

Обзор рынка страхования жизни

ҚАЗАҚСТАН
ҚАРЖЫГЕРЛЕР
ҚАУЫМДАСТЫҒЫ



АССОЦИАЦИЯ
ФИНАНСИСТОВ
КАЗАХСТАНА

за 1 квартал 2024 года

Ключевые тенденции периода

- На фоне продолжающегося спроса на продукты КСЖ, поддерживаемого требованиями законодательства и ростом номинальных доходов казахстанцев (+13,4% за 1Q24), в январе-марте 2024 года наблюдался рост всех показателей сектора, за исключением чистой прибыли.
- Активы КСЖ увеличились до ₸1 187,8 млрд (+₸69,1 млрд или 6,2%) и составили 44,9% от суммарных активов всего страхового рынка.
- На 1 апреля 2024 г. в структуре активов КСЖ по-прежнему преобладали ценные бумаги — ₸948,7 млрд или 83,5% от совокупных активов сектора (+₸45,7 млрд за 1кв24г.) и операции обратного РЕПО — 9,1% или ₸102,9 млрд от совокупных активов сектора (+₸25,4 млрд за 1кв24г.).
- При этом произошло сокращение объема денег и вкладов до ₸41,8 млрд (-₸5,5 млрд), прочих активов — до ₸0,9 млрд (-₸4,5 млрд), а также страховых премий к получению — до ₸1,8 млрд (-₸1,5 млрд).
- Обязательства КСЖ выросли до ₸858,5 млрд (+4,3% или ₸35,6 млрд с начала года), в основном, за счет роста обязательств по возникшим убыткам (на 40,0% или ₸35,6 млрд).
- Концентрация в секторе страхования жизни по-прежнему остается высокой: 72,7% активов приходится на три крупные компании: Халык-Life (+₸37,9 млрд в 1кв24г.), Nomad Life (-₸3,2 млрд) и FFLife (+20,6 млрд).

- В 1кв24г. наблюдался значительный рост страховых премий (+61,8% или ₸60,9 млрд), в основном, за счет их увеличения по таким продуктам КСЖ, как пенсионное аннуитетное страхование (+₸23,2 млрд), страхование жизни (+₸15,6 млрд) и обязательное страхование работников (+₸14,9 млрд).
- Общее количество заключенных договоров выросло в 2 раза за счет повышенного спроса на страхование от несчастных случаев (в 2,3 раза), страхование жизни (в 1,8 раза) и туристических поездок (в 2,8 раза).
- Рост объема выплат (+78,2% или ₸10,2 млрд) был, в основном, связан с такими продуктами КСЖ, как страхование работников от несчастных случаев (в 2,5 раза или на ₸5,3 млрд) и страхование жизни (в 1,9 раза или на ₸3,4 млрд).
- В январе-марте 2024 года наблюдался заметный рост расходов КСЖ, главным образом, за счет увеличения издержек на привлечение новых клиентов или аквизиционных расходов (в 2,2 раза или на ₸23,3 млрд), расходов на страховые выплаты (в 1,8 раза или на ₸10,1 млрд), а также финансовых расходов по страхованию (в 1,8 раза или на ₸9,7 млрд).
- Слабый рост доходов КСЖ (+6,5% или на ₸7,9 млрд), обеспеченных исключительно вознаграждением и положительной переоценкой по ценным бумагам, привел к падению чистой прибыли сектора на 42,8%, до ₸15,2 млрд и, как следствие, снижению его средней рентабельности (до 4% против 6% по итогам 1кв23г.).

