

Экономика региона

Страхование существования

Страховой рынок переживает период пертурбаций, причинами которых стала не только повышенная заболеваемость из-за коронавируса, но и необходимость коррекции портфеля предложений участников рынка. Эксперты подводят неоднозначные итоги прошедшего года, отмечая низкую доходность полисов инвестиционного страхования жизни. Будущим драйвером роста может стать система гарантирования страховых вложений, считают они.

— финансы —

Пандемия коронавируса ожидаемо стала драйвером роста рынка страховых услуг, говорят эксперты. «Большинство компаний гибко отреагировали на вызовы и изменения потребностей. Они не только предложили новые продукты, те же «коронавирусные» страховки, но и быстро перестроили свои бизнес-процессы на дистанционный формат», — говорит начальник Сибирского главного управления Банка России Николай Морев. Генеральный директор «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов отмечает, что из-за пандемии люди более осознанно стали подходить к вопросам страхования.

«В 2020 году к страхованию от несчастных случаев и защите денежных средств на картах добавились страховка от рисков заражения коронавирусом», — говорит директор Сибирского Уральского макрорегиона Райффайзенбанка Эльвира Емец. При этом страховые риски заражения вирусом SARS-CoV-2, помимо программы обязательного медицинского страхования, было включено в продуктивную линейку страховых компаний как в виде отдельного инструмента, так и опцией в составе комплексных страховых продуктов, говорят участники рынка. Это обеспечило широкую диверсификацию каналов продаж от индивидуального добровольного страхования до страхования жизни и здоровья в качестве элемента снижения рисков при оформлении потребительских и ипотечных займов.

Рост рынка страхования жизни и здоровья обусловлен также появлением в апреле 2020 года новой госпрограммы льготной ипотеки на новостройки со ставкой до 6,5% и собственных программ банков. За счет этого заметно вырос ипотечный портфель. Так, в Сибири объемы кредитов под залог жилья увеличились почти в полтора раза. Этому и обязан сопутствующий рост сделок страхования жизни и здоровья заемщика, которые, уменьшая риски банка-кредитора, являются элементом ипотечной сделки.

Что касается ипотечного кредитования и связанного с ним страхования, то основной рост пришелся на вторую половину года и был связан в первую очередь с госпрограммами, рассказывает Эльвира Емец. «Ипотечное кредитование помогло продажам страховых продуктов в регионах», — говорит Андрей Дроздов.

Кроме того, страховые инструменты защиты жизни и здоровья вошли в состав комплексных структурных продуктов, таких как инвестиционное (ИЖС) и накопительное (НЖС)

страхование. Эти продукты в последние годы активно продвигаются кредитными организациями в качестве альтернативы или дополнения классических депозитов. Николай Морев считает одним из факторов роста рынка страхования снижение ставок по депозитам вслед за смягчением денежно-кредитной политики и появление интереса к структурным страховым продуктам как к потенциальным источникам повышенной доходности. «И здесь может возникнуть риск неосознанного инвестирования, когда в погоне за повышенной доходностью клиент приобретает непонятный ему инструмент, который в итоге может стать для него убыточным», — говорит начальник Сибирского главного управления Банка России.

Цифры роста, но не только

Такая совокупность нескольких факторов привела в целом к росту рынка страхования жизни и здоровья. При этом очевидным лидером стало страхование от несчастных случаев и болезней — по финансовым результатам оно многократно превзошло страхование жизни.

По информации СибГУ БР, за девять месяцев 2020 года страховые компании в Сибирском федеральном округе за такие полисы получили сборов на сумму 11,5 млрд руб., что почти на 62% больше, чем год назад.

Отдельные участники страхового рынка демонстрируют еще большие темпы роста объемов страховых премий в лидирующем сегменте. Так, по данным директора филиала ПАО «СК «Ростотстрах» в Новосибирской области Алексея Игошина, за девять месяцев 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года по Сибирскому федеральному округу в сегменте страхования от несчастных случаев и болезней прирост составил 141,7%.

