

# Инвестируем в жизнь

Инвестиционное страхование жизни, которое давно стало популярным в Европе и США, с каждым годом все более востребовано и у россиян. Этот финансовый продукт представляет собой уникальное сочетание страховых и инвестиционных характеристик, позволяющих людям сохранить финансовую стабильность и преумножить капитал в будущем

Павел Самиев

По подсчетам Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ), по итогам 2016 года рынок страхования жизни продемонстрировал рост (премий) на 68%. При этом ключевым драйвером роста второй год подряд является именно сегмент инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Программы ИСЖ набирают популярность среди россиян, и, по оценкам экспертов, бурное развитие сегмента замедлится, скорее всего, только в следующем году и перейдет в стадию стабильного роста, но точно не снижения.

На положительные тенденции на рынке ИСЖ действует сразу несколько факторов. Во-первых, ИСЖ как продукт обладают массой уникальных преимуществ, которых нет ни у стандартного банковского депозита, ни у более доходных и высокорисковых инвестиционных инструментов. Это и юридическая защита, и налоговые льготы, и гибкие права наследования вложенного капитала, и привлекательная доходность. Поэтому ИСЖ представляют, пожалуй, один из наиболее выгодных вариантов финансового вложения на сегодняшний день. В то время как в течение всего 2016 года ставки по вкладам неуклонно снижались, инвестиционная привлекательность данного инструмента росла. Причин этому много: снижение доходности классических депозитных программ, рост интереса к более интересным с точки зрения инвестиций продуктам. К тому же не каждый участник банковского рынка готов предложить продукт на 3-5 лет с высокой потенциальной доходностью и гарантией возврата средств.

Все опрошенные крупные игроки рынка отмечают явный интерес россиян к ИСЖ и рост числа проданных полисов. «В течение 2016 года мы наблюдали повышенный спрос на продукты ИСЖ на фоне снижения ставок по банковским вкладам», — рассказывает Алексей Салашенко, руководитель инвестиционного блока компании «Росгосстрах-Жизнь». — Он объясняется наличием у граждан достаточных средств и желания инвестировать в активы на отечественном финансовом рынке и формировать страховые накопления, а также повышением общей финансовой грамотности населения. «Интерес к программам ИСЖ уверенно рос на протяжении всего 2016 года», — соглашается Владимир Черников, генеральный директор «Ингосстрах-Жизнь». Так, для понимания: только в «Росгосстрах-Жизнь» в 2015 году было заключено около 14 тыс. договоров по данным продуктам, а в течение 2016 года эта цифра уже превысила показатель в 61 тыс. договоров. В связи с ростом спроса на ИСЖ и сами страховщики активно предлагают свои линейки продуктов по страхованию жизни, разрабатывая исходя из запросов и потребностей клиентов различных социальных групп все новые программы. Сегодня с помощью ИСЖ можно инвестировать в различных валютах и на разные сроки, выбирать оригинальные и универсальные стратегии. Для каждого клиента, перед которым стоит вопрос о сбережении, инвестировании или диверсификации своего портфеля, есть готовые финансовые решения. Есть продукты и для тех, кто не желает разбираться в нюансах, следить за изменением котировок компаний и курсов валют. Многие страховщики для таких инвесторов предлагают так называемые универсальные «коробочные» программы ИСЖ.

## ЧТО ЗА ИСЖ

Инвестиционное страхование жизни — финансовый продукт, с помощью которого можно застраховать свою жизнь или жизнь другого человека (например, детей, супруги, родственника) и помимо страховой защиты получать доходы от инвестиций. Программы ИСЖ сочетают в себе возможность получить потенциально неограниченно высокую доходность и страховую защиту. В России в связи с рядом правовых нюансов данный продукт появился не очень давно, но уже получил популярность, и она растет. Объективно это понятно — остальные финансовые продукты проигрывают ИСЖ.

