



Хранить сбережения исключительно на депозите состоятельным гражданам становится неинтересно. В качестве альтернативы в России стало стремительно развиваться инвестиционное страхование жизни (ИСЖ).

Топ-менеджер крупного холдинга держал свои 100 млн руб. только на вкладах до тех пор, пока его компаньон не пострадал от отзыва лицензии частного банка, вернув из многомиллионного депозита только гарантированные государством 1,4 млн руб., рассказывают историю клиента в СК «Альянс Жизнь». Сделав выводы из истории партнера, топ-менеджер обратился за персональным финансовым планированием к страховщику, где ему посоветовали разложить деньги в зависимости от коротких и длинных целей. На 25 млн руб. клиент купил инструменты фондового рынка, которые приносят ему 5% дохода ежеквартально, «позволяя опережать годовую инфляцию и банковскую ставку в два раза», говорит территориальный руководитель департамента банкострахования СК «Альянс Жизнь» Андрей Макеев. На 15 млн руб. клиент оформил полис ИСЖ и «закрыл потребность в поступлении своего 13-летнего ребенка в европейский вуз», рассказал эксперт. Для себя герой истории купил полис накопительного страхования жизни (НСЖ) с пожизненными ежемесячными выплатами на 1 млн руб. в год после выхода на пенсию.

Банки и страховщики активно предлагают персональные финансовые планы состоятельным клиентам. По оценке Андрея Макеева, их в стране не более 2%. «К этой категории относят клиентов с ликвидными активами от \$500 тыс. либо с ежемесячным доходом от \$3 тыс. в регионах и от \$5 тыс. в Москве», — говорит эксперт. В основном это жители Москвы и Санкт-Петербурга, суммарно их активы составляют около 7 трлн руб., оценивает он. Среди клиентов Сбербанка состоятельных — около 2 млн человек, говорит глава управления инвестпродуктов «Сбербанк страхование жизни» Сергей Егоров. Хотя, по его мнению, планировать финансы полезно всем вне зависимости от размера дохода.

«Планирование включает инвестблок (брокерское обслуживание, доверительное управление активами, аналитическую поддержку), налоговое и юридическое планирование, наследственный план, сопровождение сделок, поиск инвестиционных идей, страхование», — перечисляет глава департамента по работе с состоятельными клиентами ВТБ Дмитрий Брейтенбихер.

Классический портфель сбережений должен делиться на три части, считает глава компании «Персональный советник» Наталья Смирнова. 10–20% — это ликвидная часть в размере минимум шести месячных расходов. Не более 5% дохода имеет смысл отчислять на накопительную страховку, которая защитит от потери здоровья и позволит накопить на обучение детей и пенсию. Оставшаяся часть — инвестиционная, состав которой индивидуален. «Если человеку 60 лет и он продал бизнес, чтобы жить вне России на пассивный доход, в его инвестблоке будут в основном консервативные

инструменты: надежные еврооблигации, купонные структурные продукты со 100-процентной защитой, ИСЖ. Молодому человеку 30–35 лет, не обремененному семьей и не имеющему четких финансовых целей, подойдет портфель из ликвидных акций, ETF (биржевой инвестиционный фонд), варианты доверительного управления», — приводит пример Наталья Смирнова.

В настоящий момент у россиян доля депозитов в сбережениях составляет 70%, указывает Сергей Егоров. Премиальные клиенты Сбербанка держат на вкладах и счетах в среднем 45% активов, в ПИФах и доверительном управлении — 30%, в структурированных продуктах — 15%, в страховых продуктах — 10%, сообщили в банке. «Отдельную нишу занимает ИСЖ, являясь переходным этапом от консервативных депозитов к рискованным инвестициям», — отмечает Сергей Егоров. В перспективе доля альтернативных инструментов постепенно будет расти, уверен он. И статистика это подтверждает: по данным Центробанка, рынок страхования жизни в первом полугодии 2017 года из-за перекалывания денег из депозитов в ИСЖ вырос на 60%, до 141,2 млрд руб. Их них 88,4 млрд руб., по данным RAEX («Эксперт РА»), пришлось на ИСЖ.

