



Національний
банк України

Аналіз портфелів страховиків зі страхування життя за 2020-2022 роки

*за результатами дослідження
портфелів 12 страховиків зі
страхування життя*

Департамент нагляду за ринком небанківських
фінансових послуг

Управління нагляду за страховим ринком

Київ, 07 листопада 2023 року

РИНОК СТРАХУВАННЯ LIFE. КОНЦЕНТРАЦІЯ РИНКУ

Показники	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12
Страхові премії, млн грн (2022)	2 078	519	508	423	398	297	266	90	67	60	53	0
Частка ринку Life, %	43,7%	10,9%	10,7%	8,9%	8,4%	6,2%	5,6%	1,9%	1,4%	1,3%	1,1%	0,0%
Страхові резерви, млн грн (на 31.12.22)	5 002	3 740	4 448	1 000	1 419	122	84	248	45	620	351	11
Частка ринку Life, %	29,3%	21,9%	26,0%	5,9%	8,3%	0,7%	0,5%	1,4%	0,3%	3,6%	2,1%	0,1%

Загальний обсяг ринку - 4,7 млрд грн, станом на 31.12.22 розмір резервів становить 17,1 млрд. грн. Ринок представлений 12 компаніями, з яких лише 8 зосереджені на укладанні середньо- та довгострокових договорів (основа life-страхування).

Ринок висококонцентрований – більше 90% всіх резервів ринку сформовано 5-ма основним гравцями.

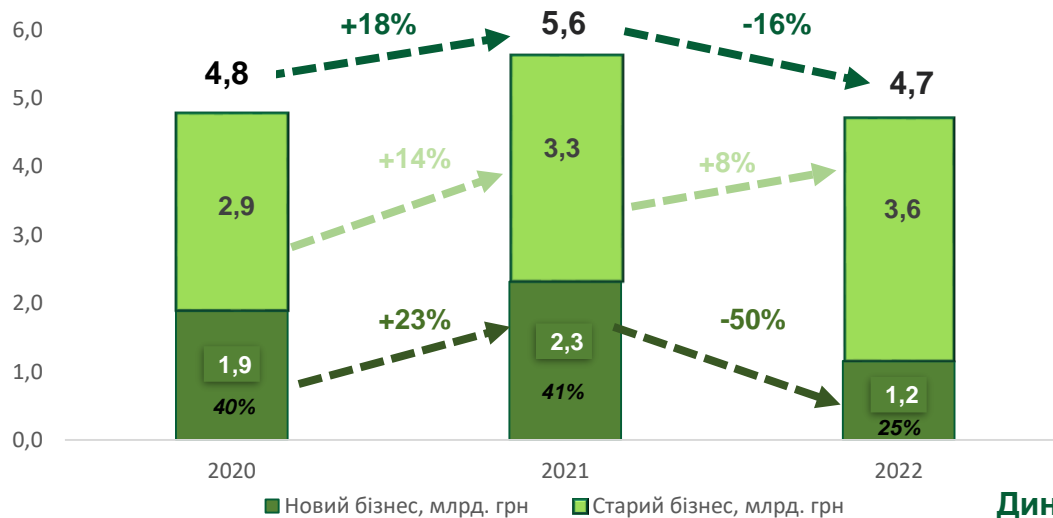
Висока концентрація ринку створює суттєві ризики фінансової стабільності ринку страхування життя в цілому.

	ТОП3	ТОП5	ТОП10
Концентрація ринку за розміром страхових резервів, на 31.12.22	77,2%	91,3%	99,7%
Концентрація ринку за розміром страхових премій, на 31.12.22	65,2%	82,5%	98,9%

Інформація на кожному із слайдів презентації подана знеособлено. Під одним і тим самим номером на різних слайдах знеособлені дані різних страховиків.

ДИНАМІКА ПРЕМІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Динаміка премій зі страхування життя, млрд. грн



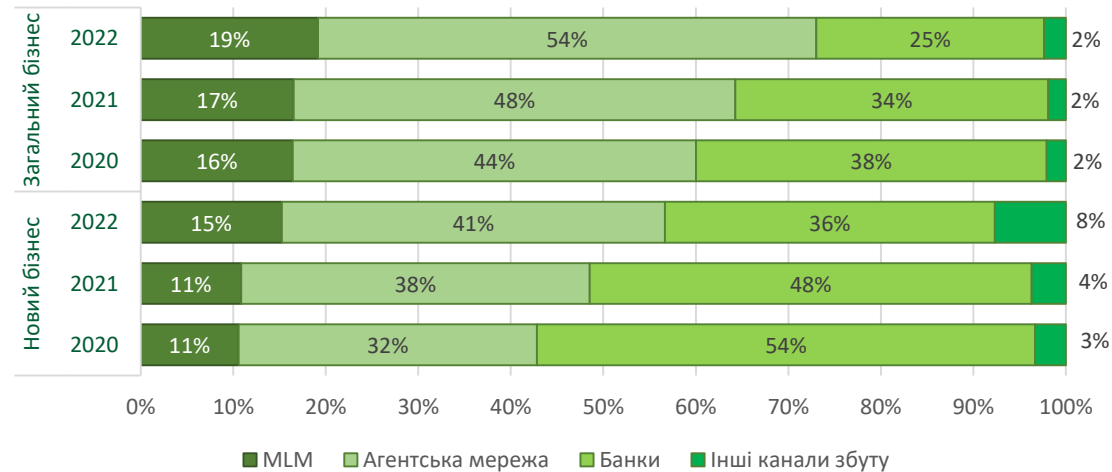
Загальний обсяг премій life-ринку за останній рік скоротився на 16% (за даними страховиків, які брали участь в дослідженні), у т. ч. обсяги нового бізнесу скоротилися майже на 50%. Стрімке падіння нового бізнесу відбулось в сегменті короткострокових договорів в каналі банки. Активніший розвиток ринку за рахунок каналу банки за останні роки з акцентом на ризики, аналогічні до ризиків non-life ринку, нівелює переваги особливостей life-продуктів як інструментів формування «довгих грошей» з кращими інвестиційними можливостями.

Найбільший обсяг платежів надходить від агентської мережі – більше 2,5 млрд грн, з них у новому бізнесі – близько 0,5 млн грн.

В старому бізнесі за всіма каналами збуту спостерігається зростання, окрім банків з падінням на 5%, що може свідчити про високий рівень платоспроможності клієнтів даного сегменту і клієнтоорієнтований підхід страховиків сегменту life в кризовий період.

В той же час у новому бізнесі спостерігається зниження обсягу страхових платежів в усіх каналах на більш, ніж 30% (в банках більше, ніж на 60%), крім інших каналів збуту, де зростання в +4%.