Так, банковские депозиты в текущих реалиях предлагают не слишком высокую доходность, едва компенсирующую инфляцию, и, по сути, являются лишь вариантом сбережения, но не преумножения капитала. Индексные инструменты — ПИФы и ETF — могут обеспечить вы-



Инвестиционное страхование жизни интересно клиентам с доходом выше среднего

сокую доходность, но могут и увести вас в убыток. Инвестировать самостоятельно в биржевые инструменты можно, но для этого надо иметь специальные финансовые познания (как минимум фундаментального и технического анализа) и опыт. ИСЖ же дает инвестору возможность получить привлекательную доходность при росте рынка и не потерять сбережения, если рынок будет «шторнуть» и он покажет отрицательную динамику. Таким образом, программа ИСЖ — своего рода финансовый гибрид нескольких продуктов — депозитов, биржевых инвестиций и накопительного страхования.

ИСЖ работает следующим образом: клиент делает страховой взнос на срок в среднем от 5 до 10 лет. Сумма взноса делится на гарантийный и рискованный фонды. Средства гарантийного фонда инвестируются в консервативные финансовые инструменты с фиксированной доходностью, в основном государственные облигации. Гарантийный фонд гарантирует инвестору защиту капитала, как бы ни складывалась ситуация на рынке. Рисковый фонд зарабатывает доходность по продукту за счет участия в выбранной стратегии.

## ЦЕЛЕВОЙ КЛИЕНТ

По статистике инвестиционное страхование жизни интересно клиентам с доходом выше среднего, как мужчинам, так и женщинам. Как поделились в компании «Ингосстрах-Жизнь», соотношение по общему портфелю примерно такое (статистика по договорам):

- 14% — клиенты моложе 40 лет,
- 47% — клиенты между 40 и 60 годами,
- 39% — клиенты старше 60 лет.

«Конечно, такими продуктами пользуются в основном достаточно обеспеченные люди, так как единовременный взнос по программе составляет не менее 50 тыс. рублей», — говорит Надежда Гришина, управляющий продуктом управления личным страхованием компании «РЕСО-Гарантия». — Договор обычно заключается на три года. Но на рынке есть уже программы, которые рассчитаны и на пять лет, и на 10 лет. Появление таких долгосрочных программ — свидетельство доверия к ним со стороны потребителя».

## СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В МАССЫ

Страхование жизни становится все доступнее, и это тоже одна из важных тенденций рынка. Во-первых, оно просто-напросто становится дешевле. «Снижается средний чек — продукты становятся более доступными», — говорит Владимир Черников. — Для ориентира: сейчас средний чек по общему портфелю составляет 1 млн рублей».

Во-вторых, растет число компаний, предлагающих ИСЖ. Сегодня более 15 страховщиков в своих линейках имеют программы инвестиционного страхования жизни, и их становится все больше. «Среди ключевых тенденций необходимо отметить, что на рынок инвестиционного страхования жизни продолжают выходить новые страховые компании, которые пропустили первоначальный этап роста данного сегмента и пока не имеют должного опыта в этом виде страхования», — говорит Алексей Сла-

щенко. Правда, пока, по его словам, условия по их продуктам несколько хуже, чем у лидеров рынка. Но, как говорится, ситуация может поменяться со временем. Кроме того, несмотря на то что основных игроков на рынке ИСЖ не так много, конкуренция за клиента в сегменте оживляется. Это связано с большой ролью банков как партнерского канала. С одним и тем же банком могут работать сразу несколько страховщиков, конкурируя за клиентов этой кредитной организации. По словам Надежды Гришиной, имеет место быть не только ценовая конкуренция. «Поскольку финансовые инструменты у всех примерно одинаковые, то программы конкурируют за счет количества включенных рисков, и, конечно, играет большую роль репутация самой компании, ее имя», — поясняет эксперт. — В некоторых программах разные ограничения по возрасту застрахованных, где-то есть андеррайтинг при крупных суммах, где-то возможность выбора валюты».