«Хотя в «Сбербанк Страхование жизни» нет специальной страховой программы на случай заболевания коронавирусом, оно не является исключением из страхового покрытия по действующим программам», — сообщила пресс-служба страховой компании. По ее информации, в 2020 году программы страхования, которые не содержат исключений либо ограничений, связанных с коронавирусом, оформили почти 197 тыс. жителей СФО — в 2,8 раза больше, чем годом ранее.

Николай Морев связывает такую динамику как с возобновлением роста кредитования физических лиц и программой льготной ипотеки — большая часть страхования от несчастных случаев приходится на страхование жизни и здоровья заемщиков, так и с ростом спроса на «корона-



Очевидным лидером стало страхование от несчастных случаев и болезней — по финансовым результатам оно многократно превзошло страхование жизни

вирусные» страховки, которые с апреля 2020 года появились на страховом рынке. «Доля сегмента „страхование от несчастных случаев и болезней“ в общем объеме страховых премий увеличилась с 12% до 18%», — говорит господин Морев.

Однако, несмотря на лидерство в темпах роста объемов страховых премий, выплаты по страховым полисам, подразумевающим защиту от несчастных случаев и болезней, сократились почти на треть. «Частично это связано с отказами в выплате страхового возмещения по полисам от COVID-19 из-за изначально некорректных условий страхования. Проще говоря, людям не объясняли, в каких случаях им откажут в выплатах, то есть речь идет о мисселинге (недобросовестной практике продаж, при которой информация о товаре или услуге преднамеренно искажается, вследствие чего покупатель вводится в заблуждение относительно необходимости его приобретения). Таких случаев на старте продаж „коронавирусных“ страховок было много. Банк России практически сразу обратил внимание страховщиков на непропорциональное поведение, и они скорректировали условия страхования», — рассказывает начальник Сибирского главного управления Банка России.

Дожили — получили

В Сибирском федеральном округе рост объемов страховых премий в сегменте страхования жизни за девять месяцев 2020 года оказался гораздо более скромным по сравнению с показателями сегмента страхования от несчастных случаев и болезней — по данным СибГУ БР, он составил всего 2,6%. Однако Николай Морев отмечает общий рост количества заключенных договоров на 13%, при этом сами страховки жизни за год в среднем подешевели на 7 тыс. руб., до 74 тыс. руб. «Иными словами, страховаться стали чаще, но сами страховые продукты стали дешевле во всех регионах Сибири, за исключением Иркутской области, где они подорожали на 6,5%», — говорит господин Морев. По его словам, самыми дорогими, как и год назад, остались такие продукты в Новосибирской и Томской областях — более 100 тыс. руб.

Тем не менее пресс-служба «Сбербанк Страхование жизни» сообщает, что больше всего страховых полисов компанией продано в Томской области. А по информации Николая Морева, жители Новосибирской области заплатили страховщикам Сибири почти четверть всех премий — 4,2 млрд руб. «Продажи НЖС превзошли 120%», — говорит Андрей Дроздов. Генеральный директор «БКС Страхование жизни» рассказывает о востребованности интересных инвестиционных программ для страхователей: по его словам, банки, переходящие на продвижение продукта «ИЖС конструктор», увеличили продажи на 120–140%.

В отличие от выплат в сегменте страхования от несчастных случаев и болезней, динамика выплат по полисам страхования жизни положительная. За три квартала 2020 года она составила 73%, и Николай Морев связывает такой значительный рост выплат по страхованию жизни с массовыми выплатами по закончившимся полисам ИЖС ранее заключенных договоров. «Дело в том, что пик заключения договоров ИЖС был в 2017 году, большинство из них со сроком на три-пять лет», — поясняет господин Морев.

