



Банк России



2020 год

ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

Информационно-аналитический материал

Москва
2021

СОДЕРЖАНИЕ

Краткое содержание	2
Страховой рынок: рост вопреки пандемии	3
ИСЖ сокращается, НСЖ растет.....	7
Страхование жизни и здоровья растет вслед за кредитованием населения.....	10
Рынок автострахования растет, несмотря на снижение продаж новых автомобилей	12
Страхование прочего имущества граждан стагнирует, страхование прочего имущества юридических лиц растет.....	14
Доля расходов на ведение дела достигла максимума	15
Рост доли инвестиционных доходов в прибыли страховщиков	19

Материал подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования.
При использовании материалов выпуска ссылка на Банк России обязательна.
Фото на обложке: О. Козлова, Банк России
107016, Москва, ул. Неглинная, 12
Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ¹

Несмотря на пандемию, российский страховой рынок в 2020 г. вырос на 4,1%: объем страховых премий превысил 1,5 трлн рублей. При этом квартальная динамика была неравномерной из-за сильной волатильности экономической активности. В II квартале 2020 г., когда действовали наиболее сильные ограничительные меры, наблюдалось временное сокращение объемов собранных премий. Однако уже в III квартале по мере снятия ограничительных мер страховой рынок практически вернулся на докоронавирусные уровни.

Драйверами роста страховщиков в прошлом году стали накопительное страхование жизни (НСЖ) и сегменты страхования, связанные с кредитованием. Важную роль в этом сыграл переход Банка России к мягкой денежно-кредитной политике в сочетании с комплексом антикризисных мер, которые поддержали рост кредитования физических лиц, особенно ипотеки. На фоне снижения ставок по депозитам население стало активно искать альтернативные, потенциально более доходные инвестиционные инструменты. Это дало возможность банкам успешно продвигать продукты НСЖ.

Наиболее негативное влияние среди ключевых сегментов российского страхового рынка пандемия оказала на рынок ДМС из-за сокращения доходов населения и оптимизации расходов небольших предприятий, которые частично были компенсированы ростом расходов крупных корпоративных клиентов на страхование здоровья своих сотрудников.

В целом страховщики прошли сложный экономический период с хорошими показателями, сохранив запас финансовых ресурсов. По итогам 2020 г. рентабельность капитала российских страховщиков незначительно снизилась, но осталась максимальной (около 30%) среди основных сегментов российской финансовой системы. При этом в структуре прибыли российских страховщиков в 2020 г. выросла доля чистых доходов от инвестиционной деятельности за счет переоценки валютных активов.

В этом году ожидаемая постепенная нормализация эпидемической ситуации будет способствовать дальнейшему восстановлению экономики, росту доходов и открытию границ. Это поддержит спрос населения на заемные средства и приведет к росту большинства сегментов страхового рынка.

¹ Значения статистических показателей деятельности страховщиков представлены по данным на 02.03.2021.

СТРАХОВОЙ РЫНОК: РОСТ ВОПРЕКИ ПАНДЕМИИ

- Российский страховой рынок вырос в 2020 г., несмотря на снижение экономической активности, вызванное пандемией. При этом квартальная динамика была неравномерной и изменялась вслед за макроэкономической ситуацией.
- Основной вклад в рост по итогам года внесли НСЖ и кредитное страхование, поддержку которому оказало смягчение ДКП и запуск льготных программ ипотечного кредитования.
- Динамика рынка в 2021 г. во многом будет зависеть от темпов восстановления экономики, доходов населения и адаптации отрасли к новым условиям работы.
- Ускорение процесса цифровизации финансового рынка, произошедшее в 2020 г. на фоне действия ограничительных мер, создало возможности для развития и страхового бизнеса.

Страховые взносы в 2020 г. выросли на 4,1% (0% в 2019 г.). Объем страховых премий превысил 1,5 трлн руб. (1,45% ВВП¹). Динамика внутри года была неравномерной из-за сильной волатильности макроэкономических показателей. В II квартале 2020 г., когда действовали наиболее сильные ограничительные меры из-за ухудшения эпидемической ситуации, наблюдалось временное сокращение объемов собранных премий. Однако в III квартале по мере снятия ограничительных мер рост практически вернулся к уровню I квартала, после чего немного замедлился в IV квартале (рис. 3).

Рост взносов по итогам прошлого года был связан с активным продвижением продуктов накопительного страхования жизни и увеличением сегментов страхования, связанных с кредитованием. Последнее было вызвано повышением спроса на заемные средства со стороны физических лиц на фоне смягчения денежно-кредитной политики и действия льготных программ ипотеки. При этом стагнация рынка в 2019 г. объяснялась снижением взносов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) в связи с охлаждением рынка, вызванным ростом информированности граждан об особенностях продуктов страхования жизни. Кроме того, доходность по завершившимся полисам ИСЖ могла не оправдать ожидания страхователей, что не способствовало перезаключению ими договоров страхования на новый срок.

По итогам 2020 г. выплаты по договорам страхования увеличились на 8,1%, до 659,3 млрд руб. Минимум выплат был зафиксирован в II квартале: их объем тогда уменьшился на 6% г/г из-за снижения активности во всех основных сферах деятельности граждан и предприятий, уменьшения числа автомобильных поездок, что способствовало сокращению числа страховых случаев. Основной вклад в рост выплат в 2020 г. оказало увеличение выплат по завершившимся полисам ИСЖ. Рост выплат также поддерживало ослабление рубля, которое спровоцировало увеличение средней выплаты в отдельных сегментах страхового рынка, где наблюдается зависимость от курсовой динамики (в первую очередь в автостраховании из-за роста цен на комплектующие).

В 2020 г. прибыль российского страхового рынка незначительно выросла и составила 247,5 млрд рублей. Рост прибыли был связан с увеличением доходов от инвестиционной деятельности (за счет переоценки валютных активов). При этом результаты от страховой деятельности снизились (подробнее о структуре финансового результата страховщиков см. врезку).

Несмотря на то что 2020 г. оказался непростым для экономики, в том числе и для страхового рынка, можно отметить некоторые положительные последствия экономического шока для среднесрочного развития отрасли (и финансового рынка в целом), в частности ускорение цифровизации процессов. Так, в условиях ограничения работы офисов и передвижения граждан возросла потребность в оказании удаленных услуг. Кроме развития электрон-

¹ По оценке Росстата на 01.02.2021.

ных продаж (в том числе с расширением возможности предстрахового осмотра имущества с использованием мобильных приложений), ожидается также развитие сервисов удаленного урегулирования убытков и телемедицины. Возможно увеличение популярности ситуативных страховых продуктов по подписке, подразумевающих оплату страховой защиты пропорционально времени ее использования или на определенный срок (месяц, квартал, страхование имущества на время отпуска и т.д.). Это может повысить индивидуализацию тарифов и привлечь новых клиентов на страховой рынок.

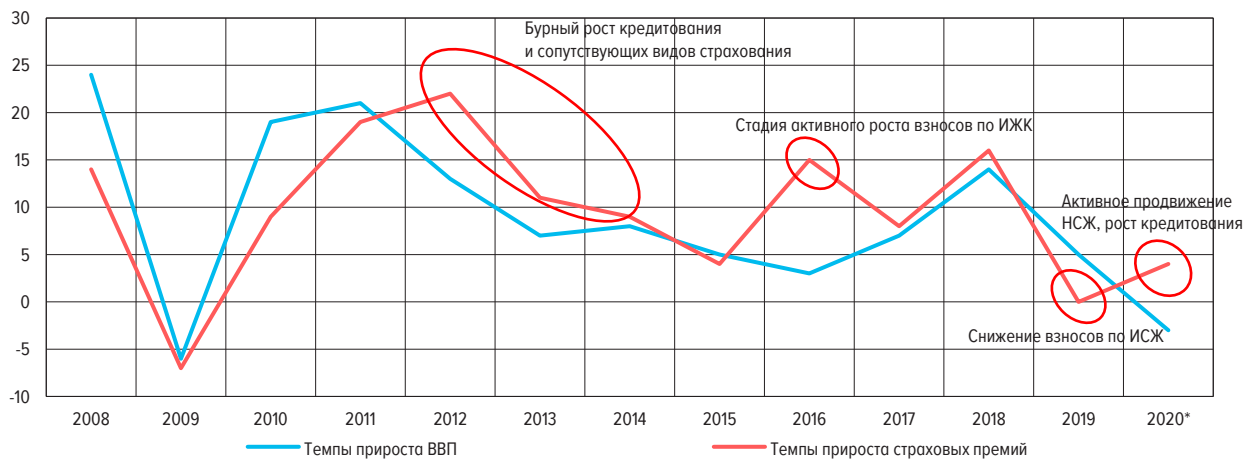
Динамика российского страхового рынка в 2021 г. во многом будет зависеть от следующих факторов:

- адаптации продуктов страхования жизни под возможные [новые условия](#) осуществления страховщиками ИСЖ и НСЖ. В случае снижения заинтересованности страховщиков в реализации обновленных продуктов вероятно сокращение объемов взносов как по ИСЖ, так и по НСЖ;
- динамики ставок по депозитам, а также возможной реакции вкладчиков на налогообложение процентного дохода с депозитов, превышающих 1 млн руб.², и поиск населением альтернативных вариантов инвестирования средств. При этом привлекательность страхования жизни в качестве такого инструмента во многом будет зависеть от работы страховщиков по повышению доходности и формированию рискованной составляющей, отвечающей интересам клиентов;
- динамики кредитования населения. [По прогнозам Банка России](#), темпы прироста кредитования населения в 2021 г. немного ускорятся, что будет способствовать росту взносов по страхованию заемщиков;
- динамики продаж новых автомобилей, которая во многом будет зависеть от динамики доходов населения. [По базовому прогнозу АВТОСТАТа](#), объем рынка новых автомобилей по итогам 2021 г. сократится на 5–6%, [АЕБ прогнозирует](#) увеличение продаж новых автомобилей на 2,1%;
- темпов восстановления доходов населения и МСП, которые в 2019 г. начали активно предъявлять спрос на добровольное медицинское страхование (ДМС). В 2020 г. эта тенденция прервалась в связи с оптимизацией расходов и уходом части компаний с рынка. Поддержать сегмент ДМС может возросшее внимание населения к своему здоровью и расширение технологических возможностей для получения дистанционных врачебных консультаций.