В-третьих, различных программ ИСЖ на рынке становится все больше. «Появляется разнообразие продуктовой линейки с целью удовлетворения спроса клиентов на продукты с регулярной выплатой дохода», — рассказывает Владимир Черников. «Как и всякий финансовый продукт, ИСЖ меняется, — продолжает Надежда Гришина. — В новые программы добавляются рисковые составляющие. Если в первые такие программы входил, как правило, только риск смерти, то теперь многие добавляют критические заболевания, освобождение от регулярных уплат страховых взносов при потере трудоспособности, получение телесных повреждений». «В 2016 году были запущены новые продукты, ориентированные на купонные выплаты, — приводит пример из практики Алексей Слащенко. — Это связано с тем, что некоторые клиенты, имеющие сбережения в валюте, не хотят довольствоваться ставками по еврооблигациям, которые сильно упали, и готовы инвестировать в направления с большим уровнем риска. При этом они хотят иметь промежуточные выплаты, а не ждать 3-5 лет до окончания договора. В рамках такого продукта клиент получает условный купон с более высокой доходностью, чем по облигациям, но только в случае, если выбранные им активы не падают ниже определенного уровня. В противном случае он получает назад первоначальную сумму инвестиций».

И наконец, страховщики отмечают заметный рост финансового интереса россиян, что стимулирует их интерес к новым программам инвестиционного страхования. Россияне стали лучше разбираться в предложениях страховщиков и осваивают инновационные инструменты помимо классического кредитования. Да и качество маркетинговых материалов по страховым продуктам повышается. «Информация представляется в более понятном виде, соответственно ИСЖ для клиентов теперь выглядит как прозрачный и понятный финансовый продукт, сочетающий в себе страхование, инвестиции, надежную защиту капитала», — поясняет Владимир Черников.

## БУДУЩЕЕ РЫНКА

По оценке Владимира Черникова, скоро произойдет замед-

ление роста сегмента ИСЖ за счет насыщения этого рынка. При этом продуктовая линейка, представленная в банках, будет развиваться, расширяться и совершенствоваться. К тому же в экономических условиях, когда доходы банков от прямой деятельности снижаются, они все больше заинтересованы в комиссионном доходе, который получают за продажи продуктов страховых компаний.

Перспективы развития рынка остаются положительными. «По разным оценкам, сейчас объем заключенных договоров ИСЖ составляет около 5-7% от объема депозитов физических лиц», — говорит Алексей Сла-

щенко. — Таким образом, рынок имеет возможность вырасти в несколько раз в случае, если клиенты будут довольны доходностью своих договоров и начнут переносить большую долю средств с депозитов в ИСЖ, а также советовать этот вид сбережений своим партнерам, коллегам и близким». «Начиная с 2018 года я прогнозирую ежегодный прирост на уровне 15%», — утверждает Владимир Черников.

По мнению опрошенных экспертов, можно выделить несколько факторов, влияющих на дальнейшее развитие ИСЖ. Во-первых, с 2017 года действующие договоры ИСЖ начнут показывать свою доход-

ность, и то, насколько оправдаются ожидания первых клиентов относительно инвестиционного дохода, окажет влияние на их готовность заключать новые договоры ИСЖ, а также на их рекомендации своим коллегам, друзьям и знакомым.

Во-вторых, клиентская ценность ИСЖ во многом определяется имеющимся на рынке финансовыми инструментами. Не будет подходящих инструментов — не будет интересной потенциальной доходности.

В-третьих, продажи ИСЖ в основном реализуются через банковский канал, и существуют договоренности между банком и страховой компанией о размере комиссионного вознаграждения от продажи страховых продуктов. Для дальнейшего гармоничного развития рынка уровень этого вознаграждения может начать снижаться для предложения клиентам продуктов, удовлетворяющих их потребностям (в том числе более недорогих).

