость фонда: **500 млн евро** с возможностью расширения до **1 млрд евро**.

Задачи фонда: Защита интересов страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей и других лиц, имеющих право на получение выплат по договору страхования жизни.



Механизм гарантий «Протектор»:

Дата основания: 2002 г. (учрежден страховщиками жизни).

Формат участия: 104 компании, входящие в Немецкий Союз Страховщиков (GDV), стали основателями компании “Protector Lebensversicherungs-AG”.

Объем гарантий: Возможность принимать проблемный портфель объемом **до 5 млрд евро**.

Задачи компании: Гарантировать сохранность финансовых вложений застрахованных за счет принятия и реструктуризации портфелей проблемных компаний для последующей продажи другим игрокам рынка.

Риски чрезмерного регулирования, благие намерения со спорными последствиями

- Регулирование необходимо, чтобы обеспечить финансовую стабильность и гарантии для клиентов.
- Новое «поколение» регулирования вступит в силу в Евросоюзе уже к концу этого года.

Solvency II:

- Новые требования к качеству капитала для покрытия реальных рисков, **более высокая стоимость капитала**.
- Изменения в системе надзора – более сложная **отчетность, требующая дополнительных затрат**.
- Скорее всего отразится на **стоимости страховки** для конечного пользователя.
- Ставит в **трудное положение** мелких страховщиков.



Гендерная директива:

- С 21 декабря 2012 г. европейские страховщики не смогут использовать **пол в качестве параметра для расчета риска**.
- Идея равенства в данном случае обернется против женщин, которым придется **платить за страхование на 50-100% больше**.
- Полностью **противоречит принципам** страхования.
- Негативно влияет как на страховой **рынок**, так и на **клиентов** страховых компаний.
- Сейчас в Евросоюзе обсуждаются **новые иррациональные «идеи»** запретить использование возраста и состояния здоровья.



Выводы для российского рынка страхования жизни

- ❑ Рынок на старте, успешность которого во многом зависит от государства.
- ❑ Европейские тенденции будут характерны и для России. Необходимо учитывать этот опыт.
- ❑ В госрегулировании есть большая необходимость, но есть и риски.
- ❑ Международные страховщики заинтересованы в развитии российского рынка страхования жизни и готовы активно участвовать в диалоге.

Вопросы, обсуждение

Спасибо за внимание!