² Федеральный закон от 01.04.2020 № 102-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

ДИНАМИКА СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ И ВВП
(%)

Рис. 1

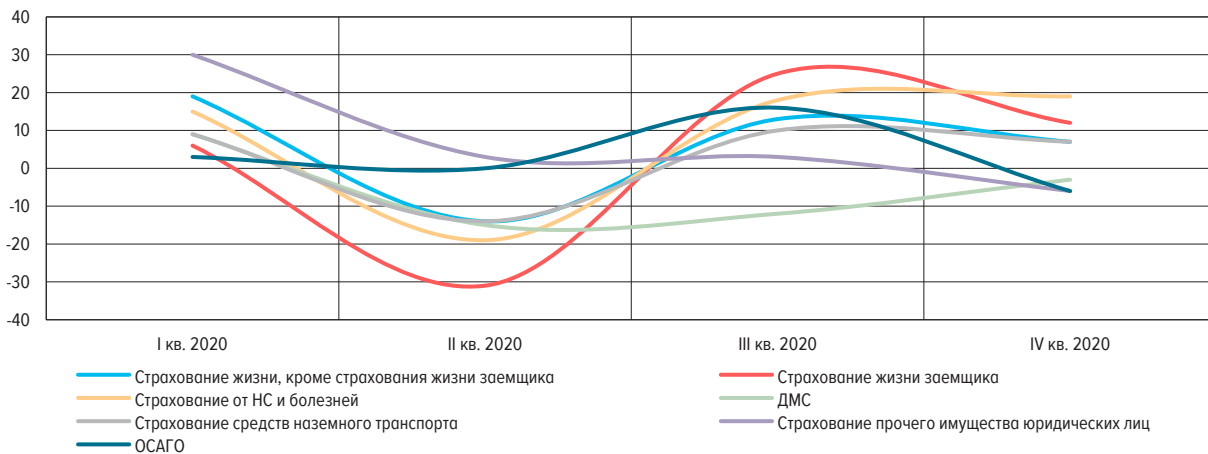


* Оценка по ВВП.

Источники: Банк России, Росстат.

КВАРТАЛЬНЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ВЗНЕСОВ ПО КЛЮЧЕВЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ
(% Г/Г)

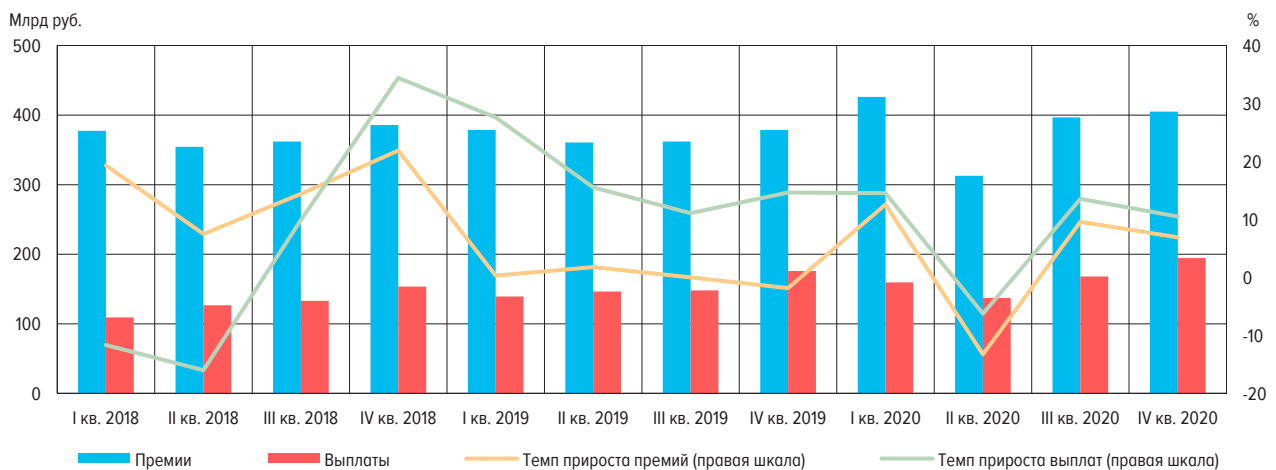
Рис. 2



Источник: Банк России.

КВАРТАЛЬНАЯ ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

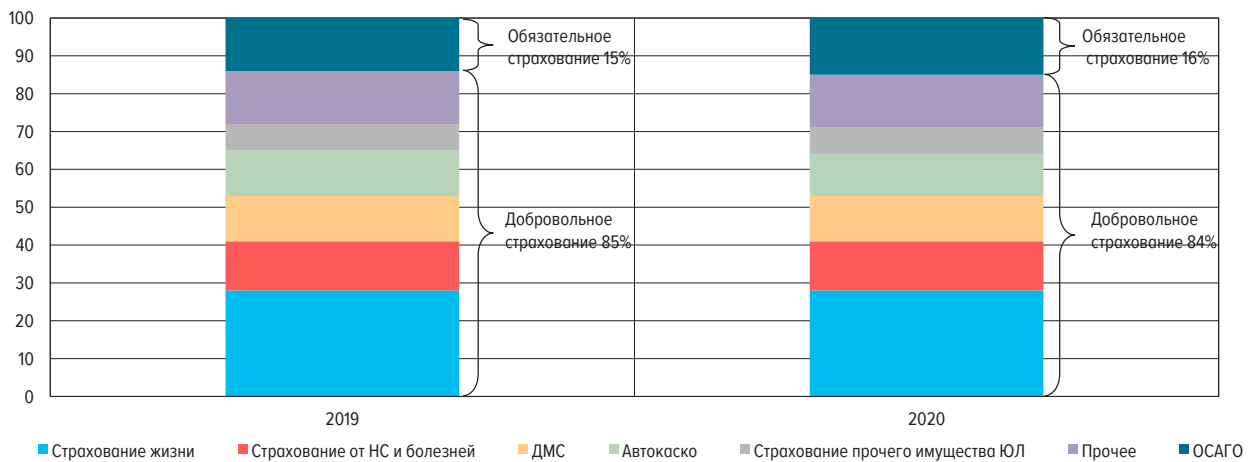
Рис. 3



Источник: Банк России.

СТРУКТУРА СТРАХОВОГО РЫНКА ПО ДОЛЕ ПРЕМИЙ (%)

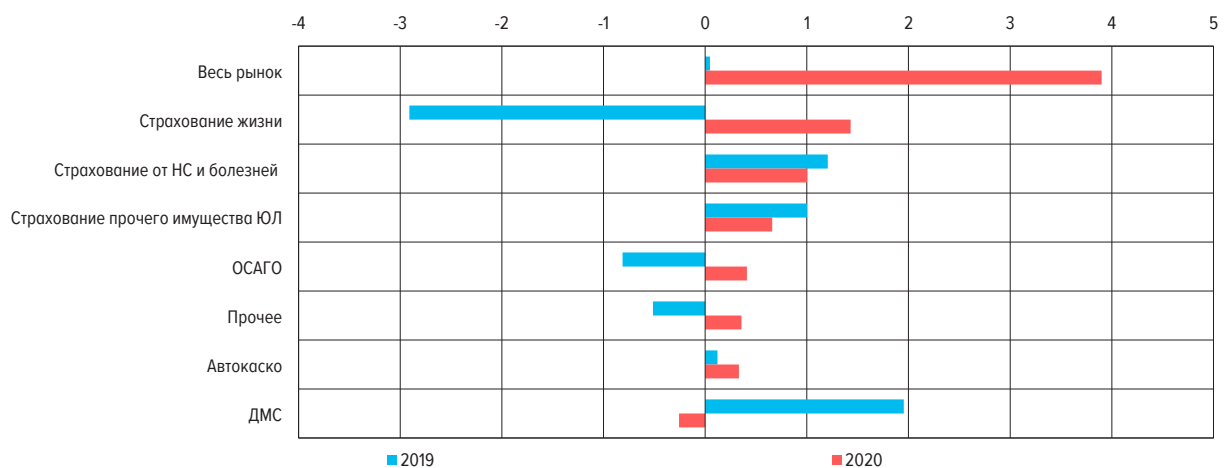
Рис. 4



Источник: Банк России.

ВКЛАД ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ В ДИНАМИКУ ПРЕМИЙ (ПРИРОСТ КАЖДОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ В СОВОКУПНОМ ПРИРОСТЕ) (%)

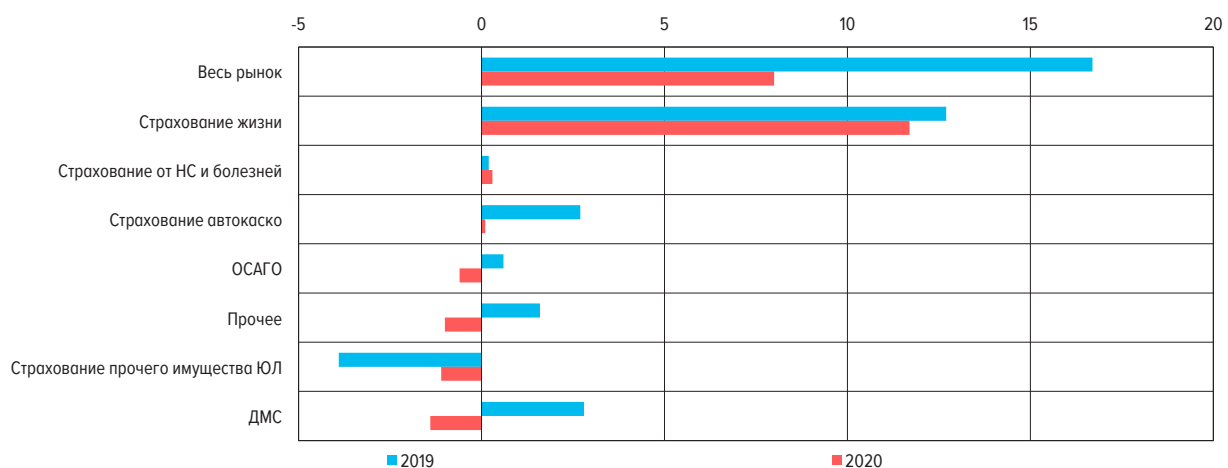
Рис. 5



Источник: Банк России

ВКЛАД ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ В ДИНАМИКУ ВЫПЛАТ (ПРИРОСТ КАЖДОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ В СОВОКУПНОМ ПРИРОСТЕ) (%)

Рис. 6



Источник: Банк России

ИСЖ СОКРАЩАЕТСЯ, НСЖ РАСТЕТ

- В 2020 г. рынок страхования жизни вновь вернулся к росту после снижения в 2019 году. Среди причин изменения тренда – активное продвижение банками продуктов НСЖ на фоне снижения ставок по депозитам и поиска населением альтернативных и потенциально более доходных инвестиционных инструментов.
- Страховщики активно продвигали на рынок программы НСЖ, которые могли компенсировать спад в сегменте ИСЖ. При этом отдельные страховщики переориентировались на продажи продуктов НСЖ с единовременным взносом, схожих по характеристикам с ИСЖ.
- Динамика развития сегмента во многом будет зависеть от готовности страховщиков повышать качество предлагаемых продуктов.
- Банк России продолжает повышать уровень защищенности граждан: в начале 2021 г. регулятор рекомендовал не продавать гражданам без специальных знаний отдельные сложные для понимания продукты ИСЖ и НСЖ. Также ведется работа по расширению требований к осуществлению этих видов страхования.

