



*В ближайшее время начнут массово заканчиваться трехлетние программы инвестиционного страхования жизни. Разочаруются итогами клиенты или нет еще предстоит узнать, страховщики же пока надеются на активный рост рынка.*

На сегодняшний день полисы долгосрочного страхования жизни есть не более чем у 4% россиян. Уровень проникновения продуктов страхования жизни остается на очень низком уровне, — считают эксперты РБК-Татарстан, а значит и потенциал для расширения охвата огромный. Многое зависит от итогов волны первых договоров инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), заключенных 3-5 лет назад.

«Если по полисам будет показана доходность, близкая к ожиданиям, это повысит лояльность как действующих, так и потенциальных клиентов к страхованию жизни в целом. Они будут открыты для предложения новых продуктов, в том числе накопительного страхования жизни. Но если ожидания большинства клиентов окажутся завышенными и не оправдаются, тогда эффект разочарования может в определенной степени негативно сказаться на темпах роста рынка. В любом случае страховщикам жизни в России только предстоит предложить свои продукты еще очень большому количеству потенциальных клиентов», — отмечает генеральный директор ООО «СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Эксперт считает, что отрасль страхования жизни вместе с количественным ростом продолжит и качественное развитие, и в ближайшие годы новым драйвером станет именно классическое накопительное страхование. В 2016 году рост сегмента составил 66%, локомотивом рынка страхования жизни остается инвестиционное страхование, отмечают эксперты КПМГ. Респонденты, участвовавшие в опросе компании, ожидают рост рынка в 2017 году на уровне 28%. Причем, по мнению половины опрошенных, высокие темпы роста, около 30%, продлятся еще 2-3 года.

Первый зампред ЦБ Сергей Швецов в ходе XV международной конференции по страхованию в Санкт-Петербурге, отметил завышенные ожидания клиентов от доходности ИСЖ. Он заявил, что разочарование клиентов может «заморозить рынок». Однако, эксперты рынка, несмотря на риски, уверены, что инвестиционное страхование создает необходимый фундамент для новых этапов роста отрасли. «Увеличению степени проникновения страхования жизни в целом способствует подключение к продажам наших продуктов всё новых розничных банков. А банковскими услугами пользуются практически все экономически активные граждане. И именно во время обращения в банк люди максимально открыты для знакомства с новыми для них финансовыми продуктами, среди которых и накопительное страхование жизни», — уверен Киселев, который отмечает, что уже сейчас продажи этих продуктов через банки набирают обороты вслед за инвестиционным страхованием.

ИСЖ, состоящий из страховой и инвестиционной частей, основывается на участии в

торгах на фондовом рынке в течение действия договора. Финансовый результат по продукту индивидуален для каждого отдельного полиса, в зависимости от даты открытия и закрытия, выбранных клиентом стратегий или объектов инвестирования, и определяется в конце действия программы. По словам Киселева, к инвестиционным продуктам некорректно применять понятие начисленной доходности.

«Доходность по полису обусловлена разницей между стоимостью активов на момент окончания действия договора и стоимостью активов на момент начала действия договора. Преимущество инвестиционного страхования жизни заключается в том, что программа позволяют на растущем рынке получать доходность, опережающую не только инфляцию, но и ставки по депозитам. При этом номинал вложений защищен и гарантирован к возврату даже в случае падения котировок», — добавляет эксперт. По данным Всероссийского союза страховщиков, «средний чек» договора ИСЖ составляет 300 тыс. рублей. Директор ПСК «Страхование» Рустэм Сабиров отмечает, что средняя ставка по депозитам на сегодняшний день, — 5-6%. «В 2016 году страхование жизни показало самый большой прирост из всех видов страхования, главным образом, за счет снижения ставок по депозитам в банках. В этом сегменте клиент и застрахован, и получает проценты», — отмечает плюсы ИСЖ Сабиров.

Источник: РБК, 21.07.2017