АКТИВЫ

₸ 1187,8 млрд

▲ 6,2%

СТРАХОВЫЕ РЕЗЕРВЫ

₸ 827,2 млрд

▲ 7,5%

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

₸ 265,2 млрд

▲ 6,7%

НЕРАСПРЕДЕЛЕННЫЙ* ДОХОД

₸ 15,2 млрд

▼ -42,8%

СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ*

₸ 159,3 млрд

▲ 61,8%

ЧИСТЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ*

₸ 157,8 млрд

▲ 61,8%

СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ*

₸ 23,3 млрд

▲ 78,2%

ЧИСТЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ*

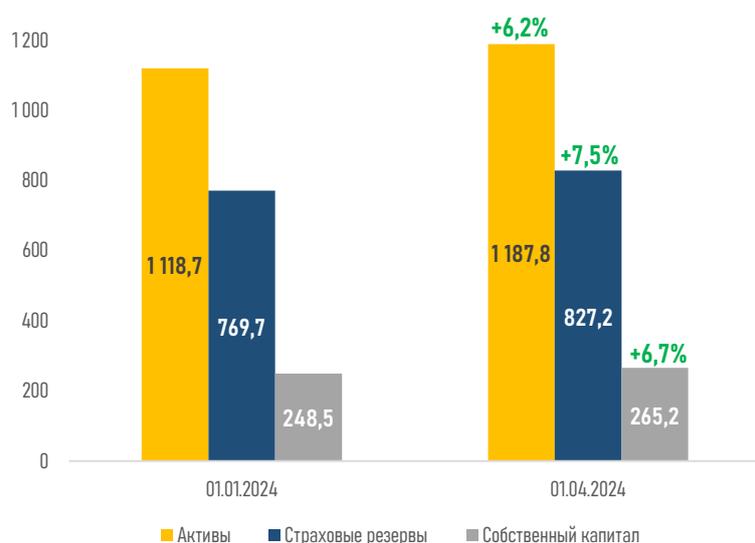
₸ 23,1 млрд

▲ 78,4%

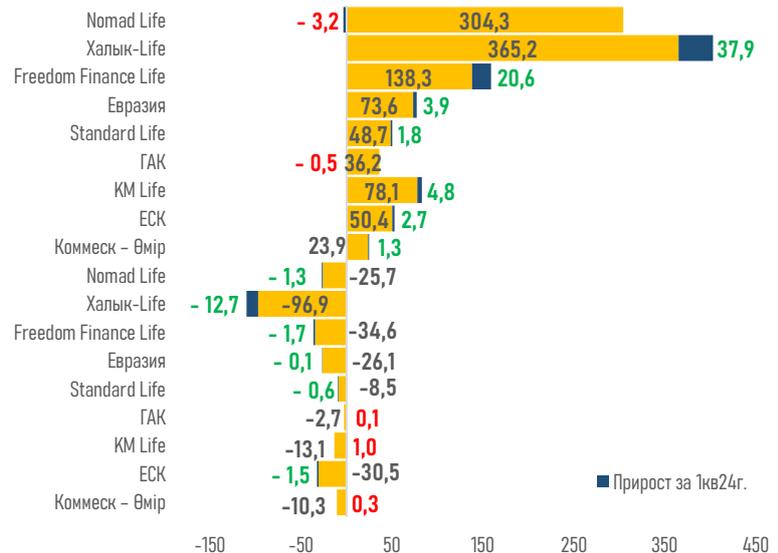
Источник: НБРК. Примечание: данные по приросту приведены в сравнении с данными за 1кв23г.; КСЖ «Коммекс-Өмір» сравнивается с КСЖ «СЕНТРАС КОММЕСК LIFE»