В 2020 г. в сегменте среднесрочного и долгосрочного страхования жизни динамика была разнонаправленной. Объем взносов по НСЖ увеличился на 25%, до 136,9 млрд рублей. Высокие темпы прироста взносов во многом связаны с ростом интереса населения к альтернативным традиционным банковским депозитам инвестиционным инструментам с потенциально большей доходностью на фоне перехода Банка России к мягкой денежно-кредитной политике, которая способствовала снижению ставок по депозитам¹. Этот фактор оказал позитивное влияние и на динамику сегмента пенсионного страхования жизни.

Среди причин роста сегмента НСЖ также можно выделить некоторый переток средств клиентов из сегмента ИСЖ. Так, за прошедший год величина взносов по ИСЖ сократилась на 7,4%, до 182,9 млрд руб., что во многом явилось следствием роста информированности клиентов об особенностях таких продуктов, а также невысокой реализованной доходности по завершившимся договорам, которая в целом не опережала размер ставок по депозитам и в отдельных случаях была ниже инфляции.

ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДНОСТИ ИСЖ, ИНФЛЯЦИИ И СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (% ГОДОВЫХ)

Показатель	Значение
Средняя доходность по трехлетним полисам ИСЖ, завершившимся в 2020 году	4,7
Средняя инфляция за период 2017–2020 годов	3,9
Средневзвешенные ставки по банковским депозитам физических лиц, заключенным за 2017 г. на срок от 1 года до 3 лет	7,0
Средняя доходность по пятилетним полисам ИСЖ, завершившимся в 2020 году	3,1
Средняя инфляция за период 2015–2020 годов	3,9
Средневзвешенные ставки по банковским депозитам физических лиц, заключенным за 2015 г. на срок более 3 лет	8,1

Источники: Банк России, Росстат.

¹ По итогам 2020 г. средневзвешенная процентная ставка по депозитам физических лиц от 1 до 3 лет снизилась до 4,6% (-2 п.п. за год).

Снижение взносов в сегменте ИСЖ продолжается с 2019 г., когда начал действовать внутренний стандарт страхования жизни, разработанный Всероссийским союзом страховщиков, и указание Банка России² о минимальных (стандартных) требованиях при заключении договора инвестиционного страхования жизни, в соответствии с которым страховщики жизни обязаны раскрывать клиентам детальную информацию о продуктах страхования жизни. Например, указывается перечень активов, от стоимости (динамики стоимости) которых зависят размер дохода выгодоприобретателя, порядок расчета и выплаты гарантированного и инвестиционного дохода, порядок расчета выкупной суммы и ее размер в случае досрочного расторжения договора и прочее.

Вместе с тем страховщики активнее выводили на рынок программы НСЖ, которые могли стать интересными для клиентов и компенсировать спад в ставшем менее популярным сегменте ИСЖ. Однако некоторые программы НСЖ по своим характеристикам практически не отличаются от программ ИСЖ. Так, значительная часть договоров НСЖ приходится на полисы с единовременными взносами и продолжительностью действия от 3 до 10 лет.

Драйвером роста долгосрочного страхования жизни также является его активное продвижение банками, которое объясняется их стремлением диверсифицировать источники доходов на фоне структурного снижения чистой процентной маржи в условиях низких процентных ставок. Банки активно предлагают своим клиентам приобрести комплексные продукты по вкладам с инвестициями (вклад + НСЖ, вклад + ИСЖ, вклад + ПИФ, вклад + ИИС и др.), которые увеличивают базовую ставку по депозиту в основном за счет получаемых от партнеров комиссий за продажу. Однако такие дополнительные инвестиции не застрахованы в системе АСВ, а доходность по ним в большинстве случаев не гарантирована.

Почти три четверти жалоб, поступивших в Банк России по тематике мисселинга за 2020 г., приходится на вопросы реализации продуктов ИСЖ и НСЖ. Жалобы зачастую связаны с введением потребителей в заблуждение по поводу особенностей таких продуктов. Однако в целом количество жалоб на мисселинг за год существенно снизилось.

С целью ограничения практики продаж страхования жизни под видом вкладов с повышенной доходностью в январе 2021 г. Банк России опубликовал информационное письмо, в котором не рекомендовал продавать гражданам, не обладающим специальными финансовыми знаниями, некоторые продукты ИСЖ и НСЖ с инвестиционной составляющей (продукты с единовременным взносом, а также с зависимостью выплат от активов, предназначенных для квалифицированных инвесторов).

Влияние на динамику взносов по средне- и долгосрочным договорам страхования жизни в 2021 г. может оказать расширение *минимальных условий* осуществления страховщиками ИСЖ и НСЖ, в том числе усиление рисковой составляющей, начало действия страховой защиты с момента уплаты первого взноса, защита капитала, вмененная доходность и пр., которые намерен установить Банк России. В случае снижения заинтересованности страховщиков в реализации продуктов по новым условиям вероятно сокращение объемов взносов как по ИСЖ, так и по НСЖ.

Банк России также работает над повышением уровня защищенности граждан – например, подготовлен законопроект о гарантировании прав страхователей по договорам страхования жизни. Предполагается, что система гарантирования будет работать аналогично той, что действует по страхованию банковских вкладов: максимальный размер возмещения в случае отзыва лицензии у страховой компании будет составлять 1,4 млн руб. (инвестиционный доход в выплате не учитывается).

Позитивный вклад в рост страхования жизни в 2021 г. может внести повышение внимания населения к своему здоровью – как правило, страховщики жизни, помимо накопительной

² Указание Банка России от 11.01.2019 № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователей в инвестиционном доходе страховщика».

и инвестиционной функции, также предоставляют клиентам доступ к дополнительным медицинским опциям (программам чек-ап здоровья, телемедицине и др.).

В 2020 г. продолжился рост совокупных страховых выплат по страхованию жизни – на 48,5%, до 158,3 млрд рублей. Почти весь прирост обеспечили страховые выплаты по ИСЖ, что связано с массовым завершением заключенных ранее договоров страхования. По мере окончания действия полисов, открывавшихся в период бума рынка ИСЖ, объемы выплат по этому инструменту будут снижаться.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ РАСТЕТ ВСЛЕД ЗА КРЕДИТОВАНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ

- Рост взносов по страхованию жизни и здоровья заемщиков продолжился вслед за восстановлением спроса на заемные средства со стороны физических лиц после его временного снижения в II квартале.
- Быстрый рост взносов по ДМС в 2019 г. сменился падением по итогам 2020 года. Причиной разворота динамики стало сокращение доходов населения и оптимизация расходов небольших предприятий, которые начали активно предъявлять спрос на медицинское страхование в 2019 году.
- Еще более серьезного падения сегмента удалось избежать за счет повышения интереса крупных корпоративных клиентов к здоровью своих сотрудников.

Рост рискованного страхования жизни и страхования здоровья в 2020 г. в основном был связан со страхованием заемщиков банков. Рост объемов кредитования физических лиц в 2020 г. продолжился, несмотря на снижение доходов населения. Этому способствовало смягчение денежно-кредитной политики¹, а также запуск программы льготной ипотеки под 6,5% (в целом объем [предоставленных кредитов](#) за 2020 г. увеличился на 10,9% г/г, [ипотечных кредитов](#) – на 50,8% г/г). По итогам 2020 г. объем взносов по страхованию жизни заемщиков составил 94,5 млрд руб., по страхованию от несчастных случаев и болезней (большая часть которого приходится на страхование жизни и здоровья заемщиков) – 202,4 млрд рублей. Вместе с тем темпы прироста взносов по страхованию жизни заемщиков снизились (г/г), что во многом вызвано резким сокращением рынка в II квартале 2020 года. Оно произошло вслед за снижением кредитования физических лиц в связи с экономическими последствиями распространения коронавируса, сокращением уровня одобрения кредитных заявок банками (в первую очередь в сегментах автокредитования и [ипотечного кредитования](#)), в том числе за счет снижения доходов заемщиков. Возобновление роста объемов кредитования физических лиц с III квартала 2020 г. привели к восстановлению роста рынка страхования жизни и здоровья заемщиков.

Позитивное влияние на размеры рынка страхования от несчастных случаев и болезней оказало также появление полисов, покрывающих риски, связанные с заболеванием коронавирусом и его последствиями. Такие полисы приобретают как некоторые работодатели для своих сотрудников, так и граждане самостоятельно. Также появились полисы от заболевания коронавирусом на борту самолета или в поездке, которые авиакомпании предлагают приобрести своим клиентам вместе с билетами или при регистрации на рейс. Давление на динамику сегмента страхования от несчастных случаев и болезней оказала приостановка туристических поездок, которая привела к снижению взносов по страхованию выезжающих за рубеж.