Тренды и перспективы

Общими трендами в 2020 году для всех финансовых продуктов — как банковских, так и инвестиционных, страховых — стали ускоренная цифровизация процессов и обеспечение удаленного доступа при приобретении и использовании. Николай Морев говорит, что пандемия существенно подстегнула страховую рынок к цифровой трансформации и развитию систем удаленного клиентского сервиса. По его мнению, цифровизация будет стирать региональные границы, и конкуренция за клиентов будет нарастать.

«Растет значимость цифровых каналов коммуникаций. Клиенты хотят не только оформлять полисы не выходя из дома, но и проводить мониторинг предложений, получать консультации, сообщать о страховом случае. Кроме того, все более важную роль играет прозрачность условий и упрощение процесса урегулирования убытков», — считает Эльвира Емец.

Однако страховой рынок, поддерживая общие тренды, отличается и своими особенными тенденциями. Так, Николай Морев, рассказывая о развитии страховых накопительных и инвестиционных продуктов, приводит информацию о фактической доходности ИЖС. Средняя доходность по трехлетним полисам ИЖС, завершившимся в течение девяти месяцев 2020 года, составила 4,2% годовых, по пятилетним — 3,1% годовых. При этом половина полисов ИЖС показала доходность в пределах 1%, и только по 17% договоров клиенты получили доход выше 5%. «И здесь важно учитывать, сумеют ли страховщики показать хорошую доходность по таким программам и выйти за пределы ставок по депозитам», — говорит господин Морев. Он отмечает, что структура рынка страхования жизни постепенно меняется за счет увеличения доли НЖС.

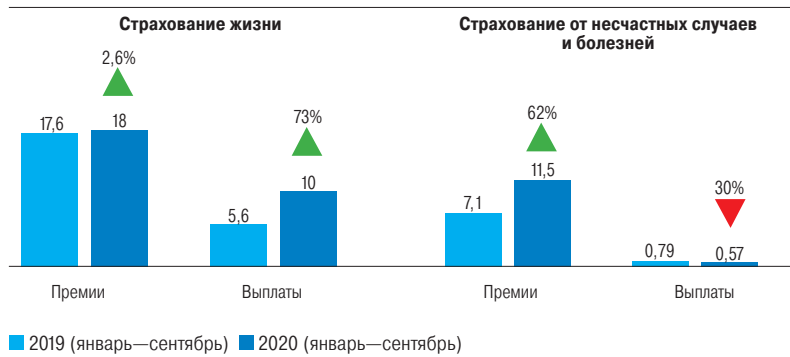
Говоря о трендах последних лет, Алексей Игошин отмечает рост интереса к инвестиционному страхованию жизни, которое на фоне снижения ставок по депозитам и рисковости составляющей других финансовых инструментов рассматривалось населением как безрисковый финансовый инструмент вложения денег с высокой доходностью. Однако директор филиала ПАО «СК „Ростотстрах“» в Новосибирской области признает, что низкий финансовый результат по закончившимся трехлетним и пятилетним полисам, а также введенные меры ЦБ РФ по борьбе с мисселингом в ИЖС привели к снижению интереса граждан к инвестиционному страховым продуктам. «Вместе с тем инициативы регулятора по повышению прозрачности накопительного и инвестиционного страхования жизни возвращают доверие потребителей к этим продуктам, о чем свидетельствует положительный тренд развития этих видов страхования в 2020 году», — резюмирует господин Игошин.

Значительным драйвером рынка страхования могут стать законодательные предложения по созданию системы гарантирования на рынке страхования жизни, которую, по информации Николая Морева, разработал Банк России в декабре 2020 года. «Система гарантирования будет строиться на тех же принципах, что и страхование банковских депозитов и пенсионных накоплений», — говорит начальник Сибирского главного управления Банка России. По его мнению, если инициатива получит законодательное одобрение, то это повысит доверие населения к среднесрочным и долгосрочным комбинированным продуктам страховщиков.

