



Граждане предпочитают купонные страховые продукты с выплатой несколько раз в год и накопительные инструменты

Деньги граждан, разочаровавшихся в инвестиционном страховании жизни (ИСЖ), перетекают в другие продукты, рассказали «Известиям» в крупнейших страховых компаниях. По репутации ИСЖ, спрос на которое упал на треть, сильно ударила низкая доходность — около 2–3%. Главной альтернативой стали купонные продукты, позволяющие получать доход ежеквартально или раз в полгода. А также накопительное страхование жизни с дополнительными опциями — налоговым вычетом и возможностью использования телемедицины.

Незаметный процент

Место классического ИСЖ, спрос на которое падает, занимают накопительное страхование жизни (НСЖ) и купонные стратегии, приносящие гарантированный доход раз в квартал или полгода, рассказали «Известиям» представители крупных страховщиков и банков.

За январь-июнь этого года премии в сегменте ИСЖ, который в предыдущие три года был чрезвычайно модным продуктом, сократились на треть, по сравнению с первым полугодием 2018-го — до 92,3 млрд рублей, следует из данных Всероссийского союза страховщиков. Удивительного в этом немного: во-первых, доходность ИСЖ оказалась ниже ожиданий клиентов, во-вторых, на этот продукт было много жалоб.

Средняя прибыль полисов ИСЖ, завершившихся в 2017–2018 годах, составила 2,4–3,3%, констатировал Банк России. По его данным, граждане отмечали, что при заключении договора им обещали доходность в размере 10–20% годовых, тогда как средняя ставка

по вкладам была ниже 10%. Граждане также ошибочно считали, что на ИСЖ распространяются гарантии по страхованию вкладов, хотя это не так, отмечали в регуляторе.

Охлаждение рынка ИСЖ в первом полугодии 2019-го — ожидаемое явление, отметила управляющая продуктом ИСЖ «РЕСО-Гарантия» Оксана Тиханова. По ее словам, это связано с тем, что банки-партнёры страховщиков стали предлагать альтернативные продукты.

Инвестиционное страхование жизни не исчезло полностью, но эволюционирует, подстраиваясь под изменения на фондовых рынках и потребности клиентов, рассказал руководитель управления инвестиционных операций «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов. По его словам, стратегии становятся более гибкими, а конструкции продуктов — более вариативными.

Справка «Известий»

ИСЖ продают в основном не сами страховщики, а банки. Средства клиента делятся на две части. Большая инвестируется в инструменты гарантированной доходности, меньшая — в более рисковые. Это могут быть акции российских и зарубежных компаний, фонды облигаций, недвижимость, драгметаллы и так далее. Срок действия полиса — от 3 до 7 лет. По завершении этого срока страхователь получает обратно вложенную сумму плюс инвестиционный доход. Если за это время он умирает, наследникам выплачивается вся сумма.

Купон плюс

Растёт спрос на так называемый купонный ИСЖ, предполагающий регулярную (от ежеквартальной до ежегодной) фиксированную выплату при выполнении определённых условий, сообщили представители «Сбербанк страхование жизни», «АльфаСтрахования», «Капитал Лайф Страхование Жизни» и СК «МАКС-Жизнь». Например, акции или индексы, в которые вложены деньги инвестора, не падают ниже заданного уровня.

Предпочтения клиентов смещаются в сторону стратегий с фиксированным доходом и меньшими рисками, отметил представитель ВТБ.

Купонные продукты проще и понятнее, объяснил директор по методологии «Росгосстрах Жизнь» Алексей Кривошеев. Инвестор рассчитывает, что собранные в его портфеле бумаги — обычно от трех до семи эмитентов — через год не упадут ниже определенного уровня. В таком случае, даже если рынок будет «топтаться на месте», получится заработать, добавил он. По данным «Росгосстрах Жизнь», в банке «Открытие», где компания продает ИСЖ, доля купонных продуктов выросла с начала года с 30% до 70%.

По купонным продуктам может быть опция «эффект памяти», рассказал Борис Борзунов. Если в нынешнем году условие для выплаты не сработало (например, акции упали ниже определенного уровня), купон «запоминается» и доход будет выплачен в последующие годы при срабатывании условия.

Старое доброе

Рынок переформатируется, констатировал гендиректор «Ренессанс Жизнь» Олег Киселёв. На фоне сокращения доли ИСЖ стремительно растут сборы по накопительным продуктам. По данным Всероссийского союза страховщиков, за январь–июнь 2019-го они увеличились на 55% — до 44,7 млрд рублей по сравнению с первым полугодием 2018 года. Накопительное страхование предполагает регулярное внесение взносов и получение всей суммы после окончания договора или при наступлении страхового случая.

У ИСЖ отличные перспективы на ближайшие годы, соглашается гендиректор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич, и задача страховщиков — сделать накопительные инструменты максимально прозрачными и функциональными.

В компаниях «Ингосстрах-Жизнь» и «Ренессанс Жизнь» отмечают рост спроса на ИСЖ с сервисными составляющими, включающими социальный налоговый вычет и телемедицину. Есть интерес к продуктам, предусматривающим выплаты по рискам

смерти, инвалидности, травмы, а также возможность подключения дополнительной опции при диагностировании смертельно опасных заболеваний, рассказал гендиректор «МАКС-Жизнь» Андрей Мартьянов.

Успешность развития сегмента зависит от создания страховщиками собственных сетей продаж, отметил директор группы рейтингов финансовых институтов агентства НКР Евгений Шарапов. Сейчас продажи, в основном, идут через банки, напомнил он: за последние 3,5 года сектор страхования жизни заплатил более 180 млрд рублей комиссионных.

Спрос на альтернативные продукты растет, поскольку ключевая ставка ЦБ снижается и доходность вкладов падает, рассказал начальник брокерского обслуживания и доверительного управления Ак Барс Банка Рустам Аскаров. Он обратил внимание на двукратный годовой рост индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС): в августе на Московской бирже их было более 1 млн. ИИС позволяют получить не только доход, но также налоговый вычет.

Известия, 17 сентября 2019 г.