

Об этом сообщил руководитель инвестиционного страхования жизни СК «Росгосстрах Жизнь» Борис Борзунов, участвуя в дискуссии «Инструменты страхования, как инвестиционный механизм» на конференции РБК Capital markets. Он также рассказал, как правильно подобрать финансовый инструмент для инвестиций и на что при этом необходимо обращать внимание.

Отвечая на вопрос модератора, в чем преимущество ИСЖ перед другими финансовыми инструментами, Борис Борзунов подчеркнул, что прежде всего продукты инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) были созданы для защиты от падения на рынке. Продукт появился в 2010 году сразу же после того, как первые массовые розничные инвесторы попробовали коллективное инвестирование, а в 2009 году случился обвал рынка и люди потеряли свои вложения. Условием возвращения на фондовый рынок стало условие сохранности первоначальных вложений – инвестор не должен потерять вложенные средства, даже при повторении кризиса. Таким продуктом и стал ИСЖ, взявший на себя роль первого массового продукта с защитой капитала в российском юридическом поле (задолго до появления законодательства по структурным облигациям). Яркий последний пример – падение в 2022 году индекса Мосбиржи на 40%. Страховщики жизни выплатили клиентам все вложенные ими денежные средства.

«Несмотря даже на то, что часть активов российских инвесторов заморожены санкциями, мы платим клиентам, потому что у нас есть четкие обязательства, прописанные в договоре, которые все страховщики без исключения исполняют. То есть то ради чего изначально был создан продукт ИСЖ сработало на 100%», — подчеркнул спикер.

По словам эксперта СК «Росгосстрах Жизнь», в современной реальности у россиян нет проблем с размещением средств. Как только открылись российские биржи, страховщики жизни начали продавать обновленные продукты.

«Примерно год назад мы запустили продукты с защитой капитала, а также добавили в них и защиту инвестиций, которая работает следующим образом: в структуре взноса

клиента выделяется отдельная часть, на которую мы покупаем акцию (согласно указанию 5968-У ЦБ РФ, в продукте розничного инвестора может быть только один базовый актив, то есть одна акция). В случае, если стоимость этой акции упадет, то клиенту вернется минимум начальная стоимость этой акции, то есть его взнос, плюс первоначальная стоимость. Это порядка 20% от его вноса. Таким образом, клиент получает гарантированную ставку доходности на уровне примерно 40% от депозита плюс дивидендные выплаты, плюс рост стоимости акции. В итоге, только после первого года действия договора в среднем такой портфель дает порядка 10% годовых. Доходность же самых результативных стратегий составила до 25% за первый год (акции Лукойла). «Базис Инвест» – это продукт, который позволяет не дожидаться окончания срока действия договора, а получать выплаты сразу же», — отметил Борис Борзунов.

Речь идет о дивидендных выплатах или фиксации доходности, которая автоматически производится ежегодно, не дожидаясь окончания срока действия договора, поскольку неизвестно – случится коррекция или нет. Также сегодня на рынке есть много предложений по сроку вложений. И уже четко прослеживается хорошая тенденция долгосрочных вложений. Если год назад был спрос на продукты исключительно с гарантированной доходностью или с частично гарантированной доходностью со сроком действия три года, были и более «короткие» продукты, то сейчас средний срок уже 4-5 лет.

«Сейчас хорошая точка входа на рынок инвестиционного страхования жизни, поскольку продукты, которые были запущены нами год или полгода назад, показывают шикарную доходность. Но, выбирая продукт, в первую очередь нужно думать не о доходности, а об уровне защиты капитала и уровне риска, которые инвестор готов на себя взять. И прежде, чем инвестировать, нужно ответить на простой вопрос: «Будет ли мне комфортно, если через 3 года у меня будет лишь половина денежных средств относительно того, что есть сейчас, если я оформлю высокорисковый продукт без защиты капитала?» Если ответ «нет», то стоит обратить внимание на инструменты с защитой капитала. Но при этом важно помнить, что обеспечение гарантии дорого стоит, из-за чего доходность продукта с большим уровнем защиты будет меньше, чем у высокорискового продукта», — говорит Борис Борзунов.