Снижение экономической активности и доходов населения и компаний наиболее негативное влияние среди ключевых сегментов российского страхового рынка оказали на рынок ДМС. После быстрого роста в 2019 г. (на 19%) по итогам прошедшего года размер совокупных страховых премий сократился на 2%, до 177,1 млрд рублей. В первую очередь это было вызвано снижением спроса на программы медицинского страхования со стороны физических лиц и небольших компаний, которые начали активно покупать такие полисы в 2019 году. Причиной этому стало сокращение бюджетов и уход с рынка ряда предприятий (в первую очередь среди субъектов малого и среднего бизнеса²), которые столкнулись с сокращением спроса на свою

¹ Банк России в 2020 г. четыре раза снижал ключевую ставку. На конец 2020 г. она составила 4,25% годовых (-2 п.п. за год).

² По данным ФНС, за период с 10.01.2020 по 10.01.2021 количество МСП сократилось на 3,9%.

продукцию, а также снижение уровня доходов населения³. Вклад в снижение взносов внесло сокращение сегмента медицинского страхования трудовых мигрантов, число которых в России снизилось, и практически полное сворачивание сегмента страхования выезжающих за рубеж из-за закрытия границ.

Количество договоров ДМС, заключенных с физическими лицами, в 2020 г. снизилось на 42,6%, в корпоративном сегменте сокращение составило 7,7%. Корпоративное ДМС поддерживали крупные клиенты, которые усилили внимание к здоровью своих сотрудников и не только не отказывались от перезаключения договоров медицинского страхования, но и включали туда дополнительные риски, в том числе, связанные с заболеванием коронавирусом.

В результате снижения доли договоров с физическими лицами, малыми и средними предприятиями, которые в первую очередь предъявляли спрос на недорогие продукты страхования от опасных заболеваний, программ с опциями чек-ап здоровья, урезанным набором рисков и/или с франшизой, средняя страховая премия по ДМС увеличилась более чем на половину, до 16,5 тыс. руб. по итогам 2020 года. Средняя премия по ДМС с юридическими лицами за год выросла на 17%, до 62,1 тыс. рублей.

В I квартале 2021 г. рынок ДМС, вероятно, поддержит перезаключение крупных корпоративных договоров страхования, которое традиционно приходится на начало года. Оживление спроса со стороны физических лиц и небольших компаний напрямую будет зависеть от темпов восстановления экономики и доходов населения. Позитивное влияние на рынок может оказать развитие технологий и электронных сервисов: в условиях усиления внимания населения к своему здоровью и профилактике заболеваний при посещении медицинских учреждений может увеличиться спрос на программы ДМС, предполагающие получение телемедицинских консультаций⁴.

Выплаты по договорам ДМС в 2020 г. снизились на 6,3%, до 118,6 млрд рублей. Снижение объемов выплат, несмотря на увеличение числа урегулированных убытков, произошло за счет снижения средней страховой выплаты до 2,6 тыс. рублей. Такая динамика может объясняться быстрым ростом спроса в 2019 г. на недорогие продукты ДМС, предполагающие невысокие выплаты, а также увеличением доли обращений за помощью по удаленным каналам (телемедицинские консультации приносят страховщикам меньше затрат).

³ По предварительным данным Росстата, реальные денежные располагаемые доходы населения в 2020 г. сократились на 3,5% г/г.

⁴ Постановка диагноза и назначение лечения пока возможны только после первичного очного приема врача. Однако даже если первый прием проводится онлайн, клиент может получить медицинское заключение (без диагноза и назначенного лечения).

РЫНОК АВТОСТРАХОВАНИЯ РАСТЕТ, НЕСМОТря НА СНИЖЕНИЕ ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

- Объем взносов по страхованию автокаско в 2020 г. увеличился за счет роста числа заключенных договоров.
- Этому способствовало снижение стоимости автострахования по мере распространения франшиз и внедрения системы скидок страховщиками на фоне снижения аварийности.
- Увеличение стоимости ремонта иностранных автомобилей вслед за ослаблением рубля, а также изменение стоимости запчастей в справочнике ОСАГО привели к росту средних выплат в автостраховании.

Темпы прироста взносов по страхованию средств наземного транспорта ускорились в 2020 г. до 3,1%. При этом негативное влияние на динамику рынка оказали отрицательные результаты апреля-июня 2020 г. – периода резкого сокращения продаж новых автомобилей (-44% г/г) и выданных автокредитов (-42,4% г/г) вслед за введением ограничительных мер по распространению коронавируса и сокращением платежеспособного спроса.

В целом за 2020 г. число [продаж новых автомобилей](#) в России сократилось на 9,1%, а количество [выданных автокредитов](#) снизилось на 5,9%. Вместе с тем в 2020 г. число заключенных договоров росло более высокими темпами, чем взносы. Наибольшее увеличение числа договоров произошло в III квартале на фоне всплеска автокредитования в ожидании дальнейшего повышения стоимости автомобилей и реализации отложенного спроса после снятия значительной части ограничительных мер, действовавших в II квартале. Существенную поддержку рынку оказывает продолжающееся снижение стоимости автострахования, которое происходит за счет роста популярности франшиз и программ с усеченным набором рисков. Кроме того, в условиях снизившихся доходов населения, а также в связи с сокращением числа страховых случаев (в том числе из-за временного уменьшения частоты пользования автотранспортом в период действия ограничительных мер) страховщики предлагали низкоубыточным клиентам воспользоваться гибкими системами скидок. Все эти меры стимулировали перезаключение договоров, что позволило рынку вырасти, даже несмотря на снижение числа продаж новых автомобилей. Средняя страховая премия в 2020 г. снизилась до 33,5 тыс. руб. (-1,6 тыс. руб. за год), минимальное значение в течение года наблюдалось в апреле-июне (26,5 тыс. руб.). К концу года средняя страховая премия по автокаско резко возросла, что может говорить об увеличении доли договоров по кредитным автомобилям, усеченные программы по которым, как правило, не оформляются, росте стоимости автотранспорта в связи с ослаблением рубля, а также прекращении акций страховщиков, действовавших в период самоизоляции.

Объем взносов по автострахованию в 2021 г. будет зависеть от динамики продаж новых автомобилей и динамики доходов населения. АВТОСТАТ в базовом сценарии ожидает падения рынка на 4%, в оптимистичном – роста на 5%. АЕБ прогнозирует увеличение продаж новых автомобилей на 2,1%. Реализация того или иного сценария во многом будет зависеть от курса рубля. Поддержку рынку окажет [продление программ льготного автокредитования](#) до конца 2023 года. Однако в условиях снизившихся доходов населения и роста стоимости автомобилей растет средний срок владения (по данным АВТОСТАТа, средний срок владения автомобилем в 2020 г. вырос на 2,2%, до 4,8 года), что может ограничивать продажи новых автомобилей.

Темпы прироста выплат по страхованию средств наземного транспорта в 2020 г. резко снизились (до 0,8% – с 16,7% за 2019 г.) за счет сокращения выплат по итогам II квартала 2020 года. Такая динамика объясняется снижением числа аварий в период действия ограничительных мер и режима самоизоляции, когда количество автомобилистов на дорогах было

минимальным. Вместе с тем, несмотря на снижение числа страховых случаев, объем выплат не сократился. Это связано с увеличением средней страховой выплаты до 108,6 тыс. руб. (+7,6 тыс. руб. за год). Влияние на рост средней выплаты оказали увеличение стоимости автозапчастей импортных автомобилей в связи с ослаблением рубля¹.

Ситуация на рынке ОСАГО в 2020 г. была достаточно стабильной. Темпы прироста взносов составили 3,0% (-5,3% по итогам 2019 г.), совокупный объем собранных премий – 220,3 млрд рублей². Рынок также поддержал рост числа заключенных договоров. Средняя страховая премия по итогам 2020 г. (5,5 тыс. руб.) в целом незначительно превышала показатель 2019 года.

По итогам 2020 г. [средняя выплата по ОСАГО](#) выросла на 6,7%, что также связано с увеличением стоимости ремонта иностранных автомобилей и изменением стоимости запчастей в справочнике. Несмотря на заметный рост средней выплаты, совокупные выплаты по договорам ОСАГО сократились (на 2,5%, до 137,6 млрд руб.). Это было связано со снижением количества урегулированных страховых случаев на фоне сокращения числа аварий на дорогах в связи с действием ограничительных мер.

В 2020 г. количество жалоб, поступивших по тематике «ОСАГО», снизилось на 24,2% по сравнению с 2019 годом. При этом жалобы на этот сегмент по-прежнему составляют основной объем жалоб на страховщиков. Снизился и объем жалоб на неправильное применение коэффициента бонус-малус, которые, однако, составляют более половины обращений по тематике «ОСАГО».

С 5 сентября 2020 г.³ тарифный коридор по ОСАГО был расширен в обе стороны, что позволило страховщикам точнее оценивать риск-профиль каждого клиента. Кроме того, поправки в законодательстве⁴, вступившие в силу в конце августа, установили возможность введения страховщиками дополнительных факторов, которые оказывают влияние на стоимость полиса для каждого страхователя. По мере получения страховщиками все большего объема статистики по влиянию применяемых факторов вероятно усиление дифференциации тарифов.

¹ Средний курс доллара США в 2020 г. составил 72,3 руб., в 2019 г. – 64,6 рубля.

² С учетом премий крупного страховщика ОСАГО, лицензия у которого была отозвана, объем рынка ОСАГО по итогам 2020 г. был выше (оценка – около 225 млрд руб.).

³ [Указание Банка России от 28.07.2020 № 5515-У.](#)

⁴ Федеральный закон от 25.05.2020 № 161-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и приостановлении действия отдельных положений Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

СТРАХОВАНИЕ ПРОЧЕГО ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН СТАГНИРУЕТ, СТРАХОВАНИЕ ПРОЧЕГО ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ РАСТЕТ

- Рост в страховании имущества юридических лиц обеспечило укрупнение договоров.
- Снижение доходов физических лиц привело к замедлению рынка страхования прочего имущества физических лиц.

Снижение экономики в 2020 г. не оказало существенного влияния на сегмент страхования прочего имущества юридических лиц. Совокупные страховые взносы достигли 114 млрд рублей. Несмотря на замедление, рост по итогам года оказался максимальным среди основных сегментов страхового рынка без учета страхования жизни. При этом волатильность динамики взносов в целом характерна для этого вида страхования, в том числе в связи с тем, что в этот сегмент включены договоры по страхованию широкого круга самых разных рисков.