Балансовые (регуляторные) показатели сектора

Совокупные показатели сектора, млрд тенге

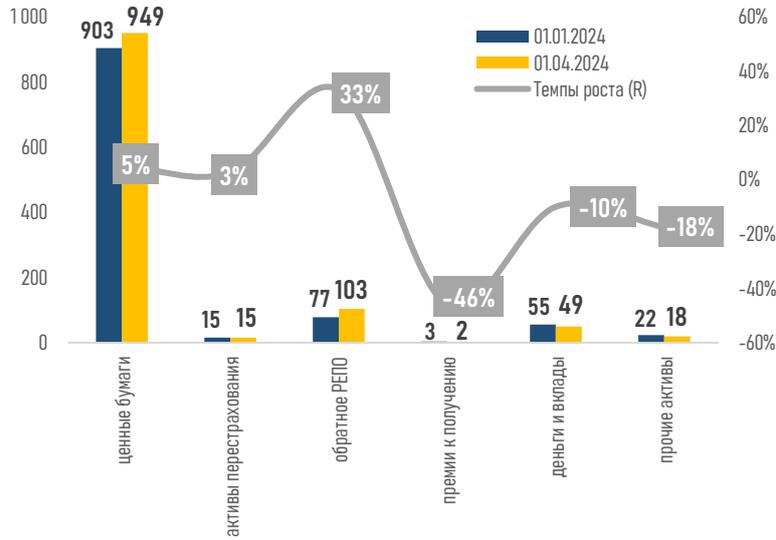


Показатели в разрезе страховых компаний, млрд тенге

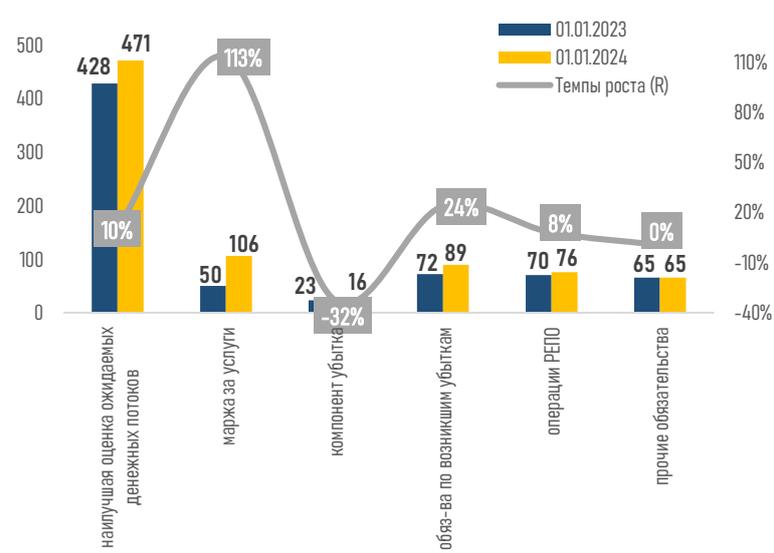


Структура активов и обязательств сектора

Структура активов сектора, млрд тенге

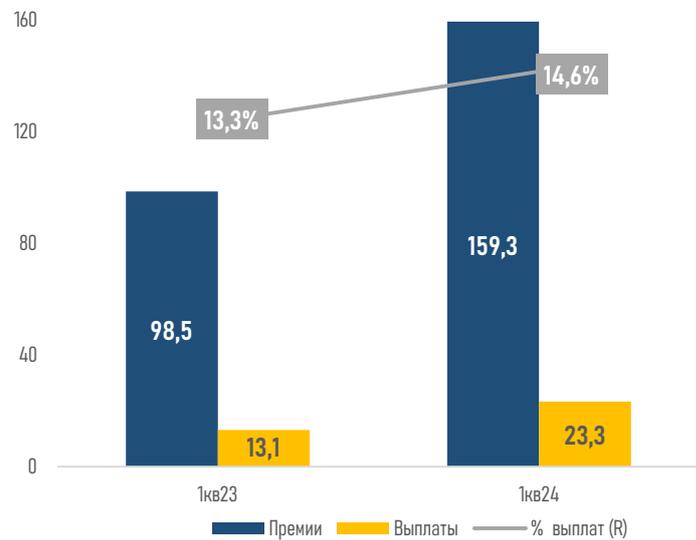


Структура обязательств сектора, млрд тенге