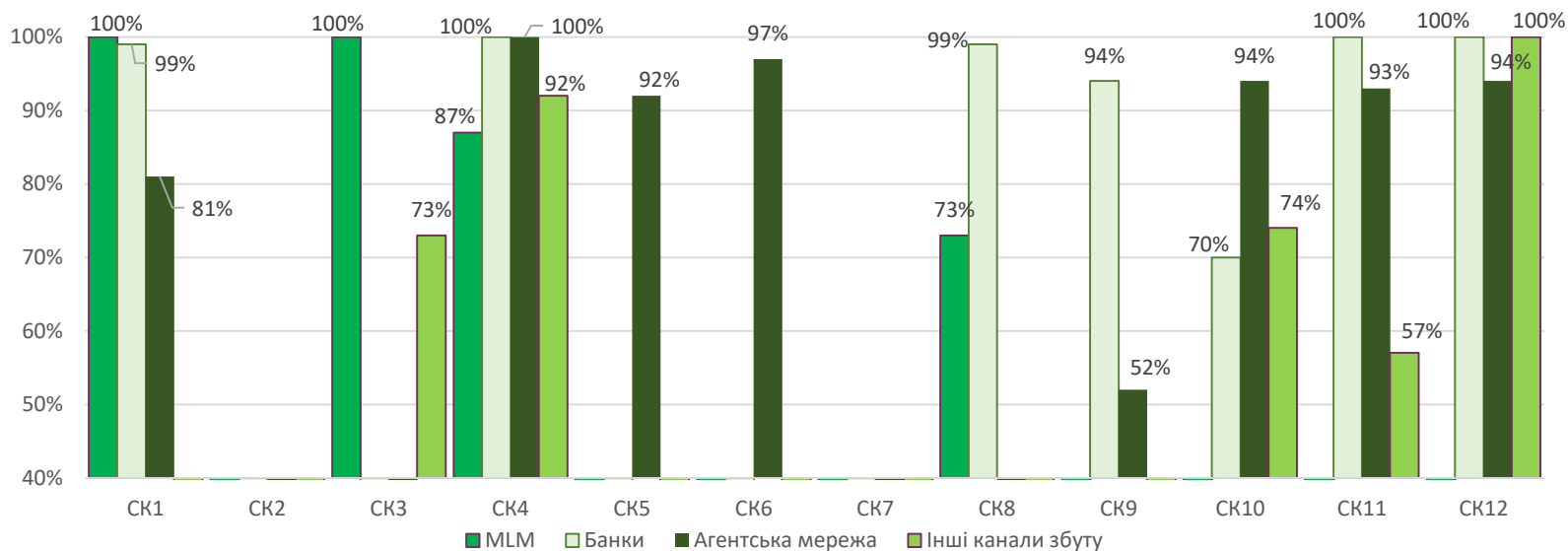
Динаміка зміни структури каналів збуту



*Договори, укладені в досліджуваному звітному періоді - фінансовий рік, та страхові премії, нараховані за такими договорами. Відповідно старий бізнес - договори, укладені в попередніх звітних періодах та страхові премії, нараховані за договорами, укладеними в попередніх звітних періодах.

КОНЦЕНТРАЦІЯ ЗА ОСНОВНИМИ ПАРТНЕРАМИ (новий бізнес)

ТОП3 посередників в розрізі каналів продажів



В каналі агентська мережа (41% обсягів нового бізнесу) у більшості* страховиків, які працюють з даним каналом продажів і надали інформацію, концентрація ТОП3 партнерів становить більше 90%.

Банки (36% нового бізнесу): у більшості* страховиків, які працюють з даним каналом продажів і надали інформацію, концентрація ТОП3 партнерів становить 99% і більше.

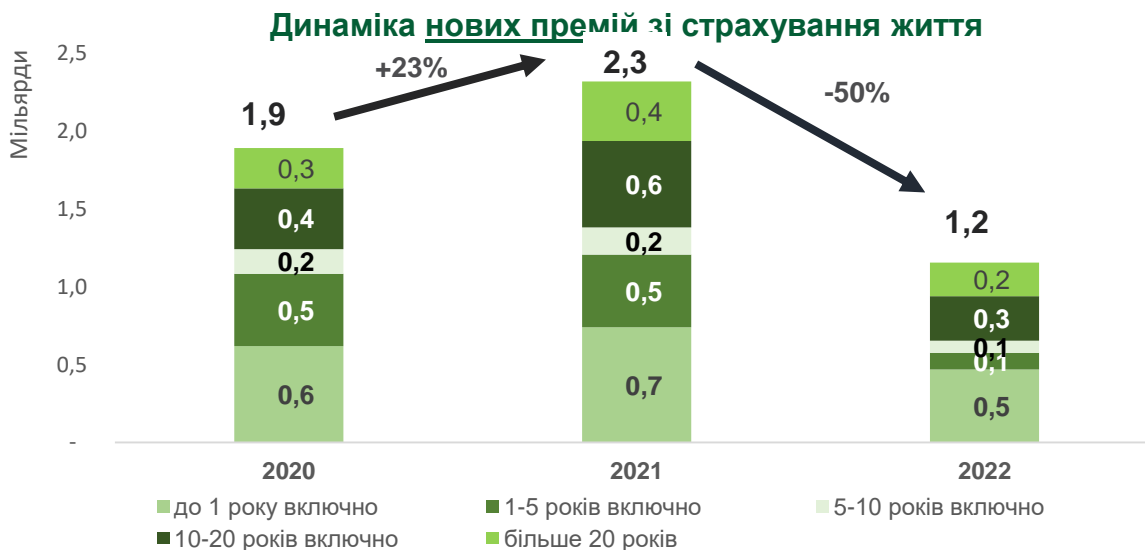
Інші канали збуту (8% нового бізнесу): більше 94% премій даного каналу генерується за однорічними договорами.

Значна концентрація продажів за окремими партнерами і висока залежність від страхових посередників, несе для life-ринку значні ризики волатильності та ризики зниження фінансової стійкості як кожного окремого страховика, так і life-ринку в цілому.

Відсутність розвитку нових та інноваційних каналів збуту свідчить про незмінну залежність ринку life від існуючих домінуючих каналів збуту та низьку зацікавленість інвесторів у розвитку ринку в цілому.