Рынок страхования прочего имущества юридических лиц поддержало укрупнение контрактов: средняя страховая премия за год увеличилась на 18,5%, а количество заключенных договоров снизилось на 6,9%. Поддержку рынку в будущем окажет также возврат в сметную стоимость строительных объектов расходов на страхование, которые были исключены из нее в 2014 году¹. Это изменение будет способствовать восстановлению объемов рынка страхования строительно-монтажных рисков.

Рост взносов в страховании прочего имущества физических лиц (+10,9% в 2019 г.) сменился его стабилизацией в 2020 г. (-0,3%). В 2021 г. негативное влияние на объем взносов в этом виде страхования будет оказывать отказ от реализации московской программы страхования жилья, по которой застраховано около половины столичных квартир. Популярность программы была связана с тем, что Правительство Москвы софинансировало оплату убытков при наступлении страхового случая (от 5 до 15% в зависимости от выбранной величины страховой стоимости жилого помещения), а также с удобством ее заключения – страховой взнос можно было осуществить в том числе по платежным документам на оплату ЖКХ.

В целом в остальных ключевых видах страхования имущества в 2020 г. наблюдалось сокращение взносов. Так, объем страхования финансовых рисков продолжил динамику предыдущего года и снизился на 9%. Этому в том числе способствовало резкое сокращение туристических поездок за рубеж и последовавшее падение рынка страхования выезжающих за рубеж (такие полисы включают в себя страховку от различных видов рисков – медицинских расходов, рисков финансовых потерь и др.). Объемы страхования грузов снизились на 8% в 2020 г. (+5,3% годом ранее) вслед за снижением грузооборота².

¹ Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 04.08.2020 № 421/пр «Об утверждении Методики определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории Российской Федерации».

² По данным Росстата, -4,9% за 2020 год.

ДОЛЯ РАСХОДОВ НА ВЕДЕНИЕ ДЕЛА ДОСТИГЛА МАКСИМУМА

- Комбинированный коэффициент убыточности российских страховщиков в 2020 г. остался примерно на том же уровне, что и в предыдущем году. Однако его структура поменялась: увеличилась доля расходов на ведение дела в связи с увеличением вознаграждений посредников, которые обеспечивают поступление большей части взносов российских страховщиков.
- При этом сохраняется высокая зависимость страховщиков от кредитных организаций, доля вознаграждения которых максимальна среди всех основных посредников.

Убыточность российских страховщиков в 2020 г. оставалась стабильной. Комбинированный коэффициент убыточности за год практически не изменился и составил 90%. При этом изменилась структура показателя. Коэффициент убыточности снизился на 1 п.п., до 48%, за счет более высоких темпов прироста заработанных страховых премий по сравнению с темпами прироста состоявшихся убытков. Этому в том числе способствовало снижение убыточности в период самоизоляции. Коэффициент расходов, напротив, вырос на сопоставимую величину – до 43%. Это максимальное годовое значение за весь период наблюдения¹ и близко к максимумам среди других стран².

Увеличение коэффициента расходов вызвал опережающий рост взносов вознаграждений страховых посредников. Они составляют более половины совокупной величины расходов (расходов на ведение дела, общих и административных расходов) российских страховщиков. В целом по рынку величина комиссионного вознаграждения посредников от взносов, полученных при их участии, в 2020 г. составила 30% (+0,5 п.п. за год). Наибольший объем комиссии приходится на кредитное страхование – страхование от несчастных случаев и болезней (основной объем премий в этом виде страхования приходится на страхование заемщиков) и страхование жизни заемщиков. В совокупности эти два вида страхования обеспечивают чуть более половины суммарного объема вознаграждений посредников. Еще почти четверть комиссии приходится на автокаско и страхование прочего имущества физических лиц. Доля комиссионного вознаграждения по кредитному страхованию превышает 50% взносов, полученных при участии посредников (66% в страховании от несчастных случаев и болезней и 60% в страховании жизни заемщиков), по прочему страхованию имущества физических лиц она составляет 49%, по автокаско – 29%.

При этом посредники остаются основным каналом продаж страховых продуктов: на долю страховых взносов, полученных при их участии, в 2020 г. пришлось три четверти совокупной величины. Из них более половины взносов приходится на кредитные организации, которые в качестве комиссии получают около трети собранных взносов. При этом коллективное страхование и страхование жизни снижают показатель. Высокие комиссии посредникам позволяют страховщикам нарастить взносы в прибыльных видах страхования. Так, комбинированный коэффициент убыточности по страхованию от несчастных случаев и болезней по итогам 2020 г. составил 72,2%, коэффициент убыточности (без учета расходов на ведение дела) был равен 23,3%; по автокаско – 81,8 и 46,0% соответственно. Значение комбинированного коэффициента убыточности ниже 100% свидетельствует о том, что страховщики получают прибыль по этому виду страхования даже с учетом высоких комиссий посредников. При этом объемы получаемых взносов и прибыли страховщиков во многом зависят от конъюнктуры рынка кредитования. Это вносит элемент нестабильности поступления взносов и прибыли страховщи-

¹ Данные доступны с 2014 года.

² Среди выборки по странам ОЭСР.

ков в долгосрочной перспективе. В условиях вероятного замедления инвестиционных доходов работа страховщиков по снижению доли расходов на ведение дела в целом и снижению комиссионного вознаграждения в частности может обеспечить стабильность их финансового положения в долгосрочной перспективе.

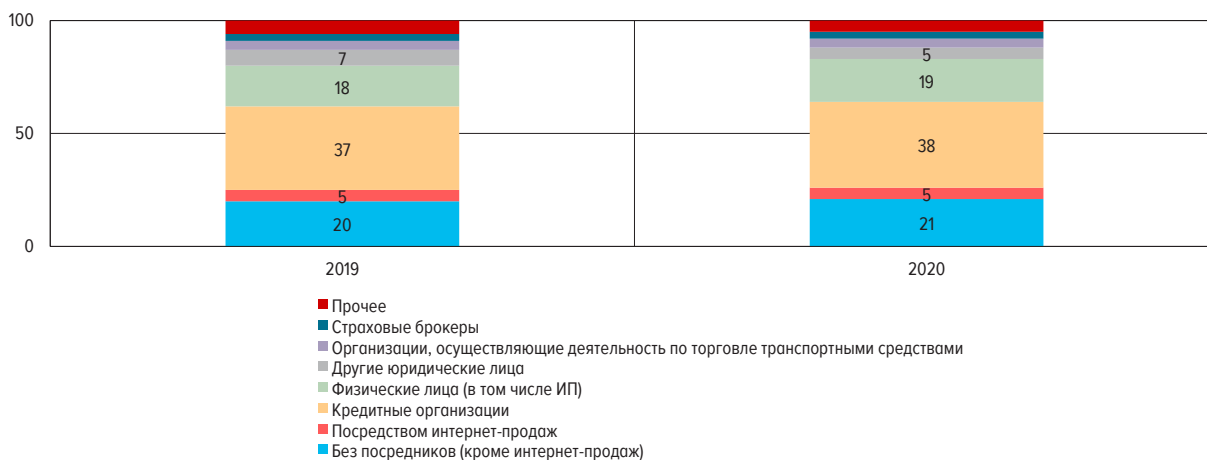
Высокие комиссии посредникам для компаний, входящих в финансовые холдинги, центром которых являются банки, часто становятся способом перераспределения доходов. Однако даже при низких значениях комиссионного вознаграждения доходы могут направляться собственникам через дивиденды (подробнее см. раздел «Рост доли инвестиционных доходов в прибыли страховщиков»).

Помимо работы со страховыми посредниками по снижению размеров вознаграждений и развития каналов с более низкими комиссиями, росту финансовой стабильности страховой отрасли также может способствовать увеличение доли видов страхования с невысокими комиссиями – долгосрочного страхования жизни, ДМС и другие. Снижению расходов страховщиков на привлечение и обслуживание клиентов будут способствовать отмена запрета деятельности страховых агентов, страховых брокеров в сети Интернет, закрепление возможности оказания ими услуг от имени и за счет страховщика, связанных с добровольным страхованием и ОСАГО, в электронной форме³, а также развитие системы маркетплейс⁴, которая заработала во второй половине 2020 г. и стала новым каналом продаж для банков, страховых организаций и иных финансовых компаний. Вместе с тем продажа продуктов компаний через маркетплейс может способствовать ужесточению ценовой конкуренции за клиентов. Кроме того, законодательно закреплена возможность использования мобильных приложений страховщиков, страховых агентов и страховых брокеров. В этих условиях страховщикам для поддержания финансовой стабильности важно не допустить снижения тарифов до уровня ниже актуарно обоснованного.

Доля премий, полученных страховщиками через Интернет, остается стабильной (5%). Основной объем взносов, полученных страховщиками онлайн, приходится на ОСАГО. Вместе с тем доля взносов ОСАГО, полученных через Интернет, так и не превысила 30%, даже несмотря на период самоизоляции, действовавший в 2020 году. В 2020 г. вступили в силу [изменения законодательства](#), согласно которым страхователи могут приобретать полисы е-ОСАГО

СТРУКТУРА КАНАЛОВ ПРОДАЖ: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ ПО КАНАЛАМ ПРОДАЖ (%)

Рис. 7



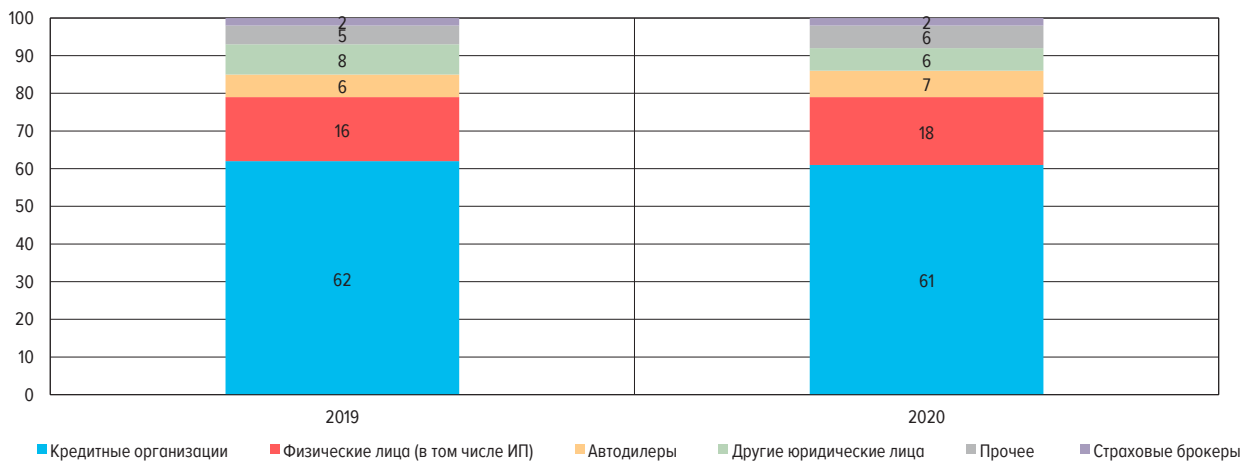
Источник: Банк России.

