

Многие страховые накопительные программы по доходности за прошлый год обогнали инфляцию, а некоторые из них обошли лучшие годовые вклады в рублях. Инвестиционный доход по полисам достигал 9–10,7% в рублях и 4–5% в валюте.

Покупатель полиса накопительного страхования жизни (НСЖ) обязуется в течение нескольких лет платить установленные взносы, чтобы накопить к нужному сроку определенную сумму, а страховая компания гарантирует ему ежегодное начисление небольшого дохода на вложенные средства – как правило, 2–4% годовых как в рублях, так и в валюте.

Фактически же страховая компания может начислить больший процент на накопления – если удачно инвестирует страховые резервы. Страховщики имеют право инвестировать резервы по НСЖ в федеральные государственные ценные бумаги и бумаги, гарантированные РФ (без ограничений), ценные бумаги субъектов РФ и муниципальных образований (до 30% от резервов), корпоративные облигации (до 20%), депозиты и векселя банков (до 50%), акции и паи паевых инвестиционных фондов (по 10% максимум), драгметаллы (до 10%) и проч. Допускаются инвестиции и в зарубежные долговые бумаги.

Объявленный доход начисляется не на всю сумму страховых взносов клиента, а только на его накопительную часть и ранее начисленный доход. Другая часть взноса уходит на покрытие риска гибели (иногда потери трудоспособности) застрахованного и расходов страховой компании.

Откуда дровишки

Информацию о реально начисленном доходе страховщики сообщают клиентам после подведения годовых итогов – во II квартале следующего за отчетным года.

Некоторые страховщики жизни согласились раскрыть «Ведомостям» сведения об инвестиционном доходе, начисленном за 2011 г.

Оказалось, что в прошлом году по доходности страховые накопительные программы в большинстве случаев обогнали инфляцию (6,1%), а некоторые из них – и лучшие годовые рублевые вклады со ставкой 9,75% (подробнее см. таблицу).

В частности, начисленный доход по полисам СК «Русский Стандарт страхование» за 2011 г. составил 10,7% от суммы накоплений. По словам генерального директора компании Антона Кушнера, достичь высокого результата помогли депозиты и облигации банка «Русский Стандарт».

А вот «Райффайзен лайф» основную часть активов инвестировал в российские и зарубежные гособлигации, остальное – в корпоративные облигации, евробонды и депозиты, рассказал гендиректор компании Максим Чумаченко. В результате начисленный доход по рублевым программам составил 9% от накоплений клиента, по валютным – 3,5–4,5%.

По словам представителя СК «Алико», в минувшем году управляющий резервами сотрудник компании придерживался максимально консервативной стратегии инвестирования: более 85% средств было размещено в российские гособлигации, еще 12% – в облигации компаний, а вот акций в портфеле не было вовсе. При этом на счета застрахованных начислено 5,67%.

Своими силами

Хотя по закону страховщики могут передавать профессиональным управляющим до 20% страховых резервов, большинство опрошенных компаний (в частности, «ЭРГО Жизнь», «Райффайзен лайф», «Алико») заявили, что управляли резервами самостоятельно, без привлечения специализированных компаний.

Но «Альянс РОСНО Жизнь» для управления резервами привлекает УК «Альянс РОСНО

Управление активами» (ей доверено около 12% активов). А по словам председателя совета директоров «Дженерали ППФ Страхование жизни» в России Вита Седлачека, его компания привлекает к управлению консультанта – УК «Лайтхаус капитал». Резервы по большей части размещаются в облигациях (33% – государственные, 27% – муниципальные и корпоративные) и на депозитах (30%).

Риск на выбор

Скромной доходностью программ накопительного страхования по сравнению с акциями, паями ПИФов, производными инструментами эксперты зачастую объясняют низкую популярность этого инструмента инвестиций. На него приходится примерно половина объема всего рынка страхования жизни, значительную долю которого занимает «добровольно-принудительное» страхование заемщиков.

Увеличить инвестиционную привлекательность накопительного страхования могло бы введение поправок в законодательство, разрешающих использование системы unit-linked, которая позволяет клиенту выбирать приемлемый для него уровень риска из предлагаемых страховщиком. «Unit-linked дает клиенту возможность получить более высокий доход по сравнению с классическим договором НСЖ. Клиент, заключая договор, сам решает, в какой актив будет вложена определенная часть страховой премии. Причем речь идет о рискованных активах, обладающих значительным потенциалом роста в средне- и долгосрочной перспективе. Например, акции и производные финансовые инструменты, которые страховщики сами почти не включают в портфель, как рискованные», – поясняет заместитель гендиректора СК «ЭРГО Жизнь» Михаил Чехонин.

Начисленный доход по программам накопительного страхования жизни* 201

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	ГАРАНТИРОВАННАЯ ДОХОДНОСТЬ В 2010–2011 Г., % ГОДОВЫХ		В РУБ
	В РУБЛЯХ	В ВАЛЮТЕ	
Алико	3	3	3
Альянс Росно жизнь	2–4**	2–4,5**	7
Дженерали ППФ страхование жизни	4	3–4**	
Ингосстрах жизнь	3,5	3,5	3,5–
Райффайзен лайф	3	4	5
Ренессанс жизнь	3	4–5**	5
Русский стандарт страхование	–	4,5	
Эрго жизнь	2–3	3	4

* УКАЗАННЫЙ ГОДОВОЙ ДОХОД НАЧИСЛЯЕТСЯ ТОЛЬКО НА НАКОПИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ; ** В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ; *** В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ
ПРОЧЕРК – НЕТ ПОЛИСОВ В ВАЛЮТЕ

Автор: [Коваль Л.С.](#) Милевская 22.06.12