

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) в прошлом году стало основным драйвером роста на рынке страхования. За минувший год частные инвесторы вложили в ИСЖ больше, чем за предшествующие три года, вместе взятые. Однако пока эти страховые продукты пользуются спросом в основном у состоятельных клиентов.
По оценкам ЦБ, за минувший год отечественный страховой рынок вырос в целом на 8,3% и достиг 1,279 трлн руб. При этом впервые в российской истории сегмент страхования жизни оказался на первом месте по размеру собираемой премии, обогнав рынок ОСАГО. По данным Банка России, за год сборы по страхованию жизни выросли на 60%, до 331,5 млрд руб., в результате его доля превысила четверть объема всего рынка.
Ключевым драйвером роста страхования жизни, да и всего рынка в целом, в свою очередь, стало инвестиционное страхование жизни. По оценкам «Денег», основанным на предварительных данных исследования Ассоциации страховщиков жизни совместно с комитетом по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков, взносы в ИСЖ составили за год около 220 млрд руб., что на 57% выше показателя 2016 года. Тогда объем премий ИСЖ вырос почти на 64% и составил почти 140 млрд руб.
«Взрывные показатели прошлых лет связаны с эффектом низкой базы. Однако и рост 2017 года можно считать значительным — никакой другой финансовый сектор не может похвастаться такими результатами»,— считает президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс. Для сравнения: по данным ЦБ, вклады населения в банках России за год выросли на 7,4% — до 25,5 трлн руб. Сильнее вырос только рынок открытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ). По оценкам «Денег», основанным на данных Национальной лиги управляющих, активы в розничных ПИФах выросли за год на 70%, до 220 млрд руб.
Альтернатива депозитам
Тем, кто впервые заинтересовался этим сравнительно новым для России продуктом, следует хорошо разобраться в его структуре. Инвестиционное страхование жизни — продукт смешанного типа, который состоит из страховой и инвестиционной частей. Если страховая часть продукта стабильна, то инвестиционная (сравнительно большая) часть состоит из вложений в финансовые инструменты (акции, облигации, драгоценные металлы, производные финансовые инструменты).
Ажиотажный интерес к «коробочным» продуктам из сегмента инвестиционного страхования жизни вызван несколькими причинами. Первая и самая значительная — это снижение ставок по банковским депозитам. По данным ЦБ, среднее арифметическое максимальных ставок десяти крупнейших банков по объему депозитов снизилось за последние два года на 2,7 процентного пункта, до 7,3%. В итоге частные инвесторы, привыкшие к двузначной доходности, начали искать им альтернативу, которой и стали инвестиционные продукты — такие как открытые паевые инвестиционные фонды и продукты ИСЖ.

Привлекательности инвестиционным продуктам добавила и политика ЦБ по расчистке банковского сектора. За предыдущие два года лицензии лишались не только небольшие банки, но и банки, входящие в топ-50 по размеру активов. Заставила понервничать вкладчиков передача в новый Фонд консолидации банковского сектора одного за другим крупнейших частных компаний — «ФК Открытие» и Бинбанка, а под конец года и Промсвязьбанка. В итоге они были вынуждены учитывать этот фактор, поскольку размещать деньги стало рискованно даже в крупных банках, если депозит превышал покрываемую страховкой сумму в 1,4 млн руб.

Бурному росту рынка способствовала и высокая заинтересованность самих банков в распространении ИСЖ. Вознаграждение за их продажу выше, чем по другим финансовым продуктам. По оценкам участников рынка, размер комиссионных при продаже ПИФов составляет 2,5-3% от объема привлеченных средств, тогда как при продаже ИСЖ оно в несколько раз выше. По данным ЦБ, среднее комиссионное вознаграждение банков при распространении страхового продукта составило 15%. «Комиссия по ИСЖ существенно зависит от срока, валюты, уровня гарантии и канала продаж и может варьироваться от 2% до 12%»,— отмечает гендиректор «Сбербанк страхование жизни» Алексей Руденко.

Продуктовая лояльность

Популяризации ИСЖ способствует и продвижение других финансовых инструментов. В начале 2015 года граждане получили возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета, которые предполагают налоговые льготы по истечении трех лет владения. С апреля прошлого года для физических лиц убрали налог на купонный доход, а также освободили от уплаты НДФЛ на разницу между ценой покупки и номиналом облигации (если держать бумагу до погашения). В то же время Минфин запустил продажу облигаций федерального займа для населения (ОФЗ-н). Примеру министерства последовали госбанки, выступавшие в роли агентов при размещении ОФЗ-н, которые предложили широкому кругу инвесторов свои собственные облигации с более высокой доходностью, чем вклады. Управляющие компании стали активнее продавать ПИФы.