³ Федеральный закон от 24.04.2020 № 149-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

⁴ Федеральный закон от 20.06.2020 № 211-ФЗ «О совершенствовании финансовых сделок с использованием финансовой платформы».

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПОСРЕДНИКАМ
(% ОТ СОВОКУПНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ)

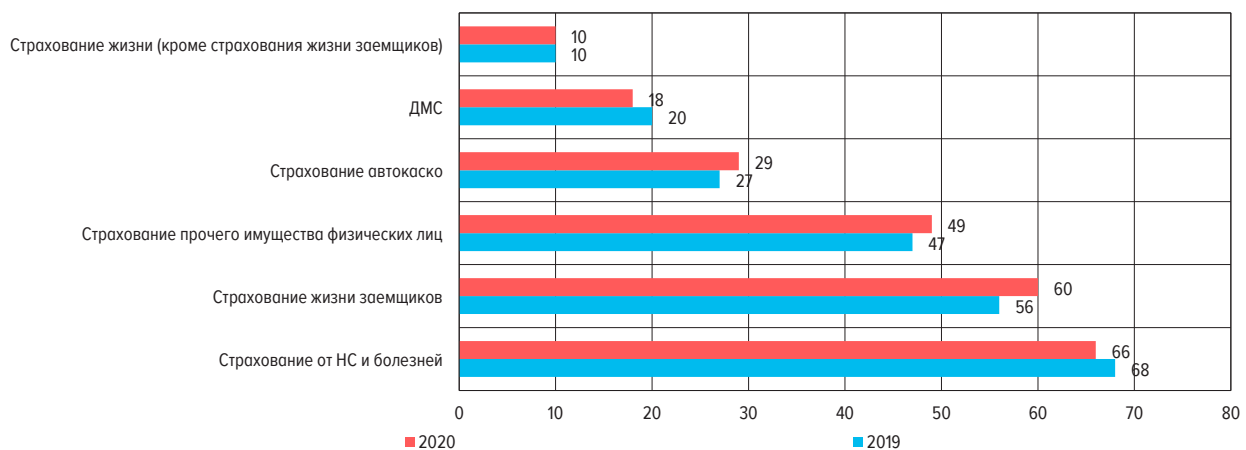
Рис. 8



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА КОМИССИЙ ПОСРЕДНИКОВ

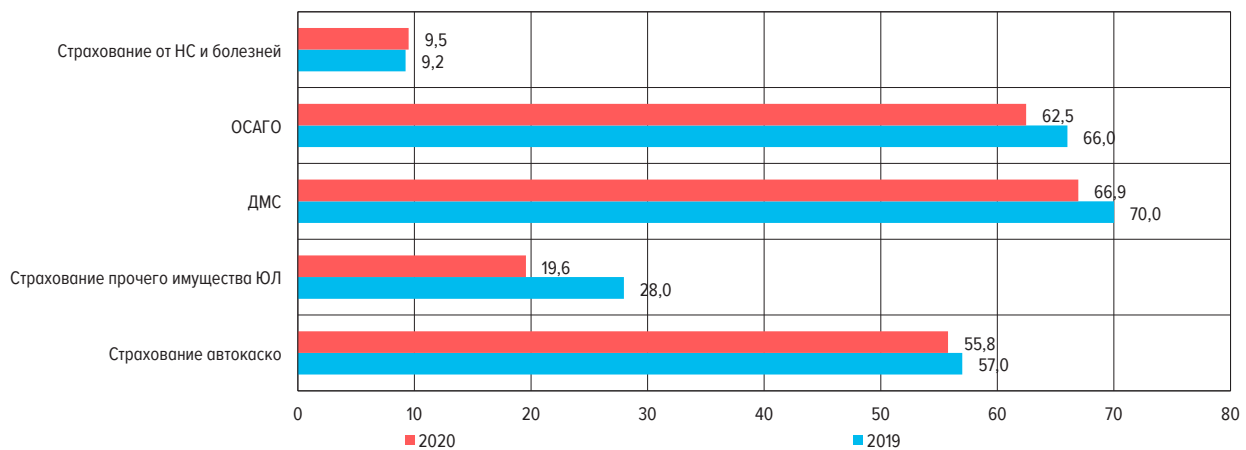
Рис. 9



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СКОЛЬЗЯЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА ВЫПЛАТ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ
(%)

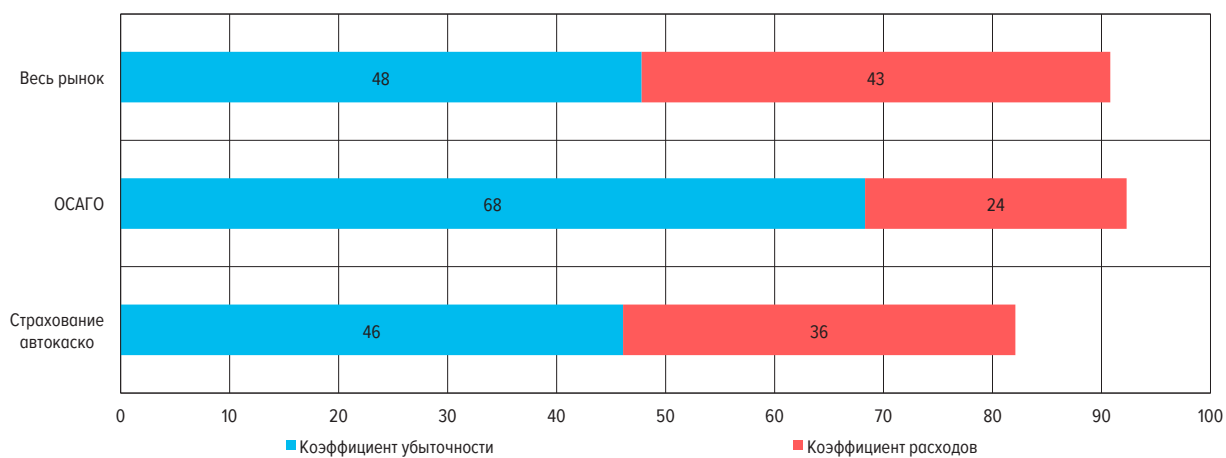
Рис. 10



Источник: Банк России.

СКОЛЬЗЯЩИЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ УБЫТОЧНОСТИ И РАСХОДОВ В 2020 ГОДУ*
(%)

Рис. 11



* По рынку в целом (pop-life) убыточность с учетом управленческих расходов.
Источник: Банк России.

не только на сайте страховой компании, но и через страховых агентов, страховых брокеров, а также маркетплейсы – специальные платформы, на которых потребитель сможет сравнить стоимость страховой защиты разных компаний. Это нововведение будет способствовать усилению доли электронных продаж в сегменте, а также повышению конкуренции.

РОСТ ДОЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ В ПРИБЫЛИ СТРАХОВЩИКОВ

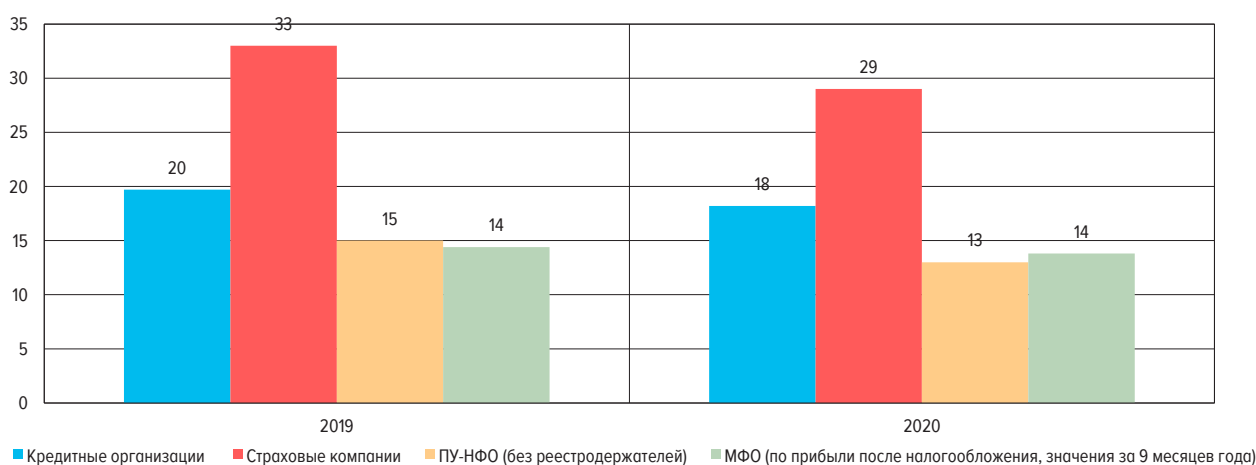
- Прибыль российских страховщиков в 2020 г. незначительно выросла, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Структура прибыли поменялась: снижение результатов от страховой деятельности компенсировалось прибылью от переоценки валютных активов из-за ослабления рубля.
- Рентабельность страховщиков немного снизилась, но остается самой высокой среди других сегментов финансового рынка. При этом у страховщиков сохраняется большой запас свободных финансовых ресурсов.