* Більшість страховиків- страховики, частка страхових премій яких у новому бізнесі становить більше 70%

ДИНАМІКА ПРЕМІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (загальні премії)

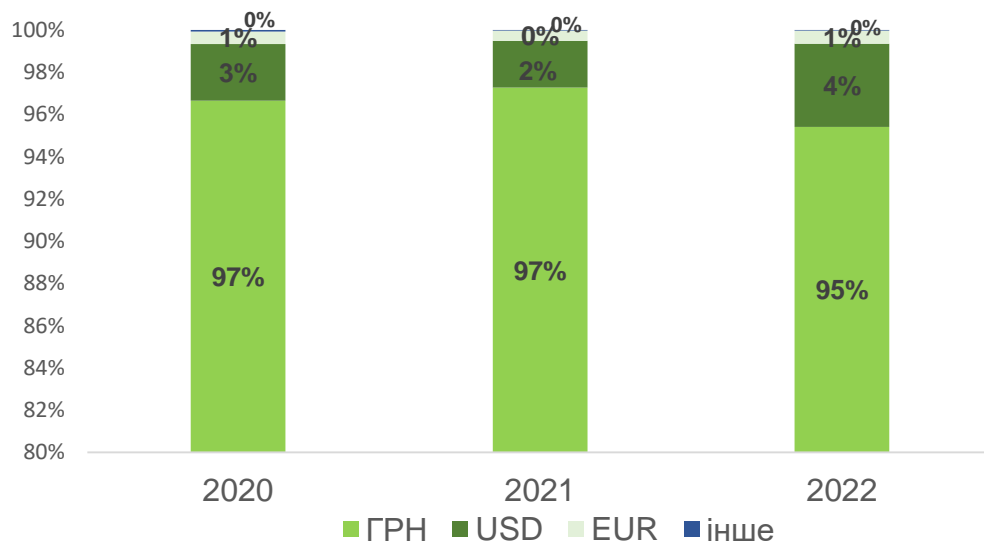


В структурі загальних премій зростає частка премій за довгостроковими договорами з 56% у 2020 році до 68% вже у 2022, яка в основному зосереджується в каналах MLM та агентській мережі, і демонструє зростання класичного ринку life-страхування.

Стагнація ринку в частині нового бізнесу, зокрема суттєве падіння кількості новоукладених довгострокових договорів (-52%), активізує процес старіння портфелів страховиків. Відповідно компанії починають займатись переважно підтримкою та обслуговуванням вже існуючих договорів, а деякі страховики взагалі не укладають нових полісів.

ДИНАМІКА ПРЕМІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (новий бізнес)

Структура нового бізнесу в розрізі валют



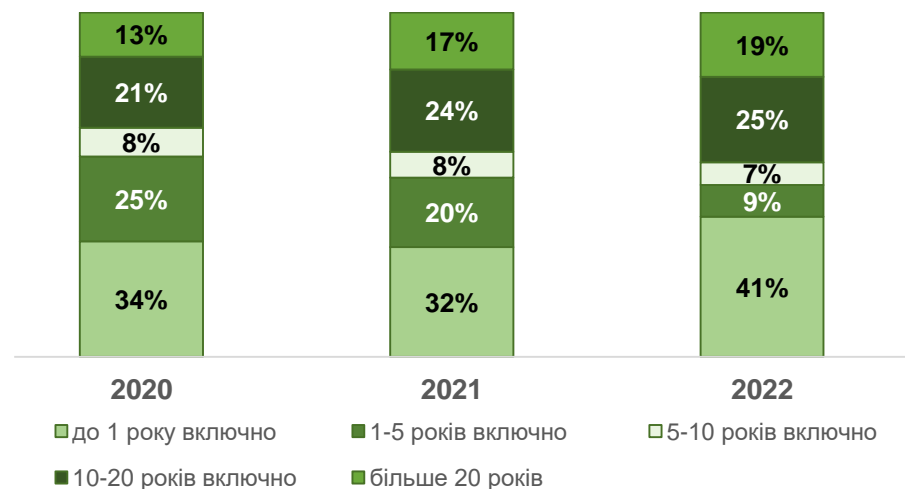
Переважна частина премій надходить за гривневими договорами: в 2020-2021 роках така частка складала 97%, в 2022 - 95% всіх договорів.

Близько 4% договорів за обсягом страхових премій укладається в іноземній валюті (дол США, євро). Два страховики на life-ринку укладають договори в інших розрахункових величинах/валютах – частка платежів за такими договорами складає менше 1%.

Якщо в структурі нового бізнесу в 2020 році страхові премії рівномірно розподілялись в коротко- (до 1 року), середньо- (до 10 років) та довгостроковому (більше 10 років) сегментах, то вже в 2022 році акценти змістились на довгострокові договори – 44%, що пов'язано, із скороченням діяльності в каналі банки (-0,7 млрд. грн), який в основному і працював в сегменті середньо- та короткострокових договорів.

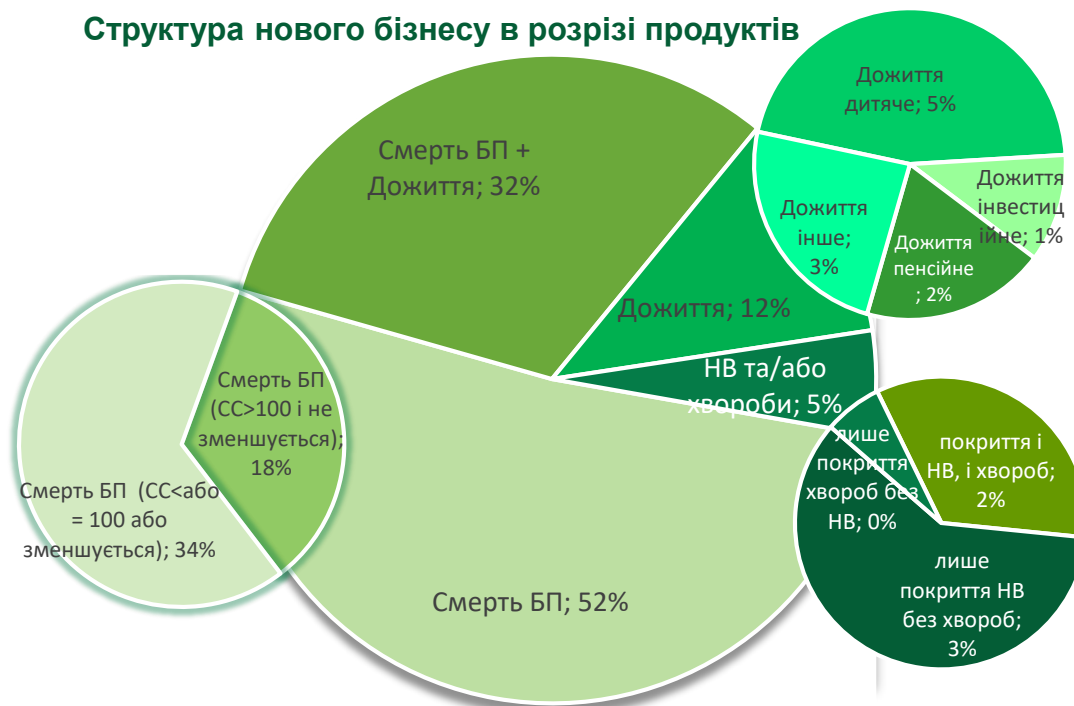
В свою чергу, частка середньострокових договорів знизилася з рівня 33% в 2020 році до рівня 16% в 2022 році.

