

«Накопительное страхование жизни – продукт, который нужен всем» — отметил один из участников I Всероссийской конференции по страхованию жизни 2019 года Сергей Перелыгин. С каждым днем это понимают все больше россиян.

Действительно, по данным Всероссийского союза страховщиков, премии по договорам накопительного страхования жизни за первые три месяца 2019 года увеличились в 1,5 раза. И это на фоне общего падения объемов страхования жизни на страховом рынке (за I квартал 2019 г. сборы в данной сфере сократились на 5,5%)*.

Чем же обусловлено падение рынка страхования жизни? Причина – сокращение сборов (на 26,1%) по инвестиционному страхованию жизни, которое в настоящее время занимает наибольшую долю на данном рынке*. Более того, ведущее рейтинговое агентство России «Эксперт РА», прогнозирует в этом году падение сборов по инвестиционному страхованию жизни на 50%*.

Эксперты связывают эти тенденции со спецификой программ инвестиционного страхования жизни. Долгое время банки позиционировали программы ИСЖ как более доходную альтернативу вкладам – клиент делает один крупный взнос и по окончании договора получает назад свои средства, а также дополнительный доход. При этом полис предусматривает минимальную финансовую защиту жизни, во многих случаях с ограничениями. Вследствие последнего фактора ИСЖ и относят к страхованию жизни. На самом деле продукт больше схож с депозитом: дополнительный доход (или его минимальный размер) по договору не гарантирован и в реальности оказывается очень скромным. Так, по итогам 2018 года доходность по пятилетним договорам ИСЖ составила 2,4% годовых, по трехлетним только 1,9%*.

Это объясняется тем, что в активном инвестировании участвует только малая часть средств из вложений клиента. Большую часть вкладывают в консервативные финансовые инструменты. Такое распределение позволяет обеспечить клиенту возврат вложений и обещанный доход.

К сожалению, не все клиенты должным образом разбирались в специфике продуктов ИСЖ и вкладывали свои средства, надеясь получить хороший доход. Для того, чтобы граждане были осведомлены обо всех особенностях программ страхования жизни, Центральный Банк и Всероссийский союз страховщиков этой весной ввели новые стандарты деятельности страховых компаний, по которым они обязаны максимально информировать клиента о приобретаемом продукте.

Таким образом, на рынке стали приобретать популярность более понятные программы долгосрочного накопительного страхования жизни, которые обеспечивают защиту от широкого перечня рисков и помогают клиентам постепенно формировать сбережения, несмотря на жизненные обстоятельства.

В отличие от ИСЖ, полис накопительного страхования могут позволить себе граждане, у которых нет средств на единовременный крупный взнос. Наоборот, они вносят деньги на формирование капитала постепенно, комфортными взносами и с той периодичностью, которая им удобна. Финансовую защиту от широкого перечня рисков,

который включает серьезные болезни, различные тяжелые травмы, несчастные случаи и другие трагические обстоятельства, клиенты получают сразу после оформления договора.

Более того, на всем протяжении действия полиса застрахованный может менять его параметры в зависимости от жизненных обстоятельств. Например, уменьшать или увеличивать размер накопительного взноса, добавлять в полис новые риски.

Возможность получить дополнительный доход по результатам работы компании и налоговый вычет (до 13% от расходов на страхование) – другие преимущества накопительного страхования жизни.

Важно отметить, что большинство программ накопительного страхования жизни распространяются через агентские сети. Так как цели клиента меняются с течением времени, финансовые консультанты настроены на долгосрочное сотрудничество с ним и его сопровождение на протяжении нескольких долгосрочных программ. Поэтому специалисты по НСЖ подробно рассказывают клиенту о продукте, подбирают наиболее оптимальную для него программу и всегда помогают изменить условия договора по просьбе застрахованного.

В условиях того, что у двух третей (65%) российских семей нет никаких сбережений*, накопительное страхование жизни может стать залогом их благополучия – предоставляя финансовую поддержку в непредвиденной ситуации со здоровьем, НСЖ защищает жизнь клиента и помогает ему копить и сохранять средства, что бы ни случилось.

Сергей Перелыгин, генеральный директор ООО «ППФ Страхование жизни»: «Во многих европейских странах, например, во Франции, Италии, Чехии, НСЖ является ведущим сегментом страхования жизни, а программы накопительного страхования давно пользуются спросом среди населения. Социальная роль, которую выполняет НСЖ (финансовая защита жизни и здоровья при формировании накоплений), позволяет ему стать драйвером рынка страхования жизни и в России. Для граждан нашей страны накопительное страхование жизни особенно актуально и призвано стать надежным фундаментом не только личного благополучия, но и всего общества».

Источник: Википедия страхования, 26.06.2019