По итогам 2020 г. прибыль¹ российских страховщиков немного выросла и составила 247,5 млрд рублей. Из 160 страховых организаций 135 получили прибыль (84%, годом ранее – 82%). Структура прибыли российских страховщиков в 2020 г. существенно изменилась: доля чистых доходов от страховой деятельности сократилась, от инвестиционной деятельности – выросла. Увеличение результатов от инвестиционной деятельности было связано с существенным ростом «доходов за вычетом расходов от операций с иностранной валютой»², вызванным переоценкой валютных активов³. Результаты от страховой деятельности за год сократились за счет результатов от операций по страхованию жизни, которые во многом компенсируются инвестиционными результатами страховщиков жизни. Более подробно о структуре финансового результата страховщиков см. во врезке.

По итогам 2020 г. рентабельность российских страховщиков незначительно сократилась за счет роста активов и капитала при практически неизменном уровне прибыли, но осталась высокой. Влияние на годовые показатели оказала отрицательная переоценка валютных активов в IV квартале 2020 г. на фоне укрепления рубля. Рентабельность капитала в 2020 г. составила 28,7%, активов – 6,8%. Рентабельность собственных средств российских страховщиков максимальна среди сегментов НФО. При этом она существенно опережает значения рентабельности банковского сектора (рис. 12).

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА НФО И КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (%)

Рис. 12



Источник: Банк России.

¹ Указана прибыль до налогообложения.

² Терминология отчетности.

³ Курс доллара США на 31.12.2020 составил 73,9 руб., на 31.12.2019 – 61,9 рубля.

Вместе с тем кредитные организации зачастую являются бенефициарами страховой деятельности, так как многие страховщики входят в банковские группы. Так, по итогам 2020 г. 4 из 10 страховщиков по величине чистой прибыли (на них приходится четверть совокупной прибыли страхового сектора) входят в финансовые группы, центром которых являются крупнейшие российские банки.

При этом способ перенаправления финансовых потоков от страховщика банку зависит от выбранной модели сотрудничества. Например, страховые компании, входящие с банками в одну финансовую группу, могут платить им высокие комиссии за полученные взносы, что является формой распределения прибыли внутри группы. Также часть прибыли может перенаправляться собственникам в виде дивидендов.

Наиболее яркой тенденцией в динамике структуры активов страховщиков в 2020 г. стало увеличение доли облигаций. Так, доли корпоративных и государственных облигаций увеличились на 2 п.п. каждая, до 27 и 21% активов соответственно. Рост доли долговых инструментов связан как с их положительной переоценкой⁴, так и с перенаправлением части средств с депозитов в облигационные инструменты. Доля депозитов в активах страховщиков за год снизилась на 4 п.п., до 15%. Выход из этого инструмента может быть связан со снижением ставок по ним.

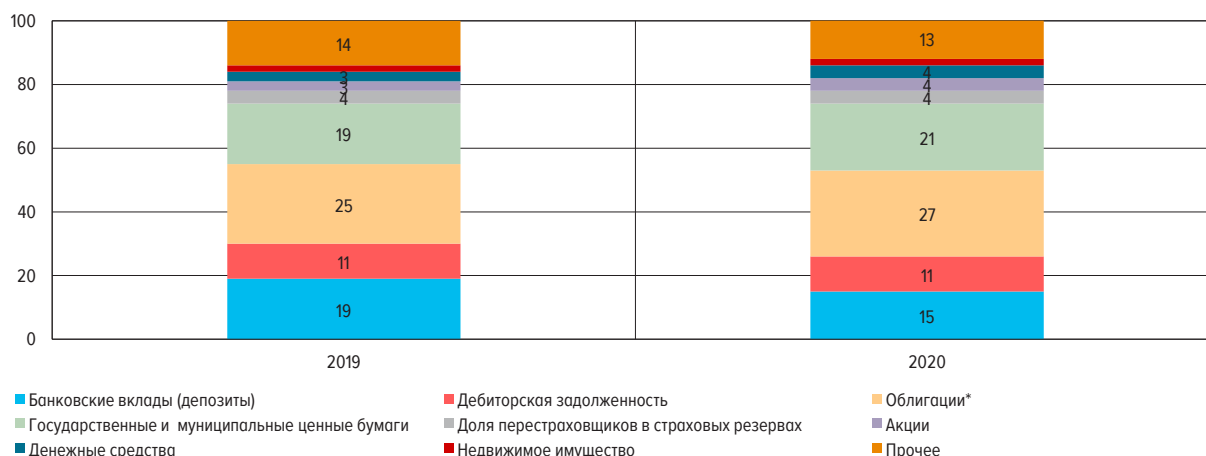
Капитал страховых организаций на конец 2020 г. составил 876,3 млрд руб. (+8,1% г/г). Величина активов – 3,8 трлн руб. (+14,3% г/г).

В целом страховщики прошли сложный экономический период с хорошими показателями и запасами финансовых ресурсов. Так, отклонение фактического размера маржи платежеспособности от нормативного, которое характеризует запас средств страховщиков, свободных от страховых обязательств, составило 1,99 на конец 2020 г. (1,85 на конец 2019 г.).

В конце 2020 г. был принят закон⁵, наделяющий Банк России правом в случае подозрений в выводе страховщиками средств незамедлительно останавливать операции по счетам компаний. Это нововведение призвано повысить защиту клиентов страховщиков за счет предотвращения вывода средств после отзыва у компании лицензии. Одновременно были приняты поправки, учитывающие последствия пандемии коронавируса для страхового рынка, кото-

СТРУКТУРА АКТИВОВ СТРАХОВЩИКОВ
(%)

Рис. 13



* За исключением государственных и муниципальных ценных бумаг, облигаций с ипотечным покрытием, облигаций ипотечных агентств и жилищных сертификатов.
Источник: Банк России.

⁴ Индекс полной доходности государственных ценных бумаг RGBITR за год вырос на 8,5%, индекс полной доходности корпоративных облигаций RUCBITR – на 8,3%.

⁵ Федеральный закон от 22.12.2020 № 442-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части введения обеспечительных мер, направленных на сохранение имущества субъекта страхового дела в целях исполнения его обязательств».

рые переносят срок повышения минимального уставного капитала страховых компаний на год (первый этап был реализован к началу 2020 г., второй этап предлагается перенести на начало 2022 г., третий этап – на начало 2023 г.).

Снижение числа страховых организаций на 18 ед. за год, до 160 ед. на конец 2020 г. (в основном компании покидали рынок добровольно), привело лишь к небольшому увеличению концентрации страхового рынка: уходили небольшие компании. Доля топ-20 страховщиков по объему активов составила 80,3% (+0,3 п.п. за год). Доля топ-20 страховщиков по величине взносов выросла за год на 2,3 п.п., до 84,9%.

Ключевые факторы финансового результата российских страховщиков

В 2020 г. прибыль российского страхового рынка немного выросла. Рост прибыли был связан с увеличением доходов от инвестиционной деятельности (за счет переоценки валютных активов) (рис. 2). При этом результаты от страховой деятельности снизились (рис. 1). Рост прибыли от инвестиционной деятельности и снижение прибыли от страховой деятельности наблюдались как у страховщиков, специализирующихся на долгосрочном страховании жизни¹, так и у прочих страховщиков.

При этом на страховщиков жизни приходится основной объем инвестиционной прибыли российского страхового рынка, на иных страховщиков – прибыль от страховой деятельности (рис. 3–6). Различия структуры формирования доходов этих двух групп страховщиков связаны с отличиями экономической сути долгосрочного страхования жизни от иных видов страхования, а также с особенностями учета доходов от страховой и инвестиционной деятельности по продуктам страхования жизни.

Во-первых, обязательства по страхованию жизни носят более долгосрочный характер, чем обязательства по иным видам страхования. Это дает страховщикам жизни возможность проводить более гибкую инвестиционную политику и вкладывать резервы в более долгосрочные инструменты с потенциально большей доходностью. В классическом долгосрочном страховании жизни при расчете премии относительно страховой суммы учитывается ставка дисконтирования, так как страховщики имеют возможность инвестировать страховые резервы в долгосрочные финансовые инструменты, что позволяет использовать прибыль от инвестирования для начисления страхователям как гарантированной доходности, предусмотренной договором, так и дополнительной доходности по договорам с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. При этом большая часть резервов по страхованию иному, чем страхование жизни, приходится на краткосрочные инструменты, доходность по которым минимальна или отсутствует (в том числе дебиторская задолженность, денежные средства) (рис. 7, 8).

Во-вторых, существенное влияние оказывают особенности учета результатов от страховой и инвестиционной деятельности страховщиками жизни. Так, по мере приближения к сроку выплаты по риску дожития растет математический резерв (на ставку дисконтирования), что генерирует расход по страховой деятельности. Вместе с тем процентный доход, который получен по инвестированным резервам, отражается в доходах от инвестиционной деятельности. При этом выплаты по таким договорам осуществляются за счет резервов: идет параллельный процесс увеличения выплат и снижения резервов, что нивелирует влияние таких операций на результат от страховой деятельности по страхованию жизни. Таким образом, снижение результатов от страховой деятельности российских страховщиков жизни по итогам 2020 г. объясняется в том числе завершением и приближением к завершению части 3–5-летних договоров ИСЖ, массово заключавшихся в предыдущие периоды. Одновременно инвестиционные доходы по этим договорам учитываются в инвестиционной прибыли страховщиков жизни.

Кроме того, за счет наличия у страховщиков жизни договоров, номинированных в иностранной валюте, при росте доходов от инвестиционной деятельности страховщиков жизни (за счет валютной переоценки активов, приобретаемых страховщиками в том числе для хеджирования валютных обязательств) происходит снижение доходов от страховой деятельности (за счет переоценки валютных обязательств). Также в связи с ростом инвестиционного дохода по договорам ИСЖ и НСЖ растет резерв бонусов и резерв опций и гарантий, который отражается в изменении резервов и обязательств страховщиков, т.е. генерирует расход по страховой деятельности страховщиков.

Таким образом, в связи с взаимным и зачастую разнонаправленным влиянием инвестиционных и страховых доходов страховщиков жизни целесообразно рассматривать динамику их движения в совокупности с учетом этих особенностей.

Влияние на прибыль страховщиков жизни в 2021 г. может оказать введение [минимальных условий](#) осуществления страховщиками ИСЖ и НСЖ, в том числе усиление рисков составляющей, начало действия страховой защиты с момента уплаты первого взноса, защита капитала, вмененная доходность и прочее. В случае снижения заинтересованности страховщиков в реализации продуктов по новым условиям вероятно сокращение результатов от операций по страхованию жизни, что приведет к сокращению величины итогового финансового результата страховщиков.