Структура строковості нових договорів



СТРУКТУРА НОВОГО БІЗНЕСУ (в розрізі типів договорів/ризиків)

Структура нового бізнесу в розрізі продуктів



Life-ринок України представлений страховиками з абсолютно різними продуктивими портфелями і бізнес-моделями. Зокрема, 4 з 10 компаній, які укладають нові договори, формують основну частину портфелю - більше 75% - з договорів з пріоритетним або рівноцінним ризиком «Дожиття». В той час як в 3-х страховиків частка таких договорів складає менше 10% портфелю, причому в одного з них основний портфель договорів формується за ризиками НВ та/або хвороби (бл.93%), хоча даний сегмент на ринку в цілому вкрай малий – бл. 5%.

Структура продуктового портфелю впродовж останніх 3-х років суттєво не змінилась.

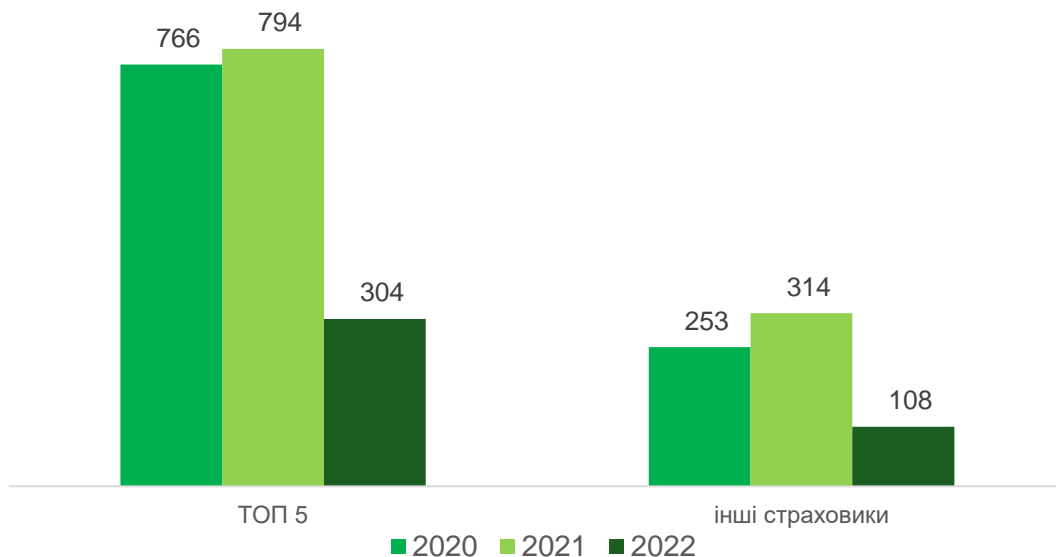
Найсуттєвіша частка премій надходить за договорами з пріоритетним ризиком «Смерть з будь-якої причини (Смерть БП)» - 52% (у 2022 році), зокрема зі страховою сумою, яка менша 100 грн або зі зменшуваною страховою сумою (некласичне страхування на випадок «смерті») – 34%. Абсолютна більшість таких договорів (94% за обсягом премій) - короткостроковими.

Майже третина обсягу премій припадає на договори з пріоритетним покриттям обох класичних ризиків life-сегменту та більшість таких договорів (бл. 68%) є довгостроковими.

Доповнюють класичний сегмент бізнесу «довгих грошей» договори з пріоритетним ризиком «Дожиття» з часткою ринку 12%, що є вкрай малим показником і свідчить про низький попит населення на такі продукти. Зокрема частка страхування життя дітей становить лише 5%, при цьому більше 90% укладених договорів в даному сегменті довгострокові (більше 10 років). Інвестиційне та пенсійне страхування сумарно становлять менше 4%, що може свідчити не лише про проблематику life-ринку, але й обмеженість інвестиційних інструментів.

КАНАЛ ЗБУТУ БАНКИ (новий бізнес)

Обсяги нових премій за каналом банки, млн.грн



Сукупна частка ринку:

36% в 2022, 51% (2020-2021)

Валюта договорів: гривня

Переважаюча строковість договорів:

75% - до 1 року

21%- 1-5 років

Типи договорів:

60% -пріоритетно Смерть БП (СС<або = 100 або зменшується)

18% -пріоритетно Смерть БП (СС>100 і не зменшується)

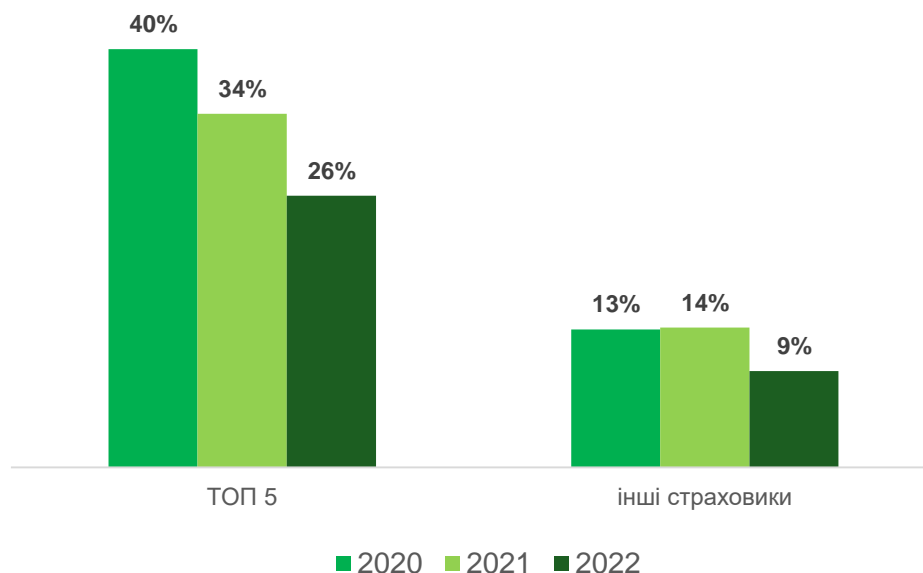
13% -рівноцінно Смерть БП та Дожиття

Виплати за ризиками:

74%- за іншими ризиками

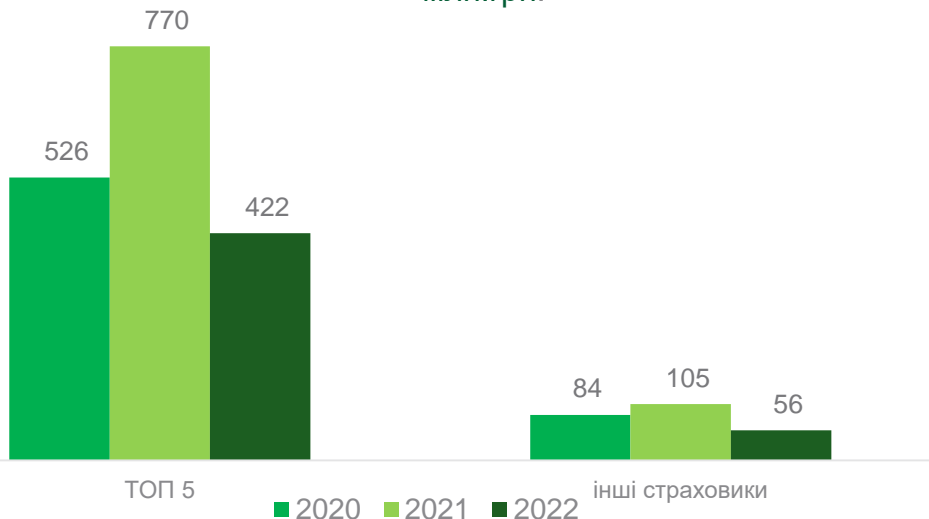
20% -смерть з будь-якої причини

Частка в обсягах нового бізнесу, %



КАНАЛ ЗБУТУ АГЕНТСЬКА МЕРЕЖА (новий бізнес)

Обсяги нових премій за каналом агентська мережа,
млн.грн.



Сукупна частка ринку:

41% в 2022, 35% (2020-2021)

Валюта договорів:

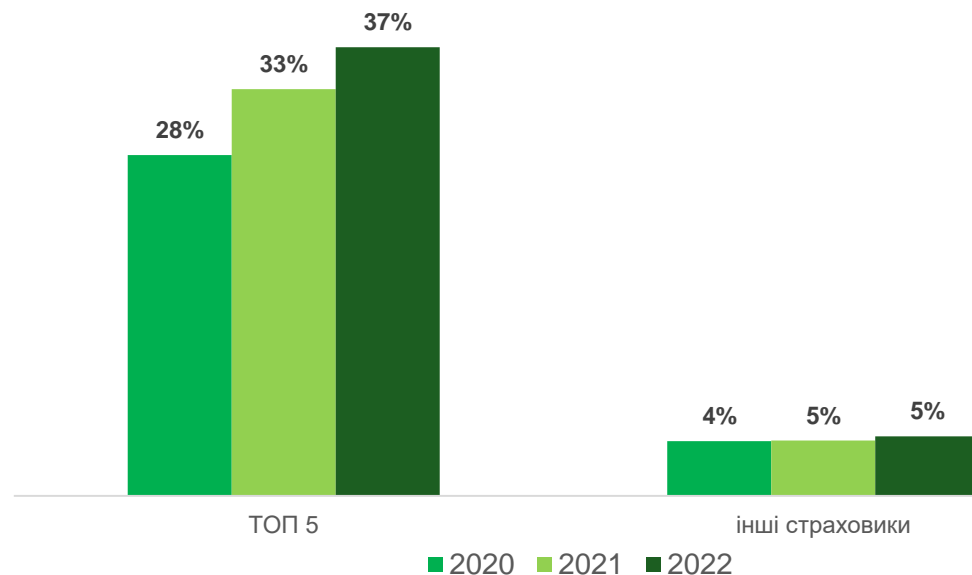
98% -гривня , 1%- дол США, 1%-євро

Переважна строковість договорів:

75%- 10-20 років і більше

17% -до 1 року

Частка в обсягах нового бізнесу,%



Типи договорів:

37% -рівноцінно Смерть БП та Дожиття

18% -пріоритетно Смерть БП (СС<або = 100 або зменшується)

10% -пріоритетно Дожиття дитяче

Виплати за ризиками:

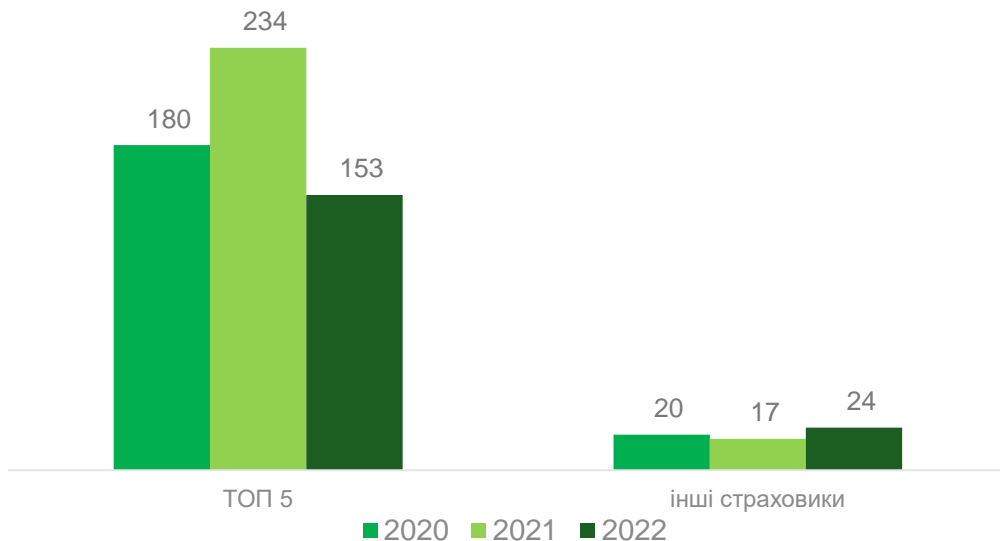
47%- дожиття

31% -інші ризики

12%-смерть з будь-якої причини

КАНАЛ ЗБУТУ MLM (новий бізнес)

Обсяги нових премій за каналом MLM, млн.грн.