«Дальнейшим ключевым двигателем роста может стать такой известный в мире продукт, как Unit-linked, но только в том случае, если будут приняты все необходимые законодательные поправки для вывода его на российский рынок», — продолжает Владимир Черников. Это программа, которая позволяет получить максимально возможный инвестиционный доход, но в результате увеличивается риск клиента-страхователя, так как отсутствуют гарантии возврата вложенных средств. Поэтому такой финансовый инструмент для инвестирования может быть интересен тем, кто готов рискнуть. «Последние несколько лет обсуждается возможность запустить в нашей стране подобный продукт, который сможет выступать как дополнение к более консервативным инструментам инвестирования (в том числе и классическому ИСЖ со 100-процентной защитой капитала)», — отмечает эксперт.

Динамика страхования жизни в 2015-2016 гг., %



Источник: ВСС, ЦБ РФ

Прогноз развития страхования жизни в 2016-2017 гг., %



Источник: ВСС, ЦБ РФ

## Рейтинг крупнейших российских страховщиков

№ п/п организации	Наименование	Премии, всего, тыс. руб.	Изменение, всего, по отношению к соответствующему периоду прошлого года, %	Добровольные виды страхования, тыс. руб.	Доля добровольных видов в портфеле, %
1	СОГАЗ	93 121 183	21,70%	80 231 245	86,16%
2	Росгосстрах	63 697 423	-9,09%	33 231 242	52,17%
3	Ингосстрах	44 597 957	24,39%	30 598 935	68,61%
4	РЕСО-Гарантия	41 332 319	12,60%	25 296 492	61,20%
5	АльфаСтрахование	31 025 731	12,87%	24 455 580	78,82%
6	Сбербанк Страхование жизни	29 231 472	57,76%	29 231 472	100,00%
7	ВТБ Страхование	27 605 346	13,82%	27 096 020	98,15%
8	ВСК	24 947 552	12,30%	14 745 445	59,11%
9	Росгосстрах-Жизнь	17 326 837	96,15%	17 326 837	100,00%
10	Согласие	15 852 194	9,90%	11 933 886	75,28%
11	АльфаСтрахование-Жизнь	12 267 924	131,43%	12 267 924	100,00%
12	Группа Ренессанс страхование	11 766 951	12,17%	9 289 554	78,95%
13	Капитал страхование	8 495 578	30,42%	8 312 244	97,84%
14	Альянс Жизнь	8 409 192	455,52%	8 409 192	100,00%
15	Ренессанс Жизнь	8 139 826	46,01%	8 139 826	100,00%
16	МАКС	6 668 799	26,96%	3 480 230	52,19%
17	Энергогарант	5 979 929	19,85%	4 297 565	71,87%
18	СиВлайф	5 150 610	52,83%	5 150 610	100,00%
19	ВТБ Страхование жизни	5 083 672	207,65%	5 083 672	100,00%
20	ЖАСО	4 627 547	-31,93%	4 361 163	94,24%

По данным НРА

## Топ-20 компаний по сборам в страховании жизни, первое полугодие 2016 г.

Позиция в рейтинге	Страховая компания	Страховые премии по страхованию жизни в первом полугодии 2016 г., млн руб.	Доля рынка страхования жизни в первом полугодии 2016 г., %
1	Сбербанк Страхование жизни	26 454	30%
2	Росгосстрах-Жизнь	15 487	17%
3	АльфаСтрахование-Жизнь	12 222	14%
4	Ренессанс Жизнь	7 441	8%
5	ВТБ Страхование жизни	5 084	6%
6	СиВ Лайф	4 998	6%
7	Открытие Страхование жизни	2 476	3%
8	Райффайзен Лайф	2 223	3%
9	Ингосстрах-Жизнь	1 921	2%
10	Мет Лайф	1 681	2%
11	Сосьете Женераль Страхование жизни	1 610	2%
12	ПФФ Страхование жизни	1 361	2%
13	СК СОГАЗ-Жизнь	1 315	1%
14	Альянс Жизнь	1 202	1%
15	Согласие-Вита	842	1%
16	УРАЛСИБ Жизнь	683	1%
17	Чулпан-Жизнь	478	1%
18	ЭРГО Жизнь	294	0%
19	Кольская	264	0%
20	НСГ Страхование жизни	165	0%

Источник: НРА