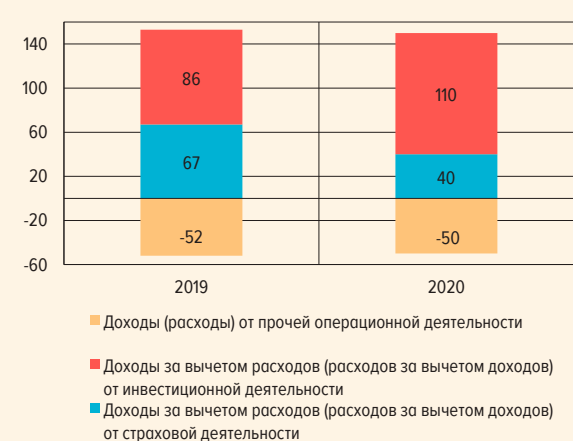
¹ В данном разделе в качестве страховщиков жизни рассматривались компании, более 40% взносов которых приходится на страхование жизни (за вычетом страхования жизни заемщиков).

СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2020 ГОДУ*

Прибыль (убыток) до налогообложения 248 млрд руб. (0%)	Результат от операций по страхованию жизни -99 млрд руб. (219%)	Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни 198 млрд руб. (1%)	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности 275 млрд руб. (30%)	Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности -126 млрд руб. (-2%)
	=	=		
	Заработанные страховые премии	Заработанные страховые премии		
	426 млрд руб. (5%)	961 млрд руб. (3%)		
	-	-		
	Выплаты	Состоявшиеся убытки		
	-205 млрд руб. (53%)	-458 млрд руб. (1%)		
	-	-		
	Изменение резервов и обязательств	Расходы по ведению страховых операций		
	-227 млрд руб. (6%)	-289 (12%)		
-	-			
Расходы по ведению страховых операций	Отчисления от страховых премий			
-93 млрд руб. (5%)	-7 млрд руб. (3%)			
+	+			
Прочие доходы за вычетом прочих расходов	Прочие доходы за вычетом прочих расходов			
-1 млрд руб. (-31%)	-10 млрд руб. (-36%)			
=	=			
Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности 98 млрд руб. (-40%)				

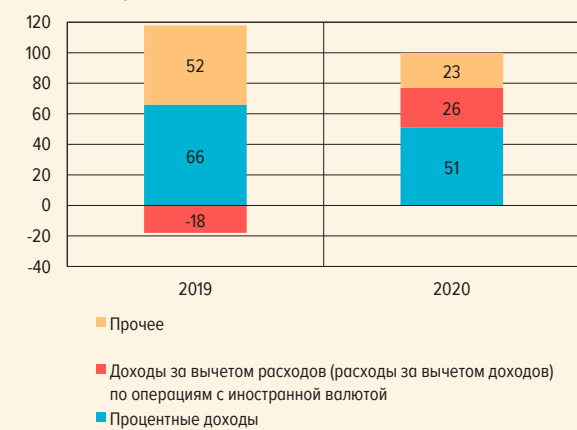
* В скобках указан прирост по сравнению со значением за 2019 год.
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ Рис. 1



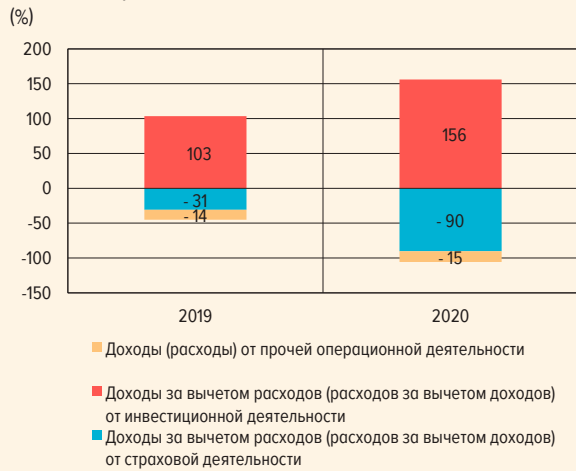
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ ЗА ВЫЧЕТОМ РАСХОДОВ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ Рис. 2



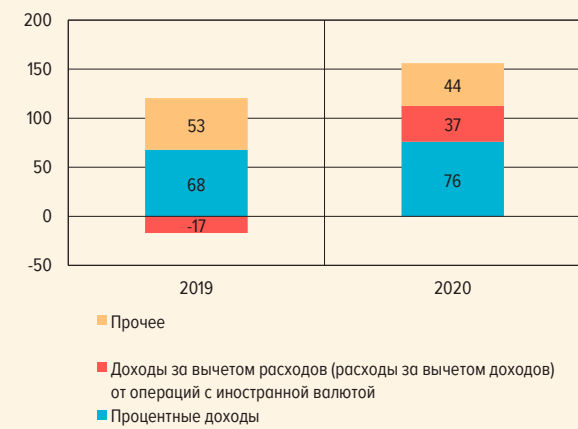
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ Рис. 3



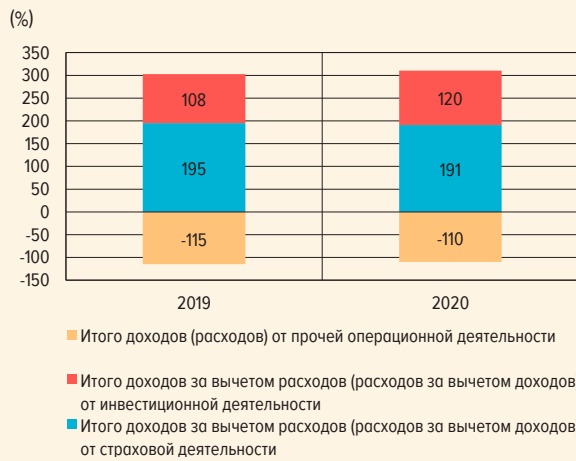
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ ЗА ВЫЧЕТОМ РАСХОДОВ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ Рис. 4



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА СТРАХОВАНИИ ИНОМ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ Рис. 5



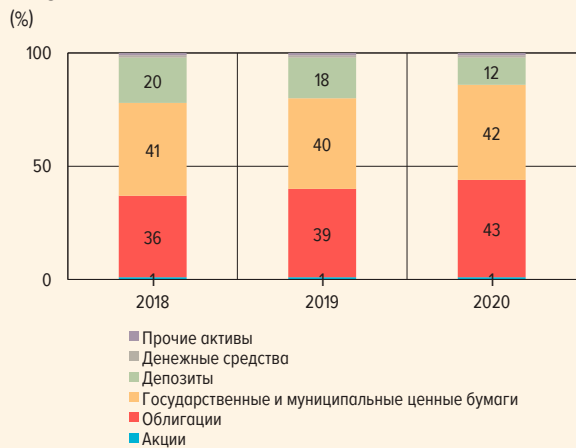
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА СТРАХОВАНИИ ИНОМ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ Рис. 6



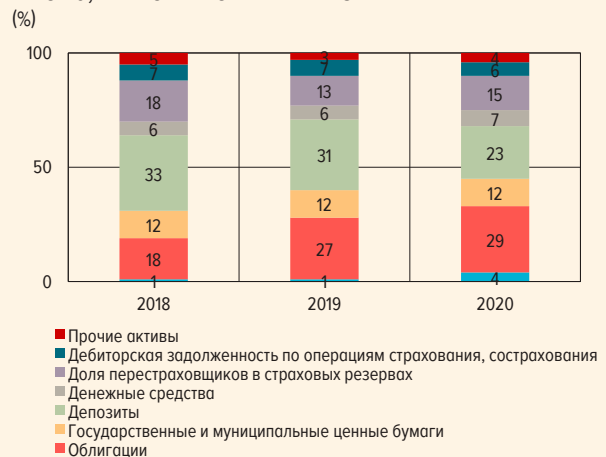
Источник: Банк России.

СТРУКТУРА АКТИВОВ, В КОТОРЫЕ ИНВЕСТИРОВАНЫ РЕЗЕРВЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ Рис. 7



Источник: Банк России.

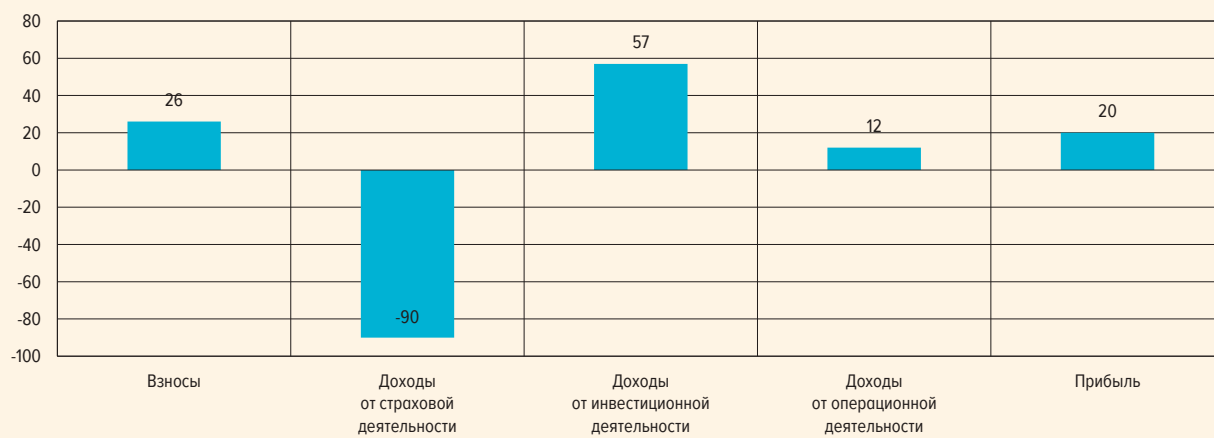
СТРУКТУРА АКТИВОВ, В КОТОРЫЕ ИНВЕСТИРОВАНЫ РЕЗЕРВЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ИНОМУ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ Рис. 8



Источник: Банк России.

ДОЛЯ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ В СОВОКУПНОЙ ПРИБЫЛИ И ВЗНОСАХ СТРАХОВОГО РЫНКА В 2020 ГОДУ (%)

Рис. 9



Источник: Банк России.