Игорь Степанов

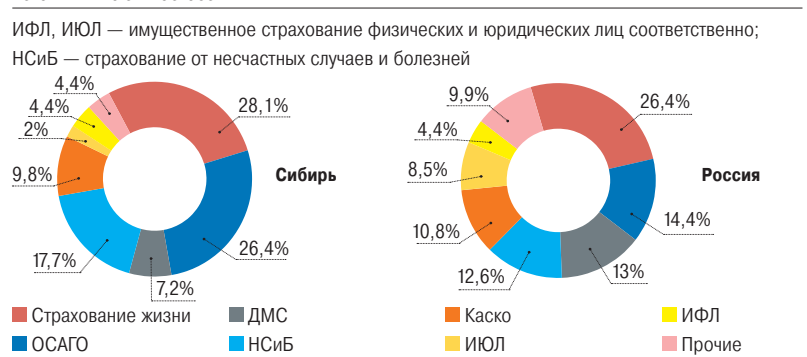
ОБЪЕМЫ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ И ВЫПЛАТ В СИБИРИ, МЛРД РУБ.

источник: сибгу бр



СТРУКТУРА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ РОССИИ И СФО

источник: пАО СК «Ростотстрах»



Сибирь в предвкушении золота

— конъюнктура —

«14» Так же считает Антон Проксудин: «Олимпиада» сократила объемы выпускаемого золота в 2020 году из-за снижения содержания драгметалла в руде.

Снижение содержания в переработке на Олимпиадском ГОКЕ в 2020 году подтвердил «Полос» в своем отчете, отметив, что «отчасти оно нивелировано увеличением объемов переработки и повышением уровня извлечения». Валерий Емельянов в то же время полагает, что коэффициент извлечения на месторождениях за год снизился незначительно — всего на 0,2%, до 83,9%. «Это обычный уровень для компании. Следовательно, говорить об истощении руды пока рано», — говорит эксперт.

В 2020 году Павел Грачев на Международном биржевом форуме говорил, ссылаясь на данные аналитической компании Metal Focus, что мировое производство золота в перспективе до 2030 года может сократиться на 15–20% к сегодняшнему уровню по причине истощения запасов. Мировые запасы золота с точки зрения качества и количества будут сокращаться в долгосрочной перспективе, говорил господин Грачев. Это будет влиять на произ-

водство золота, которое уже стагнирует. Так, за последний год этот показатель снизился на 5–10%. «Мы не видим сейчас существенных проектов, которые могли бы превратить эту тенденцию. Но если сравнить запасы золота в мире на 2020 год с запасами в 2010 году, то они сократились на 10%», — констатировал он. Если брать показатель среднего содержания золота в руде, то он сократился на 15–20% к 2030 году по миру, отмечает Metal Focus. «В этом случае к 2030 году мы получим среднее содержание на уровне 1 грамма золота на тонну руды. Резервы сокращаются, их качество тоже снижается. Затраты на добычу будут расти», — говорит Павел Грачев.

Месторождению быть

Большая часть инвестиций в золотодобычу осуществляется крупными игроками рынка, реже — частными российскими инвестиционными фондами, а о масштабных государственных проектах финансирования или привлечения иностранного капитала в отрасль практически ничего неизвестно, считает Ксения Лашина. Она также отмечает, что на фоне принятого ранее решения Сибнедра с 2019 года отмечается рост интереса бизнеса к добыче зо-

лота. «Связано это с тем, что в 2015–2016 годах был принят нормативный акт, предусматривающий возможность выдачи лицензий на разработку месторождений без проведения конкурсов и аукционов, поскольку опыт проведения аукционов оказался неудачным. Теперь благодаря снижению барьеров для входа в отрасль в Сибнедрах ожидают, что количество заявок на получение лицензий на разработку небольших месторождений увеличится, от этого выиграют все стороны», — говорит спикер.

