Страхование жизни стало самым быстроразвивающимся сегментом финансового рынка в 2016 году. Страховщики уверяют, что это привлекательный инструмент инвестирования на фоне снижения ставок по депозитам. Впрочем, это вовсе не значит, что массовый потребитель в период кризиса стал активнее покупать такие полисы. Страхование жизни растет за счет состоятельных банковских вкладчиков.

Страховщикам жизни удалось поставить рекорд роста. По итогам девяти месяцев 2016 года их сборы по страхованию жизни выросли на 68%, до 146,23 млрд руб. (данные Ассоциации страховщиков жизни — АСЖ). Ни один другой сегмент финансового рынка в настоящее время не развивается такими темпами.

Практически весь рост основан на продажах одного продукта — инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) — и только через один канал продаж — банкострахование, говорит председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни Максим Чернин. ИСЖ составляет примерно половину рынка: по оценкам президента АСЖ Александра Зарецкого, к концу текущего года сборы по таким полисам составят 55% от премий по страхованию жизни. При этом на долю так называемого кредитного страхования (защита рисков банковских заемщиков) придется 35% сборов, на накопительное страхование — 10%. Структура сборов лидера лайф-сегмента компании «Сбербанк страхование жизни» по итогам девяти месяцев 2016 года выглядит следующим образом: из 46,8 млрд руб. общих сборов 30,1 млрд руб. пришлось на инвестиционное и накопительное страхование жизни и только 12,5 млрд руб.— на рисковое.

Инвестиционное страхование жизни (инструмент инвестирования с защитой капитала, «завернутый» в страховой полис) продается в основном через розничные банки. Этот продукт стало особенно популярным на фоне снижения ставок по депозитам. По полисам ИСЖ прогнозируемая доходность — 10-20%, говорит гендиректор «Ингосстрах-Жизни» Владимир Черников. Для сравнения: максимальная ставка по рублевым вкладам в топ-10 российских банков, по данным ЦБ, на 1 ноября составила 8,7% (на 1 ноября прошлого года — 9,9%). Средние ставки по долларовым вкладам на срок от трех лет упали с 1,6% в январе до 0,87% в сентябре текущего года, по вкладам в евро — с 0,83% до 0,77% соответственно.

По самым популярным продуктам ИСЖ клиент в перспективе пяти-семи лет претендует на получение ежегодного купона в размере 11-12% в программах с рублевой гарантией вложений и 4-5% — с долларовой гарантией, говорит глава управления инвестпродуктов «Сбербанк страхование жизни» Сергей Егоров. По оценкам топ-менеджеров крупных страховщиков, из числа уже получивших выплаты держателей полисов ИСЖ около 60% имеют доходность выше депозитов, 40% — ниже. У последних сработала так называемая защита капитала в случае, когда инвестиционная стратегия провалилась: котировки выбранных акций ушли вниз и проч. При этом если бы в такой ситуации клиент инвестировал самостоятельно, без покупки продукта страховщика, он потерял бы вложенные средства, говорят страховщики.

В первом полугодии 2016 года через банки было продано 83% всех продуктов страхования жизни (годом ранее — 76,2%), приводит цифры по рынку гендиректор «Согаз-Жизни» Ирина Якушева. Впрочем, страхование так и не стало для населения продуктом первоочередного спроса, говорит гендиректор компании «Персональный

советник» Наталья Смирнова. «Маловероятно, что люди активнее стали покупать длинные страховки, особенно накопительные или инвестиционные, по своей воле, с учетом того что с 2014 года в РФ рецессия, зарплаты не растут»,— рассуждает она. Все дело в активизации продаж: банкам продавать «жизнь» очень выгодно, так как страхование — наиболее маржинальный продукт с точки зрения комиссий, указывает эксперт. В первом полугодии 2016 года средняя комиссия банков от продаж полисов по страхованию жизни составила 19,6% от премии, в том числе по кредитному страхованию жизни — 44,5%, приводит данные Ирина Якушева. По данным ЦБ, в первом полугодии посредники заработали на продаже страховок жизни 16,8 млрд руб. комиссий, из них на страховании заемщиков — 6,4 млрд руб. Сейчас страхование жизни формирует основной ресурс длинных денег в экономике и является главным сегментом, который собирает деньги частных инвесторов, считает управляющий директор «Росгосстрах Жизни» Владислав Снопок.

