

Программы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) российские страховщики начали предлагать в 2010 г. Теперь именно этот сегмент стал основным драйвером роста всего рынка страхования жизни (на него приходится около половины сборов в этом виде страхования), а набор полисов существенно расширился. Подавляющее большинство клиентов сейчас приходит к страховщикам из банков, подчеркивает представитель Ассоциации страховщиков жизни.

Без риска для жизни

Договор ИСЖ похож на полис накопительного страхования с единовременным взносом. Возврат вложенной суммы, как правило, гарантируется договором, а дополнительный доход – нет.

Чтобы сохранить тело вклада, страховщики размещают значительную часть взноса клиента в гособлигации или депозиты – так, чтобы в конце срока получилось не менее гарантированной суммы. Небольшая часть взноса идет на покрытие риска смерти застрахованного, расходов компании на ведение дел и управление.

Оставшиеся деньги инвестируются по выбору клиента в актив по стратегии (из предложенного списка). При неблагоприятном развитии ситуации дохода может и не быть, предупреждают страховщики.

В последнее время некоторые компании стали предлагать полисы с фиксированным доходом. Как правило, их базовый актив – облигации. Такие программы есть у «Сбербанк страхование жизни», «Росгосстрах жизнь» и др. «Ставка программы «Еврооблигации» фиксируется на весь срок договора, она зависит от текущей доходности облигаций. В 2016 г. мы предлагали ставки от 2 до 6% в валюте», – рассказывает руководитель инвестиционного блока «Росгосстрах жизнь» Алексей Салашенко.

Доходность других программ ИСЖ предсказать сложно: результат зависит от динамики актива, параметров страхового договора и проч.

Актив на выбор

Сегодня страховые компании предлагают инвестиционные программы не только на облигации, но и на фондовые или отраслевые индексы, отдельные акции, золото, нефть и их комбинации.

«Сейчас наша компания предлагает две основные стратегии – «Медицина будущего» с инвестированием в акции лидирующих фармацевтических компаний Европы (Novartis, Roche, Sanofi и др.) и «Облигации мировых рынков» с вложением в четыре зарубежных фонда облигаций», – приводит пример гендиректор «Уралсиб жизнь» Татьяна Ланда.

Инвестировать можно как в рублях, так и в валюте. По словам страховщиков, доля долларовых продуктов не превышает 40%. В «Росгосстрах жизнь» она около 20%, доля валютных договоров «Сбербанк страхование жизни» у клиентов «Сбербанк первый» (активы от 5 млн руб.) – 40%, «Сбербанк премьер» (от 1,5 млн) – 15%.

Некоторые предлагают бивалютные программы. «Взнос в рублях делится на две части. Первая идет в фонд рублевых инструментов, который гарантирует возврат 100% средств, а вторая – в рискованные долларовые инструменты, которые обеспечивают потенциальную доходность. Таким образом, доходность по продукту долларовая при 100%-ной гарантии возврата в рублях. Итоговая выплата клиенту в рублях по курсу ЦБ», – рассказывает гендиректор «Ингосстрах-жизнь» Владимир Черников, добавляя, что в

его компании «более 90% всех договоров, заключенных в 2016 г., бивалютные сроком на три года».

Сменить курс

Нередко страховщики позволяют клиенту в течение срока действия полиса поменять стратегию или актив, а также получать промежуточные выплаты.

У «Ингосстрах-жизнь» есть программы ИСЖ с опцией управления. «Клиент может сменить инвестиционную стратегию, а также зафиксировать инвестдоход и получить промежуточную выплату. Эта возможность доступна только после первого года действия программы, чтобы клиент не реагировал на локальное изменение цен», – рассказывает Черников, добавляя, что клиенты крайне редко прибегают к такой возможности.

Продукты с регулярными выплатами инвестиционных купонов предлагает и «Сбербанк страхование жизни». Это одна из самых востребованных опций, отметил ее представитель: инвестиционную стратегию меняют 15% клиентов. «Согаз-жизнь» допускает замену базового актива в течение срока действия полиса, только если премия была не менее 500 000 руб., не ранее чем через шесть месяцев с даты начала страхования и не чаще чем раз в полгода.

Входной билет

Хотя минимальные пороги инвестиций в такие продукты опустились до 30 000–50 000 руб., «средний чек» существенно выше. Типичная сумма инвестиций клиентов – 400 000 руб. («РГС жизнь», «Уралсиб жизнь»), 1,6 млн руб. («Ингосстрах-жизнь»), 2,2 млн руб. («Сбербанк первый»). Главный потребитель продуктов ИСЖ – премиальные клиенты банков, делают вывод страховщики.

Помимо сохранности вложенной суммы клиенты страховщиков могут получить дополнительный бонус – налоговый вычет до 120 000 руб. на взносы по долгосрочному страхованию жизни (вернуть из бюджета до 15 600 руб. уплаченного НДФЛ). Но этот вычет распространяется только на договоры ИСЖ сроком от пяти лет.

Источник: Ведомости, 18.11.2016