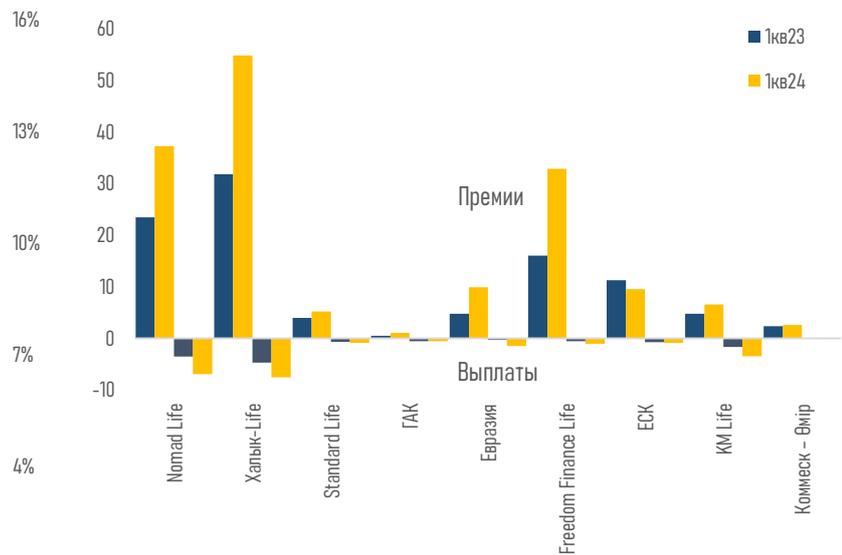


Отношение выплат к премиям

Отношение выплат к премиям, млрд тенге

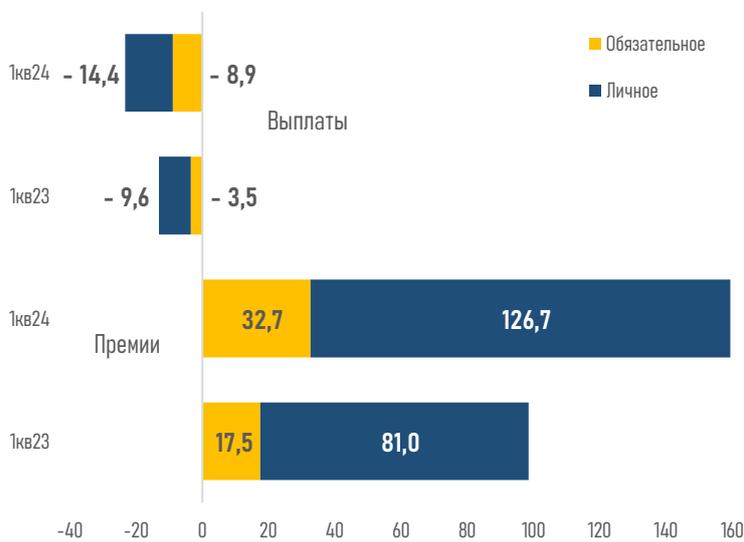


В разрезе страховых компаний, млрд тенге

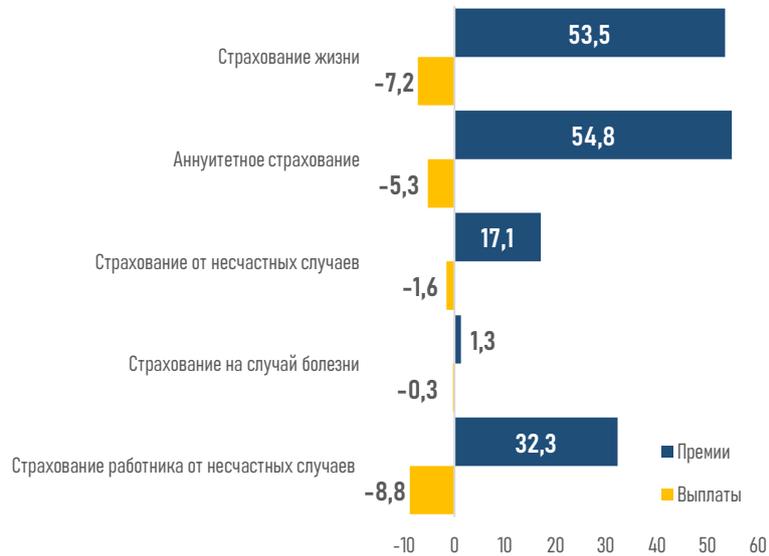


Премии и выплаты

По классам страхования, млрд тенге



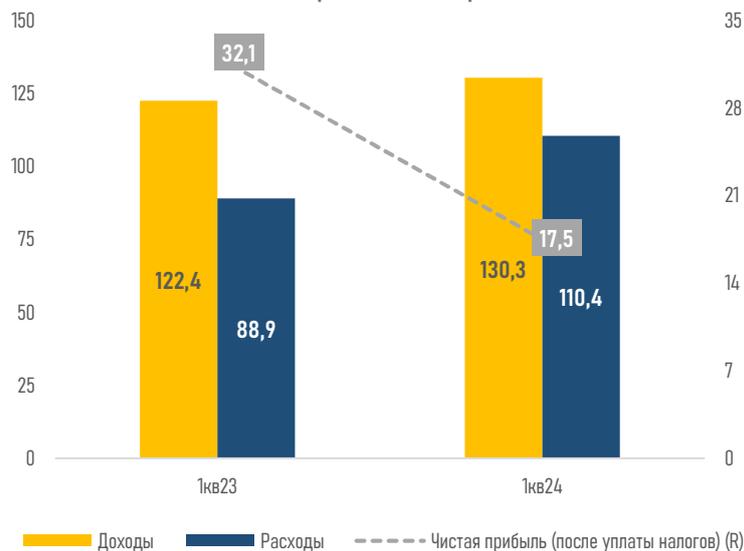
Целевое назначение премий и выплат за 2023 г.