Инвестиция в страховой обертке

Инвестиционное страхование жизни появилось в стране в 2009 году как подобие западных продуктов Unit-Linked (англ. «связанные части») — гибрид классического накопительного страхования жизни с инвестиционной составляющей. ИСЖ работает как страховка жизни, а единовременный взнос (обычно 300–500 тыс. руб.) инвестируется по выбранной стратегии. В конце срока действия полиса — он составляет три-семь лет — клиент гарантированно получает вложенную сумму; это ключевое отличие от продуктов Unit-Linked, где таких гарантий нет. Плюс к этому возможный инвестдоход. Доход зависит от того, как сработала стратегия: потенциально он может превышать 20% годовых, но может быть и нулевым. В отличие от депозита досрочно забрать деньги из ИСЖ можно только с потерями — выкупная сумма обычно составляет 80–85% взноса, но иногда хорошая доходность может перекрыть штрафы. Вложения в ИСЖ защищены от взыскания и раздела при разводе, но не гарантированы государством в случае банкротства страховой компании. При покупке полиса на срок пять лет и более положен налоговый вычет до 15 600 руб. в год.

Продукт с указанием страховой суммы и возможностью инвестировать средства существует только на нашем рынке — законодательство РФ требует фиксировать в договоре страховую сумму. В Unit-Linked фиксированная выплата полагается только в случае смерти владельца полиса, в остальных случаях ее размер зависит от результатов инвестирования.

Срок действия первого полиса ИСЖ, проданного на рынке в октябре 2009 года, заканчивается этой осенью. Его продал тогда глава компании «Альянс РОСНО Жизнь» Максим Чернин (сейчас — глава комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по страхованию жизни и партнер компании «Тим Драйв») директору по корпоративным продажам РОСНО Валентине Ракитиной (сегодня — глава дочернего предприятия ГК «Ростех», страхового брокера «РТ-Страхование»). «Одним из первых клиентов стал и я — скоро получу выплату по своему договору, — рассказал РБК+ Максим Чернин. — Итоговый доход у меня будет более 80%, то есть примерно 8% годовых. Я доволен: эта цифра соответствует средней по периоду доходности вкладов. Если бы не обвал фондового рынка в 2014 году, доход был бы выше, но если бы деньги были вложены напрямую в паевой инвестиционный фонд, то я получил бы примерно минус 20%».

Средняя ожидаемая доходность по ИСЖ у лидера рынка «Сбербанк страхование жизни» составляет 10,8% годовых, у «Ингосстрах Жизни» — 7–8% (по валютным договорам), у «ВТБ Страхование жизни» — 5–8% годовых (по трехлетним договорам, истекающим в конце 2017 года).

Кто покупает ИСЖ

Клиенты, у которых есть хотя бы 1–2 млн руб. для инвестиций, — потенциальная целевая аудитория ИСЖ, говорит Наталья Смирнова. «Скорее всего, это клиенты с остатками на депозитах не менее 2–3 млн руб.», — рассуждает она. На ИСЖ приходится в среднем не более 10% инвестпортфеля клиента, оценивают финансисты. «Клиенты Private Banking в Бинбанке (порог входа — от 30 млн руб.) рассматривают ИСЖ для диверсификации сбережений. А клиенты Premium (от 2 млн руб.) обладают большей потребностью в тратах накопленного капитала через определенное время, поэтому низкая ликвидность ИСЖ мешает им увеличивать долю этого инструмента», — рассуждает инвестдиректор B&N Exclusive Бинбанка Роман Серпенинов.

Самостоятельно человек не задумывается о приобретении страхования жизни, признает гендиректор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев, спрос возникает с подачи консультанта. Банкам выгодно продавать полисы ИСЖ — до 20% суммы взноса достается им в виде комиссии, поэтому менеджеры часто грешат агрессивными продажами.

Например, в декабре 2013 года преподаватель вуза из Самары пришла в банк вкладчиком — продлевать депозит, а ушла оттуда инвестором — правда, не догадываясь об этом. «В банке ей сказали: зачем вам вклад, проценты понизились, давайте оформим по-другому, там процент будет побольше. В чем именно разница со вкладом, она толком не поняла и согласилась», — рассказал РБК+ зять этой женщины, с которым спустя год после покупки та решила посоветоваться.