Типи договорів:

70% -рівноцінно Смерть БП та Дожиття

9% -пріоритетно Дожиття пенсійне

6% -пріоритетно Смерть БП (СС>100 і не зменшується)

Виплати за ризиками:

81%- дожиття

14%-смерть з будь-якої причини

Сукупна частка ринку:

15% в 2022, 11% (2020-2021)

Валюта договорів:

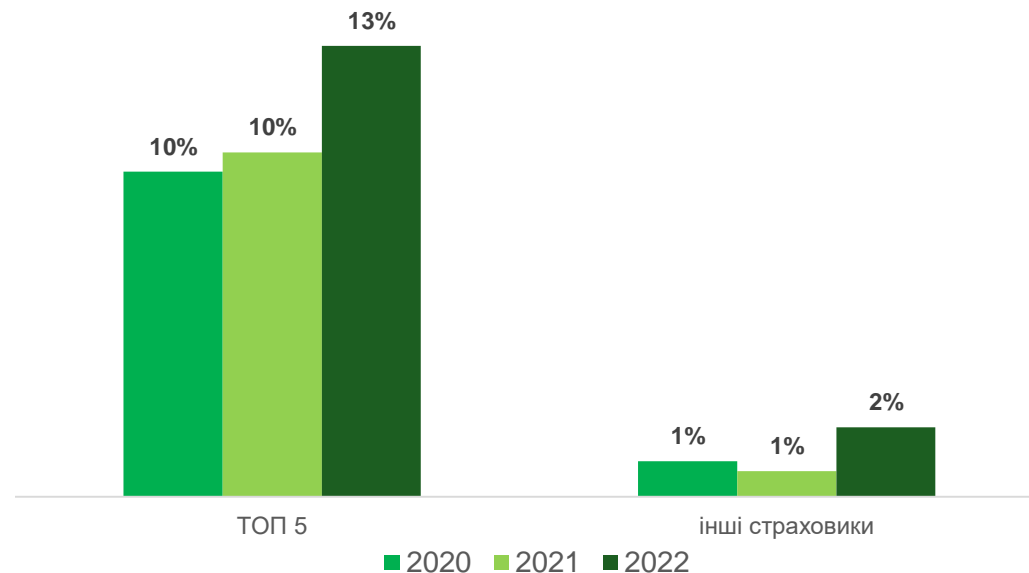
82% -гривня , 17%- дол США, 1%-євро, 1%-інші величини

Переважна строковість договорів:

76%- 10-20 років і більше

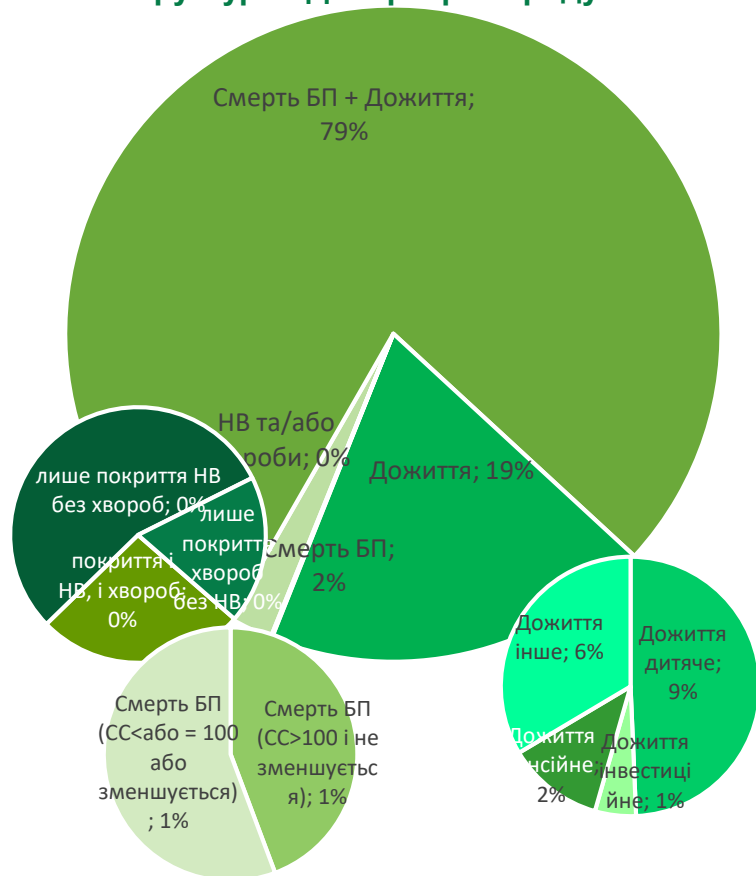
20% -5-10 років

Частка в обсягах нового бізнесу,%



СТРУКТУРА РЕЗЕРВУ ДОВГОСТРОКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Структура РДЗ в розрізі продуктів



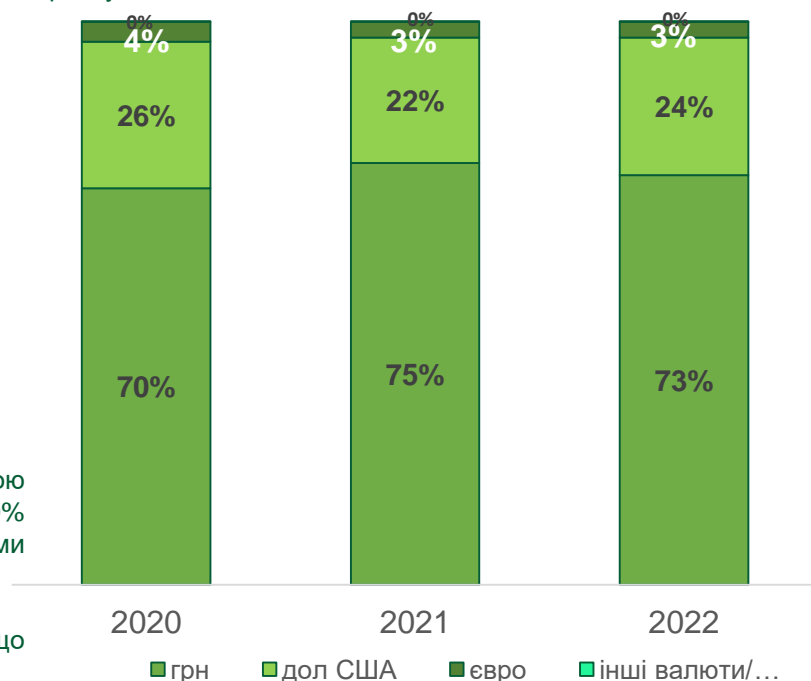
79% резервів зі страхування життя сформовано за договорами з рівноцінною страховою сумою за ризиками «дожиття» та «смерть з будь-якої причини». 9% резервів сформовано за накопичувальними договорами для дітей, а 6%-за іншими договорами з ризиками «дожиття».

Структура резервів в розрізі продуктів не співпадає зі структурою премій, що пов'язано з різною структурою премій минулих років.

Більше 70% резерву довгострокових зобов'язань (РДЗ) сформовано за валютою відповідальності «гривня». В середньому 23% резервів довгострокових зобов'язань сформовано у доларах США, 3% - в євро.

Лише два лайфовики укладають договори в інших розрахункових величинах (золото тощо), однак сформований резерв довгострокових зобов'язань в даних валютах/величинах складає менше 1%.

Структура сформованих резервів контрастує зі структурою премій в розрізі валют договорів. Для прикладу, за обсягом нових платежів 95% платежів складають гривневі договори, а зобов'язання за гривневими договорами становлять лише 73%. Таким чином, прослідковується послідовна тенденція зростання популярності договорів, номінованих в національній валюті, впродовж останніх декількох років на life-ринку.