Как сообщили в Сибнедрах, за последние несколько лет интерес потенциальных недропользователей к получению в пользование недр для геологического изучения по заявительному принципу действительно вырос: без проведения аукционов и конкурсов на рассыпное и рудное золото в 2017 году было подано 70 заявок, в 2018 году — 86, в 2019 году — 176. Однако в 2020 году — лишь 56. При этом с 2018-го по 2020 год управление было проведено три аукциона на право пользования недрами, содержащими драгоценные металлы. Она также отмечает, что на фоне принятого ранее решения Сибнедра с 2019 года отмечается рост интереса бизнеса к добыче зо-

лота. «В аукционах приняты участие от двух до пяти участников. Все рассыпные месторождения на подведомственной территории Сибнедра относятся к мелким — с запасами не более 500 кг. Мелкие месторождения, вероятно, не привлекут крупных инвесторов», — комментирует начальник департамента по недропользованию и развитию нефтегазодобывающего комплекса администрации Томской области Олег Сергеев. «Развитие технологий добычи позволяет привлечь внимание на те месторождения, которые ранее считались малорентабельными из-за относительно небольших запасов или сложности с извлечением полезного металла», — считает он.

Динамика разведки и добычи, а также спроса на этот металл во всем мире говорит о том, что заинтересованность в освоении новых месторождений будет только увеличиваться, говорит и.о. начальника департамента по недропользованию и развитию нефтегазодобывающего комплекса администрации Томской области Олег Сергеев. «Развитие технологий добычи позволяет привлечь внимание на те месторождения, которые ранее считались малорентабельными из-за относительно небольших запасов или сложности с извлечением полезного металла», — считает он.

Риском здесь для золотодобытчиков не только в Сибири, но в России в целом может стать изменение в налогообложении. Государство взяло курс на увеличение налогов на фоне

сокращения поступлений от нефтегазового сектора экономики. «Нефтедобывающие компании при высоких ценах на нефть отдавали 60–70% доходов государству в виде налогов и других платежей. Золотодобывающие компании платят государству заметно меньше — не более 30%, поэтому есть риск увеличения налогообложения этой отрасли, что может сделать инвестиции в добычу золота менее маржинальными», — полагает Антон Проксудин.

Главным проектом золотодобычи в Сибири и источником поступления инвестиций в ближайшем будущем эксперты называют «Сухой лог» в Иркутской области, который «Полос» рассчитывает запустить к 2026 году. В конце прошлого года компания завершила предварительное технико-экономическое обоснование проекта. Первоначальные затраты оцениваются в \$3,3 млрд. Производительность ЗИФ на месторождении составит порядка 33,2 млн т с коэффициентом извлечения 92%. Среднегодовой объем производства запланирован в объеме около 2,3 млн унций. «То есть с освоением „Сухого лога“ добыча золота в Сибири практически удвоится», — комментирует Алексей Калачев. Перспективы добычи в Сибири более чем впечатляющие, отмечают

эксперты. «Иркутская область в ближайшую пятилетку догонит по объему производства Красноярский край, а СФО суммарно приблизится по добыче к уровню ДФО», — отмечает Валерий Емельянов.

В настоящий момент на «Сухом лог» осуществляются подготовительные буровые работы. Полноценное начало эксплуатации этого месторождения предполагается в 2027 году.

В целом эксперты аналитической компании Metals Focus прогнозируют в 2021 году рост золотодобычи в мире на 8,8%. По оценке экспертов, спрос на золото вырастет на 17%. «Мы ожидаем, что в 2021 году перебои в добыче полезных ископаемых из-за пандемии COVID-19 сократятся, и она перестанет быть препятствием для наращивания первичного производства золота», — рассказали в WGC.

Аналитики «Финама» считают, что в 2021 году для золота ситуация на рынке будет складываться благоприятно: спрос на золото со стороны ювелирной отрасли и технологического сектора будет постепенно восстанавливаться. При этом инвестиционный спрос на золото останется высоким, поскольку сохранится потребность инвесторов в защитных активах.

Лолита Белова