

Страхование жизни, когда человек вкладывает деньги в расчете на инвестиционный доход в отдаленном будущем, вновь входит в моду. Вновь, потому что подобный способ сбережений был популярен в СССР. Впрочем, люди помнят и то, как они, их родители или бабушки-дедушки пострадали в начале 1990-х, когда советские рубли превратились в труху.

Но вернемся в наши дни. По данным ЦБ РФ, сборы по страхованию жизни в целом по России за 9 месяцев 2016 г. выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 67% — до 147,5 млрд руб.

Механизм инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) понятен: средства, собранные с клиентов, страховщики инвестируют в ценные бумаги. При этом гарантируется, что даже при неудаче человек останется без дохода, но внесенные им средства будут возвращены в любом случае. Кроме того, человек (или его наследники) получает защиту на случай смерти, инвалидности.

Конечно, вложений на рынке ценных бумаг без риска не бывает. Тем не менее на развитых фондовых рынках средства можно защитить с помощью производных ценных бумаг. Одна из них — опцион. С ним, покупая акции, вы или выиграете (если бумаги подорожают), или проиграете, но немного. Если акции обесценятся, то опцион даст вам право продать их по фиксированной цене.

Кстати, сейчас на российском рынке активно продвигаются инвестиционные продукты, обеспеченные американскими акциями. Дело не в отсутствии патриотизма, а в относительно малых возможностях Московской биржи — опционы на российские акции существуют, но ликвидность их оставляет желать лучшего.

Вернемся к схеме. Управляющий играет на фондовом рынке не всеми вашими деньгами, а их малой частью, а большую держит в надежных облигациях. Доход по надежным ценным бумагам обеспечит «беспроигрышный» (без учета потерь от инфляции) вариант опционной схемы.

Важное обстоятельство: так как в потенциально высокодоходный актив вложены не все деньги, то при удаче выигрыш будет меньше прироста стоимости данного актива (биржевики называют такое явление коэффициентом участия). Этот же процентный доход позволяет оплачивать страховку на случай смерти, травмы или тяжелой болезни. В принципе каждый может сформировать сам подобный личный финансовый продукт. Средства распределить примерно так: процентов 85 — 90 положить на депозит, а на оставшееся купить обычную страховку без инвестиционной составляющей и немного акций. Они могут как обесцениться, так и подорожать за год раз в пять.

Но люди готовы заплатить за профессионализм управляющего. К тому же ряд опций доступен лишь при крупных вложениях или требует специальных знаний. Те же акции, выпущенные в США, можно купить и на Санкт-Петербургской бирже, но рядовой обыватель и в российских-то бумагах путается.

Я посетил офис продаж полисов ИСЖ. Мне вежливо предложили три варианта стандартных инвестпродуктов: в акции предприятий из сфер высоких технологий, медицинских компаний, предприятий пищевой промышленности и ресторанов.

Коэффициент участия около 50%. Названия фирм из тех, что на слуху у каждого, все из США. Мне объяснили, что ИСЖ надежнее, чем самостоятельная игра на бирже, покупка паев в кредитном или производственном кооперативе. При этом ИСЖ доходнее

банковского депозита.

Глава комитета Всероссийского союза страховщиков по страхованию жизни Максим Чернин говорит, что граждан должен привлечь тот факт, что страховые компании жестко регулируются Банком России. «В сравнении с вложениями в ценные бумаги компании по страхованию жизни предлагают более надежные финансовые инструменты. В договоре страхования жизни у клиента в виде страховых сумм зафиксирован размер выплат — как к сроку окончания полиса, так и на случай наступления страхового события», — считает эксперт.

«К концу прошлого года рынок ИСЖ достиг уровня 120 — 130 млрд рублей новых поступлений, а объем накопленных активов — более 400 миллиардов рублей, — уточнил Максим Чернин. — Темпы роста за последние 5 лет по данному виду в среднем стабильно превышают 60% в год».

Директор по развитию страховой компании «СОГАЗ-Жизнь» Александр Федонкин полагает, что конъюнктура рынка в пользу ИСЖ: «Основной прирост сборов по страхованию жизни в России пришелся именно на инвестиционное страхование жизни. Интерес к этому сегменту растет на фоне снижения ставок по банковским депозитам. В отличие от депозитов программы ИСЖ не гарантируют доход по окончании срока страхования. Но возможность выбрать потенциально более доходные активы, а значит, и получить более высокую прибыль, чем по депозитам, привлекает все большее количество клиентов».

Директор управления организации и поддержки продаж продуктов благосостояния Северо-Западного банка Сбербанка России Игорь Трепов замечает, что не происходит конкуренции между различными финансовыми продуктами. «Кому-то подходит только депозит, кому-то более сложные способы вложений», — уверяет эксперт.

Источник: Санкт-Петербургские ведомости, 11.01.2017