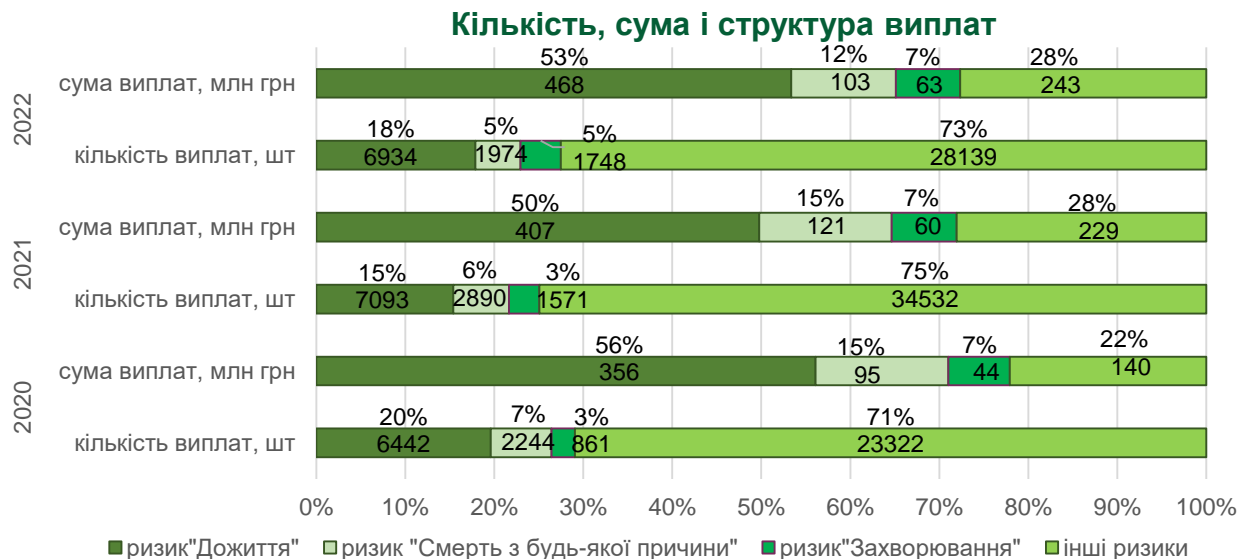
СТРУКТУРА ВИПЛАТ. СЕРЕДНЯ СТРАХОВА ВИПЛАТА

Більше 71% страхових виплат в кількісному складі здійснюються за «іншими ризиками», де суми середніх і загальних виплат незначні (сукупно 26% всіх виплат). За ризиком «дожиття» ситуація протилежна – на 18% здійснених виплат за кількісним показником припадає 53% загальних виплат за обсягом.

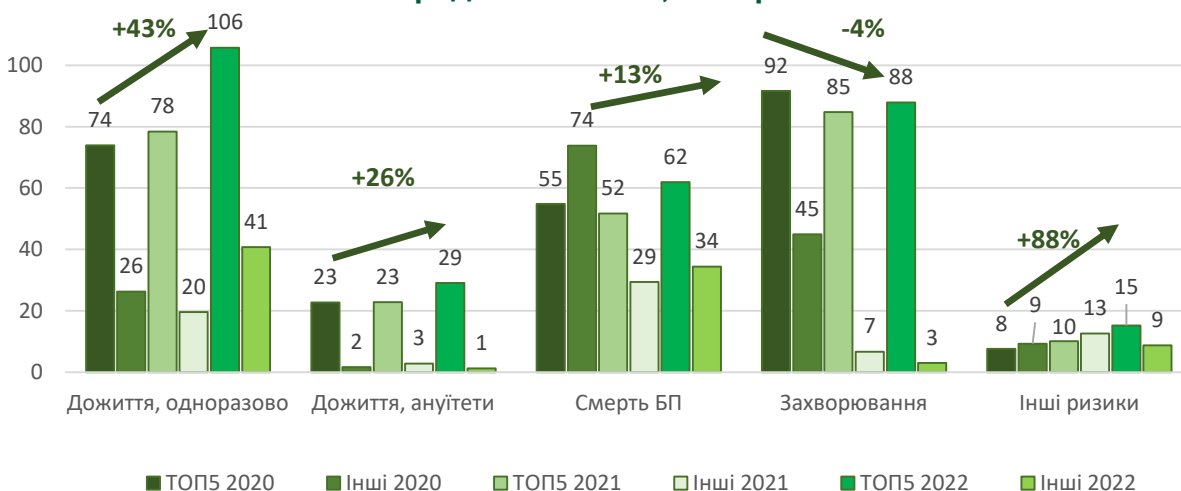
В середньому 14% обсягу здійснених виплат складають виплати за ризиком «смерть з будь-якої причини» та 7% складають виплати за ризиком «захворювання» (в тому числі критичні).

У воєнний рік зросли виплати за всіма ризиками, крім виплат за ризиком «смерть».

Впродовж 2020-2022 років середня страхова виплата зростає за всіма ризиками, крім виплати за ризиком «захворювання».



Середня виплата*, тис грн



Середні виплати в компаніях з ТОП5 суттєво перевищують дані показники за рештою страховиків, що свідчить про готовність великих компаній брати на себе більші ризики.

В структурі резерву заявлених, але не врегульованих збитків переважають суми за ризиками «дожиття», сформовані по завершенню дії договорів страхування та заявлені страхові виплати за іншими ризиками. Станом на кінець 2022 року 7% заявлених збитків зарезервовано за ризиком «смерть» та 4% – за ризиками, пов'язаними із критичними захворюваннями. На викупні суми припадає лише 10% резерву збитків та формують резерв заявлених збитків під викупні суми лише два лайфовики.

Впродовж 2022 року спостерігається тенденція зростання частки заявлених виплат за ризиками захворювання, за ризиком смерті. Натомість частка зарезервованих виплат за ризиком «дожиття» зменшується разом із часткою договорів, сформованих за іншими ризиками.

* Не включались розміри виплат страховиків, у яких за відповідним ризиком протягом року було менше 10 виплат. Наприклад, за ризиком «Дожиття» з анuitетними виплатами з СК, які входять в ТОП5, виплати у кількості 10 і більше протягом відповідного року здійснювали лише 3 СК, серед інших СК – лише 2 компанії

РЕДУКУВАННЯ І РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ

Рівень редукованих договорів у страховиків ТОП5

Період	MLM	Банки	Агентська мережа	Інші канали збуту
2021	19,4%	0,1%	8,4%	11,4%
2022	19,3%	0,1%	10,7%	6,7%

Дослідження показало, що фактор війни не мав однозначного впливу на зростання рівня редукованих договорів, що може свідчити про клієнтоорієнтовану політику компаній.