Кто покупает страховки в кризис

Традиционно страховки жизни покупают жители крупных городов, обладающие высоким стабильным доходом — 100-150 тыс. руб., рассказывают страховщики. Несмотря на падение реальных доходов, доля высокодоходного сегмента населения практически не меняется, отмечает Ирина Якушева. Кроме того, как говорят на рынке, страхование жизни скорее продается, чем покупается, и клиентами становятся люди с очень разным уровнем дохода.

Типичные портреты покупателей инвестиционного, накопительного (НСЖ) и обычного рискового страхования жизни отличаются. Покупатель рисковой страховки — это заемщик, ИСЖ — краткосрочный и среднесрочный инвестор, НСЖ — долгосрочный инвестор, говорит начальник отдела страховых продуктов ВТБ 24 Дмитрий Ремнев. У всех трех типов разные потребности: «взять деньги с гарантией возвратности их банку», «заработать», «сохранить и наследовать» соответственно, отмечает заместитель гендиректора «АльфаСтрахование Жизнь» Юрий Грузинов.

Программа ИСЖ интересует клиентов банков сегментов premium (с вкладом от 1-3 млн руб.) и private banking (с депозитом 10-30 млн руб.), говорит Владимир Черников. Это те, кто готов заморозить капитал на три года и более (в ИСЖ нельзя досрочно забрать вложенные деньги без потерь, хотя некоторые страховщики позволяют досрочно выводить прибыль) и попробовать себя в роли инвестора, но без риска потери капитала, рассказывает Наталья Смирнова. «У страховки есть преимущества налогообложения, защиты капитала от взыскания и развода, мгновенного наследования без шестимесячного вхождения в наследство»,— перечисляет она.

На страхование жизни распространяется социальный налоговый вычет, а прибыль по страховке облагается налогом только при превышении ключевой ставки. «Если по полису доходность 13%, а ключевая ставка на период действия полиса была 10%, то НДФЛ 13% будет взят с 3%, а не всех 13% прибыли»,— объясняет Наталья Смирнова. Кроме того, по закону страховка является не имуществом клиента, а отложенным во времени обязательством страховой компании, а значит, не подпадает под раздел имущества, например, при разводе, добавляет Максим Чернин.

Типичные клиенты по ИСЖ — это люди 40-60 лет со сформированными накоплениями, обычно на депозитах, описывает Сергей Егоров. Однако в последнее время наметился тренд перехода ИСЖ из премиум-сегмента в розничный, отмечают участники рынка: появились продукты со взносом от 50 тыс. руб., тогда как поначалу взносы составляли

