



*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, продажей 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.

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 доходные 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.

Источник: Эксперт, 27.03.2017