

Евгения Обухова

Жизнь во главе угла

Бум на инвестиционное страхование жизни продолжается

Несмотря на относительно небольшой объем, инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) остается любимым продуктом страховщиков, особенно входящих в банковские группы. 2016 год уже показал взрывной рост ИСЖ (премии выросли на рекордные 66%). «В 2017 году мы ожидаем роста рынка на уровне 30 процентов, хотя есть и более оптимистические оценки. Но и такой рост выглядит внушительным на фоне результатов других секторов страхового рынка», — говорит **Алексей Омелюта**, заместитель генерального директора страховой компании «Согласие-Вита».

Популярность ИСЖ стала результатом действия сразу нескольких факторов. Во-первых, снижаются ставки по депозитам, особенно по длинным и по валютным — в ожидании падения инфляции и дальнейшего снижения ключевой ставки ЦБ. Во-вторых, стагнирует кредитование, поэтому банки больше не хотят наращивать депозитную базу и стремятся перенаправить поток сбережений в другие инструменты. Повышенные ставки по депозитам уже в прошлом году предлагались тем, кто приобретет заодно страховой продукт.

«В последние годы мы наблюдали бурный рост страхования жизни, который был обусловлен прежде всего двумя факторами, — подтверждает **Марина Жегова**, генеральный директор АО «ВТБ Страхование жизни». — Во-первых, продаж и продвижением этого продукта активно занялись ведущие банки, что позволило страховщикам получить стабильный и значительный по объемам канал продаж. Во-вторых, мы наблюдали тенденцию к значительному сокращению депозитных ставок на рынке. В таких условиях продукты инвестиционного страхования жизни становятся все более привлекательными для клиента — их потенциальная доходность, как рублевая, так и валютная, выглядит интереснее депозита». Ставки по банковским депозитам остаются низкими, что позволяет надеяться на дальнейшее развитие сегмента инвестиционного страхования жизни, добавляет г-жа Жегова. Конечно, такого роста, как в 2016 году, ожидать не стоит, но 20–30% прироста видится вполне реальной цифрой.

Топ-20 страховщиков по объему собранных премий по страхованию жизни

	Компания	Объем собранных премий по страхованию жизни (кроме пенсионного) за 2016 год (млрд руб.)
1	«Сбербанк страхование жизни»	60,53
2	«Росгосстрах-жизнь»	40,43
3	«АльфаСтрахование — жизнь»	30,52
4	«Ренессанс жизнь»	17,90
5	«ВТБ Страхование жизни»	13,27
6	«СИБ Лайф»	10,02
7	«Ингосстрах-жизнь»	5,70
8	«Открытие страхование жизни»	5,35
9	«Райффайзен Лайф»	4,65
10	«Сосьете Женераль страхование жизни»	4,59
11	СК «СОГАЗ-жизнь»	3,94
12	«Метлайф»	3,37
13	«Уралсиб жизнь»	3,22
14	ППФ «Страхование жизни»	2,40
15	«Альянс жизнь»	2,00
16	«Согласие-Вита»	1,92
17	«Русский стандарт страхование»	1,31
18	«Чулпан-жизнь»	0,76
19	«Эрго жизнь»	0,68
20	«Колымская»	0,53

Источник: Банк России

Что внутри?

Инвестиционное страхование жизни по сути своей некий структурный продукт, «упакованный» в страховой полис. Клиент делает взнос на определенный срок. Сумма взноса делится на две части: гарантийную (она, как правило, больше) и рисковую. Гарантийная часть инвестируется в максимально надежные инструменты — преимущественно государственные облигации Российской Федерации, доходность которых сравнима с доходностью по банковским вкладам. Эта часть обеспечивает полный возврат вложенной суммы. Рисковая часть, как утверждают страховщики, вкладывается в потенциально более доход-

ные инструменты — доллар, акции, другие активы. При определенных условиях рост этих активов позволяет и владельцу полиса получить доход. «Спектр продуктов, а точнее, инвестиционных стратегий, довольно широк и позволяет охватить все настроения клиентов — от консервативных стратегий инвестиций до самых агрессивных, — говорит **Марина Жегова**. — Исходя из нашего опыта мы видим, что наиболее популярны сейчас программы, ориентированные на сохранение капитала и номинированные в валюте». «ВТБ Страхование жизни» представляет инвестиционную программу «Максимум» с тремя стратегиями — «Мировое богатство», «Медицина будущего» и «Глобальные облигации». Программа позволяет получить потенциально неограниченный доход со 100-процентным возвратом вложенной суммы инвестиций даже при отрицательной динамике выбранной клиентом инвестиционной стратегии.

Алексей Омелюта отмечает, что самой большой популярностью пользуются договоры страхования со сроком от пяти лет и более, позволяющие получать налоговые вычеты, а также продукты, основанные на типичных (традиционных) базисных активах, таких как нефть, золото и др. «Насколько внимательно ЦБ контролирует именно рынок ИСЖ, сказать трудно, но можно констатировать, что в последнее время контроль регулятора в отношении страхового рынка вообще и рынка страхования жизни в частности становится все более тщательным, — добавляет г-н Омелюта. — На уровне взаимоотношений страхователь—страховщик прозрачность должна определяться условиями договора страхования и правилами страхования. Например, довольно распространенная практика на рынке — подписание инвестиционной декларации как составной части (приложения) к договору страхования».

Кроме того, у ИЖС как у финансового инструмента есть ряд важных преимуществ перед вкладами и ценными бумагами: на 13% суммы полиса можно получить налоговый вычет, полис также обладает определенным юридическим иммунитетом — например, не может быть изъят в счет уплаты долга.

■ В подготовке материала принимал участие **Алексей Долженков**