Однако все эти инструменты рассчитаны на один и тот же круг инвесторов, что ведет к росту конкуренции среди участников финансового рынка. Особенно сильно она проявляется между ИСЖ и ПИФами. По словам заместителя гендиректора по операционным вопросам УК ТФГ Севинч Ипатовой, из-за более высоких комиссионных ОПИФы изначально были поставлены в неравные условия с продуктами ИСЖ, но ситуация постепенно начала выправляться. «В настоящее время банки стали активнее продавать и продукты управляющих компаний»,— отмечает госпожа Ипатова. «С учетом соотношения депозитной базы российского рынка и всех небанковских инструментов по управлению сбережениями проблема конкуренции на ближайшие пять--десять лет выглядит менее выраженной»,— считает Алексей Руденко.

Состоятельный спрос

Судя по статистике, интерес к инвестиционным продуктам происходит вовсе не за счет широкой розницы. По данным «Сбербанк страхование жизни», основные притоки идут со стороны среднего класса с объемом сбережений 1-3 млн руб. Средний счет ИСЖ в компании составляет 400-500 тыс. руб. При этом страховщики отмечают, что их клиенты — люди в возрасте. В частности, в «Сбербанк страхование жизни» средний возраст клиента превышает 45-50 лет, в «ВТБ Страхование жизни» — свыше 45 лет. Именно

инвесторы такого возраста приобретали народные ОФЗ (средний счет покупки превысил 1 млн руб.), а также инвестируют в продукты управляющих компаний. «Мы видим, что спрос на эти продукты со стороны молодых людей с каждым годом растет. Это связано с тем, что молодое поколение является активным финансовым сегментом, доходы которого имеют тенденцию к росту»,— отмечает гендиректор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев.

Несмотря на готовность пробовать новое, инвесторы тщательно подходят к выбору стратегий для инвестирования. В «Сбербанк страхование жизни» наибольшей популярностью пользуются продукты с хорошо прогнозируемым доходом: ИСЖ с базовым активом «Глобальный фонд облигаций» и ИСЖ с регулярными выплатами купонного дохода. Это роднит подобные продукты с банковскими депозитами, упрощая их продажу клиентам банка.

Впрочем, интерес отмечается и к более волатильным продуктам, но дающим потенциально большую доходность. «Высоким спросом у клиентов пользуется инвестиционная стратегия на быстрорастущий рынок hi-tech (передовые ИТ, био— и другие технологии), соответствующая инвестиционная стратегия «Новые технологии» за 2017 год демонстрирует доходность 37,5% годовых на взнос»,— отмечает Алексей Руденко. В «ВТБ Страхование жизни» 40% продаж приходится на стратегию «Мировое богатство», представляющую собой диверсифицированный портфель из разных классов активов: акции, облигации, золото, нефть. «Особенность стратегии состоит в том, что за счет ежемесячной ребалансировки портфеля клиент может зарабатывать как на росте, так и на падении финансовых рынков. В результате стратегия показывает очень стабильные результаты»,— отмечает Максим Пушкарев.

Перспективы ИСЖ

В текущем году страховые компании ожидают сохранения темпов роста привлечений в ИСЖ, поскольку ключевые факторы и драйверы роста в 2018 году сохранятся. В феврале регулятор снизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта, до 7,5%. В результате максимальная ставка в крупнейших банках впервые в истории опустилась ниже 7% годовых. По оценкам Сбербанка, в 2018 году предполагается удвоить бизнес по ИСЖ, плановый объем сборов должен вырасти до 130 млрд руб. «На 2018 год компания планирует по-прежнему расти быстрее рынка. Основные зоны роста — это увеличение продаж продуктов страхования жизни как клиентам банков группы ВТБ, так и клиентам наших рыночных партнеров»,— отмечает Максим Пушкарев.