порядка 500 тыс. руб.
Продукт также интересен клиентам, ранее размещавшим депозиты в иностранной валюте, ставки по которым упали особенно сильно, добавляет начальник управления развития продуктов департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют-банка Ольга Филатова. Московский кредитный банк продает ИСЖ клиентам, у которых закончился срок вклада, но они еще не приняли решения о пролонгации, отмечает глава управления по работе с партнерами банка Елена Ушкова.
В свою очередь, накопительные страховки — классика для целей образования детей и пенсии, особенно для консервативных инвесторов, продолжает Наталья Смирнова. В отличие от инвестстраховок, где премия обычно уплачивается единовременно, по накопительным клиент платит периодические взносы. Причем стратегия поведения покупателей НСЖ не зависит от кризисных явлений в экономике, отмечает Дмитрий Ремнев.
Рисковое страхование жизни кроме заемщиков могут покупать люди, которым нужна страховая защита, но они либо не считают накопительное или инвестиционное страхование достаточно доходным, либо могут позволить себе только более дешевую рисковую страховку, рассказывает Наталья Смирнова.
Малый плюс
1 января 2015 года у физических лиц появилась возможность получить налоговый вычет (13%) по договорам страхования жизни сроком от пяти лет. Максимальная база для вычета — 120 тыс. руб., то есть с покупки страховки можно получить до 15,6 тыс. руб. В «Росгосстрах Жизни» отмечают многократный рост числа обращений за справками для вычета: за первое полугодие 2016 года их было зафиксировано более 88 тыс. (8 тыс. годом ранее).
Однако популярность продуктов вычеты повысили несущественно, жалуются страховщики: сумма в 15,6 тыс. руб. не настолько значимый фактор, чтобы заставить премиум-клиента принять решение о страховании. Вычеты в нынешнем виде больше подходят для клиентов накопительного страхования, чем инвестиционного, рассказывают в «Сбербанк страхование жизни»: по ИСЖ средний взнос — от 0,3 млн до 0,5 млн руб., а по НСЖ — от 80 тыс. до 120 тыс. руб. в год.
Страховщики надеются на увеличение базы для вычета до 400 тыс. руб. (как в инвестиционном вычете), что привлекло бы в страхование жизни больше клиентов. Пока Госдума приняла в третьем чтении закон об упрощении порядка получения вычета, не дожидаясь окончания налогового периода. «Это стимулирует заключение договоров страхования жизни в массовом сегменте, но рост рынка обеспечивается продажами в высокодоходных сегментах»,— констатирует Ирина Якушева.
Проблема еще и в том, что 90% граждан никогда не оформляли вычеты, показал недавний опрос Национального агентства финансовых исследований. «Обычно я уведомляю клиента о возможности вычета по уже действующей страховке, чему он радуется. То есть покупал он ее явно без этого знания. И за последние годы ситуация не поменялась»,— рассказывает Наталья Смирнова.
Потенциал рынка
По мнению Владимира Черникова, рост сборов на рынке к концу года превысит 70%. По оценке Сергея Егорова, в 2016 году премии по страхованию жизни превысят объем активов на рынке открытых паевых инвестиционных фондов (на рынке ОПИФ стоимость чистых активов за девять месяцев составила 123 млрд руб.— уже на 23 млрд руб.

меньше, чем сборы страховщиков). По прогнозам господина Егорова, сборы по страхованию жизни к концу года приблизятся к 200 млрд руб.
При этом эксперты признают, что объемов, сопоставимых со вкладами, страхование жизни вряд ли когда-нибудь достигнет (объем вкладов физлиц, по данным ЦБ, на 1 ноября составил 23,4 трлн руб.). Основные причины — консервативное отношение клиентов и неготовность к длительным срокам инвестирования, наличие других инвестинструментов: структурные продукты, еврооблигации и т. п., перечисляет Ольга Филатова.
«В банках, продающих ИСЖ, его объемы на уровне 0,2-0,4% от депозитной базы. Депозиты по итогам 2015 года составили примерно 12% от ВВП страны, в то время как страхование жизни составляет едва ли 0,1-0,2% от ВВП. На Западе этот показатель составляет 3-6% от ВВП, но доля продуктов, аналогичных ИСЖ, в нем невелика»,— рассуждает гендиректор «Уралсиб Жизни» Татьяна Ланда.
Страхование жизни не будет сравнимо с депозитным рынком до создания института, подобного страхованию вкладов (у страховщиков жизни нет гарантийного фонда), и улучшения налогового климата, рассуждает Юрий Грузинов. «Для этого сумма, с которой насчитывается вычет, должна вырасти со 120 тыс. руб. до 5 млн руб. Но на это могут уйти десятилетия»,— говорит он. Мировая практика в реалиях РФ не совсем применима, считает он, так как там господствует другая налоговая и инвестиционная среда: «Там драйвером были продукты unit-linked без гарантий возвратности взносов, а в наших продуктах ИСЖ присутствует 100-процентная гарантия».
Unit-linked — это формат инвестпродуктов со страховой защитой, в классическом варианте риски инвестирования несет клиент, а не страховщик, объясняет Максим Чернин. Продавать такие продукты в России не позволяют законодательные ограничения. Кроме того, возможности вложений российских страховщиков в более рисковые инструменты (акции, ПИФы и т. д.) ограничены регламентами ЦБ, продолжает господин Чернин. А на рынках, где есть unit-linked, спектр разрешенных регуляторами инструментов более широкий. «ИСЖ — это наш локальный способ «упаковки» инвестпродуктов в оболочку страхования жизни, учитывающий особенности российского законодательства, то есть наш «доморощенный» unit-linked»,— резюмирует Максим Чернин.

источник: Коммерсант, 29.11.2016