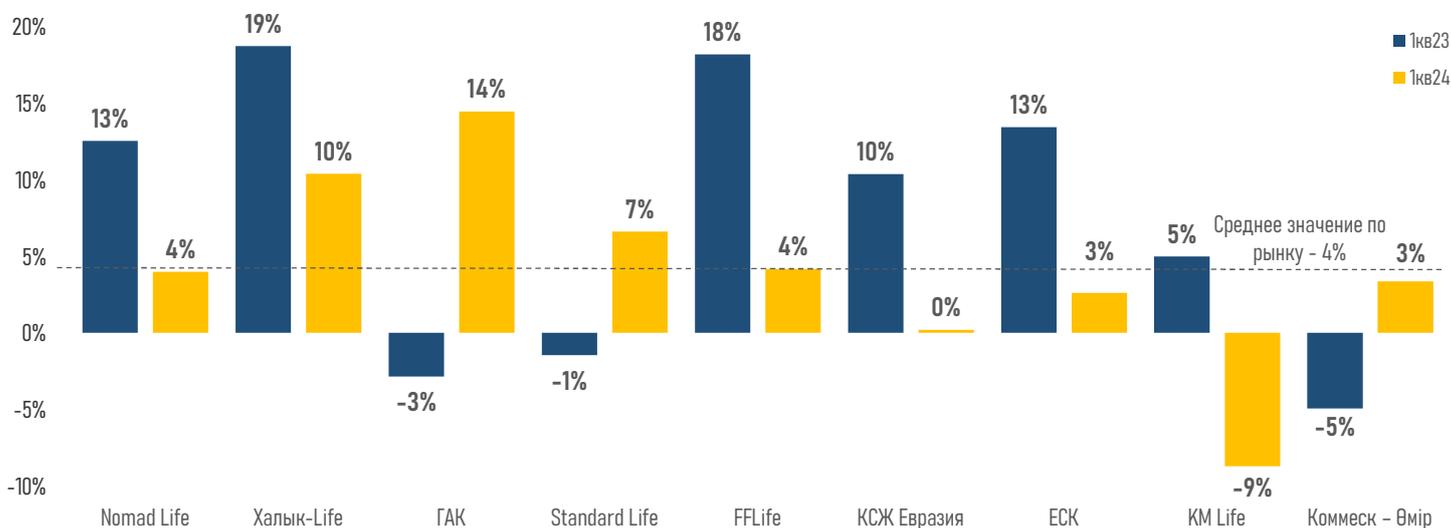
Структура доходов и расходов за 1кв24г., %



Чистая прибыль, млрд тенге



Средневзвешенная рентабельность капитала (RoE)



Краткие итоги периода

В январе-марте 2024 года рост сектора страхования жизни, главным образом, был связан с активным заключением физическими лицами договоров пенсионного аннуитета и страхования жизни, и юридическими лицами – договоров страхования работника от несчастных случаев.

Спрос на пенсионные аннуитеты поддерживался за счет цифровизации продукта: с 1 января 2024 года договоры со страховыми компаниями могут заключаться онлайн. Также позитивным фактором могло стать то, что пороги достаточности для пенсионного аннуитета на текущий год не были повышены, что позволило большему количеству казахстанцев воспользоваться этим продуктом (6,6 тыс. против 3,3 тыс. в 1кв23г.).

Законодательные изменения коснулись обязательного страхования работника от несчастных случаев: введены нормы по возмещению расходов работодателей на превентивные и реабилитационные меры в пределах 6% от уплаченных страховых премий, а также исключена вина пострадавших работников при расчете страховых выплат.

Между тем следует отметить, что потенциал для дальнейшего роста страховых премий по данным продуктам может быть ограничен количеством оставшихся казахстанцев с допустимым количеством пенсионных накоплений для заключения пенсионного аннуитета, а также законодательными изменениями по ОСНС. Уже в первом квартале 2024 г. наибольшие выплаты наблюдались по страхованию работников от несчастных случаев.

Несмотря на рост страховых премий, доходы от страховой деятельности КСЖ в январе-марте 2024 года снизились (-2,5%), что могло быть связано с опережающим ростом страховых выплат и изменением состава портфеля (увеличение долгосрочных полисов с накопительной составляющей).

В то же время традиционное преобладание в структуре активов сектора ценных бумаг поддержало доходы сектора за счет роста вознаграждения по ним (+19,2%) на фоне высоких процентных ставок в РК и за рубежом, а также переоценки их стоимости (в 1,4 раза) из-за улучшения конъюнктуры на мировых рынках капитала.

Рентабельность сектора страхования жизни в 1кв24г. снизилась за счет роста объема аквизиционных расходов, которые могут включать комиссионные вознаграждения агентам и брокерам, маркетинговые расходы, расходы на обработку заявок и андеррайтинг, развитие цифровых каналов продаж и пр.

Таким образом, в условиях потенциального сокращения спроса на имеющиеся продукты КСЖ и роста их расходов доходность сектора может поддержать расширение перечня инструментов инвестиционной деятельности, развитие «встроенных» продуктов, включенных в стоимость нестраховых товаров и услуг, а также спрос на добровольные продукты за счет повышения финансовой грамотности казахстанцев.