Рівень редукованих договорів суттєво відрізняється в різних каналах продажів і може залежати як від рівня концентрації каналу, так і від продуктової та строкової структури портфелю.

Загальний рівень редукування всього ринку за 2021-2022 роки нижче на 2пп в каналі MLM, майже на 4 пп менше в інших каналах збуту та на 0,3 пп більше в агентській мережі порівняно з рівнем редукування ТОП5 учасників ринку.

В окремих страховиків рівень редукованих договорів за окремими каналами сягає 25-30 % як в 2021, так і 2022 роках.

Стрімке зростання рівня розірвання договорів починається з 2-го року страхування, і в різних каналах продажів даний показник розвивається по-різному, що може свідчити про те, що наявні різні умови/варіанти виплати агентської винагороди та різний підхід управління клієнтським портфелем у кожного партнера/каналу (редукування чи розірвання договору страхування).

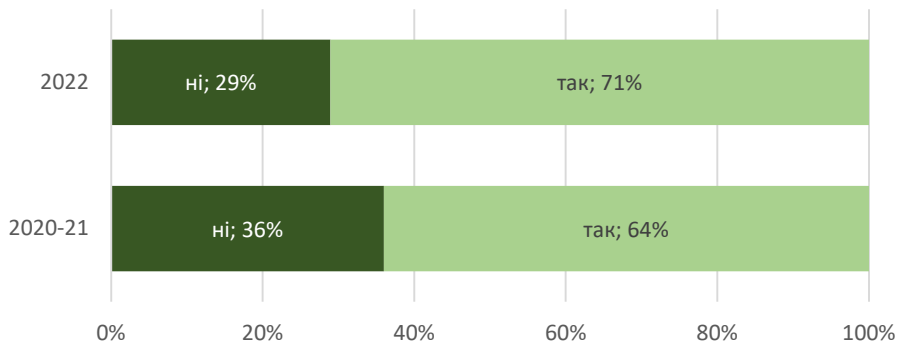
Аналіз рівня розірвання за останні 2020-2022 роки підтвердив наявну тенденцію до поступового зростання рівня розірвання з 2-го до 4-го року дії договорів. Рівень розірвання в каналі агентської мережі перевищує рівень розірвання в каналі збуту MLM.

Рівень розірваних договорів у страховиків ТОП5

Рік дії договору	MLM	Агентська мережа
1-ий рік	4,9%	3,8%
2-ий рік	15,8%	24,1%
3-ій рік	21,1%	34,8%
4-ий рік	29,7%	39,3%

ІНДЕКСАЦІЯ ТА РОЗРАХУНОК ВИКУПНИХ СУМ (ЗАГАЛЬНІ ПРЕМІЇ)

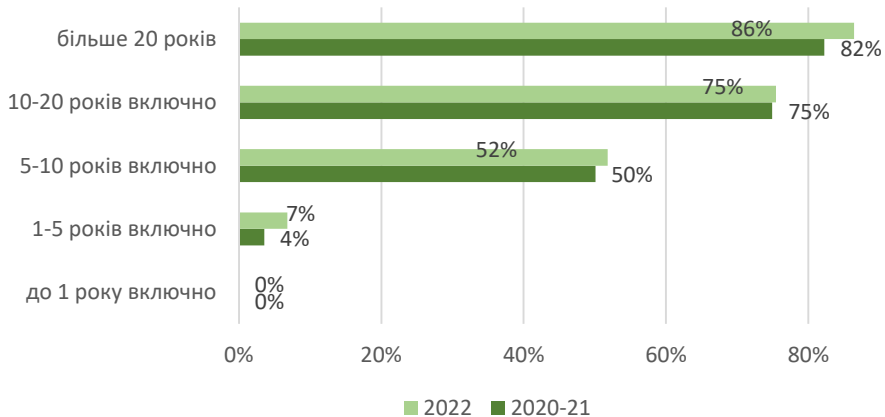
Частка премій з умовами індексації премій і виплат (для договорів більше 1 року, лише основні ризики)



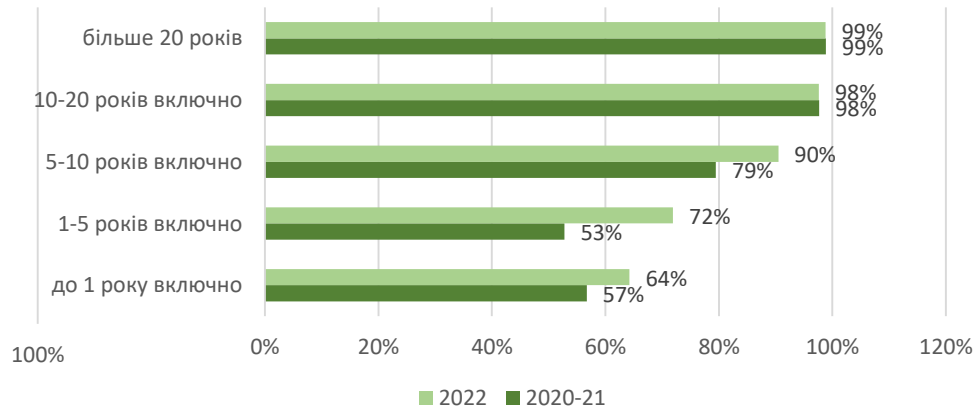
Частка премій за договорами, де викупна сума розраховується на дату розірвання (не фіксована)



Частка премій за договорами з індексацією премій та виплат в розрізі строковості договорів



Частка премій за договорами, де викупна сума розраховується на дату розірвання, в розрізі строковості договорів



ВИСНОВКИ

Ринок представлений лише 12-ма страховими компаніями. Троє страховиків із 12-ти впродовж 2022 року не укладали або практично не укладали нові договори страхування життя.

Страховики мають абсолютно різні бізнес-моделі та різні продуктові портфелі (за набором ризиків, строковістю, валютами тощо).

Через суттєве падіння обсягів нового бізнесу в 2022 році, страховики зосередилися на підтримці та обслуговуванні існуючих страхових портфелів, завдяки чому вдалося зберегти обсяги за договорами попередніх періодів.

Продовжується процес старіння портфелів страховиків.

Значна концентрація страхових посередників всередині каналів збуту (банки, MLM та агентська мережа) створює ризики фінансової стійкості як кожної компанії, так і ринку в цілому.

Розвиток ринку за рахунок банків-партнерів за останні роки з акцентом на ризики, схожі на ризики non-life, нівелює переваги особливостей life-продуктів як інструментів формування «довгих грошей» з кращими інвестиційними можливостями.

Відсутність розвитку нових та інноваційних каналів збуту свідчить про незмінну залежність ринку life від існуючих домінуючих каналів збуту та низьку зацікавленість інвесторів у розвитку ринку в цілому.



Дякуємо за увагу

СЛАВА УКРАЇНІ!