Для привлечения новых клиентов страховые компании будут активнее осваивать и новый для отрасли канал продаж — через сайт компании. Данным сервисом активно пользуются управляющие компании, а страховые только начинают осваивать. В «ВТБ Страхование жизни» запустили удаленный канал продаж во втором полугодии 2017 года. «В этом году мы планируем развивать онлайн-сервисы, в частности, в планах обновление личного кабинета, в котором будут доступны расширенная информация по программам страхования, визуальное представление динамики котировок и доходности инвестиционных программ и другие возможности»,— отмечает Максим Пушкарев. «В настоящий момент рынок ИСЖ делает первые шаги в направлении удаленных каналов продаж, но мы считаем его развитие одним из ключевых приоритетов на ближайшую перспективу»,— отмечает Алексей Руденко.

Преимущества и недостатки

Ключевым преимуществом ИСЖ в сравнении с другими инвестиционными продуктами

является защита капитала. По условиям договора страховая компания гарантирует инвестору возврат внесенной инвестиционной части. Это свойство роднит ИСЖ с банковскими депозитами — только последним возврат средств гарантируется государством. К тому же клиент может получить дополнительно налоговый вычет в размере 13% от размера взносов по договорам добровольного страхования жизни, заключенным на срок не менее пяти лет. Правда, максимальный размер социальных расходов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, составляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета не может превышать 15,6 тыс. руб. в год.
Приятным бонусом является юридическая защищенность этого продукта. После приобретения ИСЖ внесенные денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Следовательно, такие инвестиции не могут быть конфискованы, на них нельзя наложить арест, они не подлежат разделу между супругами при разводе. Следовательно, их нельзя взыскать по решению суда.
Однако доходность ИСЖ не гарантируется, поскольку зависит от конъюнктуры финансового рынка. В случае если направление стоимости базового актива было выбрано неверно, клиент получает только внесенную сумму. Еще одним важным недостатком является его низкая ликвидность — договор нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на три--десять лет. В случае досрочного расторжения клиент теряет не только инвестиционную часть, но и ощутимую часть взноса.
Международная практика
За последние 15 лет российский страховой рынок вырос в пять раз, свидетельствуют оценки «Денег», основанные на данных Банка России. Однако он рос медленнее экономики в целом, которая за это же время выросла в девять раз. В результате, по оценкам ЦБ, доля страховых взносов в ВВП за 15 лет сократилась на 0,9 процентного пункта, но по сравнению с 2015 годом увеличилась на 0,1 процентного пункта, до 1,4% на конец третьего квартала 2017 года. Фінансовий партнер - Кредитний портал http://www.st-tatiana.com.ua
Основной рост показателя в последние годы пришелся на сегмент страхования жизни, доля которого в ВВП выросла за два года в полтора раза, до 0,33%. Однако показатель остается очень небольшим в сравнении с рынками развитых стран.
В странах ОЭСР доля страхования к ВВП находится в диапазоне от 1% до 20%. Лидером выступает Люксембург, где показатель находится на уровне 36,5% за счет страхования жизни (33,7%). Для стран Евросоюза отношение суммарной страховой премии к ВВП составляет 8,1%, а на страхование жизни приходится 5,3%. Страны Латинской Америки, Восточной Европы и Африки традиционно имеют более низкий уровень проникновения страхования — в среднем 2-3,5% ВВП. Значения аналогичного показателя Гонконга, Китая, а также ЮАР выше (14,7-14,8%) за счет гораздо большего веса страхования жизни (13,3% и 12% соответственно).
Регулирование
Страховым компаниям государство предлагает в обязательном порядке помечать продукты инвестиционного страхования жизни словом «инвестиционное», чтобы не вводить в заблуждение потребителей о рисках в этом виде страхования. Об этом говорится в отчете ЦБ по итогам общественных консультаций по «Докладу о предложениях по развитию страхования жизни в Российской Федерации», который