Новым инструментом оказался пятилетний полис ИСЖ, привязанный к ценам на сырье. Собеседник РБК+ стал следить за доходностью инвестиции в личном кабинете родственницы, но без особой радости — спустя четыре года инвестдоход на взнос 600 тыс. руб. составляет 45 тыс. руб., то есть 2% годовых. «Лучше бы ей продлили вклад. Это были не последние сбережения, но почему не объяснили понятно, под чем клиент подписывается?» — размышляет он. Это классический пример некачественных продаж (мисселинга), который Центробанк и аналитики считают главной угрозой дальнейшему росту рынка инвестиционного страхования жизни, если недовольные клиенты начнут отказываться от продукта. «Не у всех «жертв» мисселинга есть продвинутые родственники. Некоторые узнают, что оформили не вклад, лишь когда пытаются досрочно забрать деньги из ИСЖ», — рассказывает собеседник РБК+. Еще есть риск, что клиент, не изучив договор, может решить, что потенциальная доходность является гарантированной, и тоже будет разочарован.

Правда, в Центробанке заявляют, что жалоб на некачественные продажи ИСЖ от клиентов пока немного. «Это связано прежде всего с невысоким уровнем финансовой грамотности граждан и низкой информированностью потребителя о сути продукта», — говорят в пресс-службе регулятора. На Западе продукты Unit-Linked появились 20–30 лет назад, и рынок также сталкивался с проблемой мисселинга. Сейчас она урегулирована жесткими требованиями к процессу продажи — продавец должен понимать, что продает, и объяснять это клиенту, рассказал президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий.

В России такие требования только начинают формироваться — к концу года Всероссийский союз страховщиков разработает первые базовые стандарты для рынка, на них надеется и ЦБ. «В стандарте по раскрытию информации будет прописано, о каких параметрах клиента должны предупредить: что доходность не гарантируется и что нельзя досрочно забрать деньги без потерь», — говорит гендиректор «Сбербанк страхование жизни» Алексей Руденко. Стандарт квалификации продавцов должен заставить менеджеров банков-агентов соблюдать эти пункты. «Страховщики могут контролировать качество продаж на входе с помощью таких инструментов, как welcome call, тайный покупатель, анализ жалоб», — отмечает Алексей Руденко. Welcome call в «Сбербанк страхование жизни» ввели в 2016 году: каждому купившему полис ИСЖ клиенту перезванивают, чтобы удостовериться, правильно ли он понял продукт и осознает ли риски. Если нет, клиент может в течение 14 дней отказаться от страховки и забрать деньги.

Также в стандарты должны быть включены классификация инвестстратегий по сложности и требования к минимальной гарантии: есть страховщики, которые гарантируют возврат не 100% вложений, а 85–95%, добавляет Алексей Руденко. Отчасти из-за некорректных продаж проникновение ИСЖ в сегменте Premium выше, чем в Private, отмечает топ-менеджер крупного банка. «Клиенты Private почти невозможно что-либо навязать. А ИСЖ их по большому счету не интересует — они привыкли получать страховую и инвестиционную опции отдельно, предпочитая фиксированную доходность. Клиенты Premium менее искушены в инвестициях», — рассуждает банкир. Нужно больше риска

В начале октября Центральный банк предложил ввести в России долевое страхование жизни (ДСЖ) — по сути, то же самое, что Unit-Linked. Это будет более рискованный продукт, чем ИСЖ, но потенциально и более доходный, так как инвестировать привлеченные средства страховщики смогут в более широкий круг активов, говорят в ЦБ. Для ДСЖ потребуется изменить регулирование: в случае появления нового продукта Центробанк предлагает ввести для страховщиков ответственность за «вредные советы» клиенту по инвестированию или сокрытие от него информации, приведшие к потерям или недополученной прибыли.

Долевое страхование жизни будет конкурировать не со страховыми, а с инвестиционными инструментами, например с ПИФаами, считает гендиректор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев. «Интерес к ИСЖ показал, что клиенты готовы к экспериментам, поэтому на продукты типа Unit-Linked будет спрос», — оптимистична гендиректор СК «Уралсиб Жизнь» Мария Мальковская. Потенциал рынка Unit-Linked ограничен количеством частных квалифицированных инвесторов — на Западе этот рынок почти насытился, добавляет Олег Киселев.

Источник: РБК, 16.11.2017