подготовлен регулятором. «Таким образом, страхователь будет понимать, что приобретаемый им продукт инвестиционный, и разделять продукты различных сегментов рынка страхования жизни»,— отмечается в отчете регулятора.
Также страховщики при продаже полисов страхования жизни должны будут информировать потребителей об основных рисках предлагаемого страхового продукта и существенных условиях договора: исключения по договору страхования, период охлаждения, размер выкупной суммы при досрочном расторжении договора.
ЦБ рассчитывает, что стандарты продажи ИСЖ разработает саморегулируемая организация на страховом рынке — Всероссийский союз страховщиков с последующим утверждением Банком России. «Мы хотим, чтобы стандарт СРО был направлен в первую очередь на то, чтобы у потребителя было адекватное восприятие продукта»,— заявлял в середине февраля директор департамента страхового рынка Банка России Игорь Жук.
Василий СИНЯЕВ
Сергей Егоров, руководитель управления инвестиционных продуктов СК «Сбербанк страхование жизни»
Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — финансовый инструмент для знакомства клиента с фондовым рынком. Чтобы эта первая встреча была максимально комфортной, мы советуем клиенту обратить внимание на три ключевых вопроса при заключении договора ИСЖ.
Во-первых, стоит определиться с максимальным периодом, на который готовы инвестировать средства. ИСЖ — это прежде всего продукт страхования жизни на определенный срок, поэтому забрать деньги возможно только по окончании действия программы (три--десять лет). При досрочном расторжении клиент столкнется с выкупными суммами по договору — выкупная сумма будет меньше, чем размер внесенных средств.
Во-вторых, нужно определиться с инвестиционной стратегией. При ее выборе можно посмотреть на ретроспективную доходность, но не стоит верить в ее повторение на 100%. Рынок всегда меняется, и доходность предыдущих периодов не гарантирует доходность будущих.
Самое важное при выборе стратегии — это прозрачность актива и понятность самой инвестиционной идеи для клиента. И выбирать ее стоит после того, как определен срок инвестирования. Ведь отнюдь не все инвестиции будут одинаково эффективны при коротких сроках инвестирования. Приведем пример: стратегия, основанная на росте спроса пожилых людей в Западной Европе на социальные услуги (больницы, медикаменты), в связи с общим старением населения. Такая стратегия явно не принесет заметного дохода на интервале трех лет, тогда как на десятилетнем горизонте может оказаться очень интересной нетривиальной инвестиционной идеей.
Как ни странно, но последнее, на что стоит обращать внимание,— это коэффициент участия (КУ) — параметр, который определяет, какая доля от доходности базового актива будет выплачена инвестору по продукту. Потому что КУ — это обратная величина к ожидаемой доходности актива, которая уравновешивает потенциал доходности по ИСЖ. Иными словами, может быть консервативный базовый актив с высоким КУ (200%), но меньшим потенциалом доходности или, наоборот, базовый актив с большим потенциалом роста, но меньшим коэффициентом участия (допустим, 90%).
В случае если вы уже купили страховой продукт, может возникнуть вопрос: как

грамотно управлять программой? С момента появления первых продуктов ИСЖ полисы приобрели тысячи клиентов крупнейших банков и компаний по страхованию жизни. Продукт успешно развивается, и сейчас доходность по отдельным стратегиям инвестиционного страхования жизни составляет 30-35% годовых. Однако рынок часто непредсказуем, и здесь возникает естественный вопрос: как уберечь свои потенциально доходные инвестиции от всплеска волатильности, из-за которого прибыль на выходе может не оправдать ожиданий? Есть несколько правил, которые помогут сохранить будущую прибыль.

Во-первых, можно присоединить заработанную сумму к телу вложения и зафиксировать накопленный «промежуточный» инвестиционный доход. В этом случае на потенциальный доход будут также распространяться обязательства страховщика по возврату 100% вложенных клиентом средств.

Во-вторых, можно установить автоматическую фиксацию дохода в случае достижения целевого уровня (по аналогии с take profit на фондовом рынке) или при снижении его до определенного минимального значения (stop loss).

В-третьих, у инвесторов ИСЖ есть право сменить стратегию. Правда, делать это нужно осмотрительно и только посоветовавшись с консультантом. Мы не рекомендуем менять стратегию с целью убежать из падающих активов — менять стратегию лучше как раз после стадии роста.

Таким образом, благодаря гарантии возврата вложений ИСЖ может стать точкой входа в инвестиционный рынок для тех клиентов, которые раньше отвергали такие продукты из-за риска потери сбережений. Тем не менее важно не путать инвестиционное страхование жизни с депозитом. Сегодня страховщики жизни активно работают над стандартом продажи этого продукта, который может стать фактором повышения качества продаж. Уже сейчас в «Сбербанк страхование жизни» действует горячая линия — welcome-call для всех инвесторов, приобретающих ИСЖ в банке. В процессе такого телефонного интервью менеджеры страховой компании задают клиенту ряд вопросов, чтобы убедиться, что продукт понят верно. В противном случае у клиента есть «период охлаждения» — 14-дневный срок, когда он может расторгнуть договор страхования и забрать вложения без потерь.

ИСточник: Коммерсант, 28.03.2018