

Рынок инвестиционного страхования жизни в Петербурге в прошлом году вырос почти на 44%. Граждан привлекает потенциальная доходность, однако многие уже успели в ней разочароваться.

Сегмент страхования жизни в Петербурге, по данным Банка России, в 2017 году вырос на 43,8%, до 17,038 млрд рублей. Какой именно объем занимает инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), регулятор не раскрывает. В среднем по России на долю ИСЖ приходится 63% страховых сборов, таким образом, в Петербурге эта сумма может составить порядка 11 млрд рублей, полагают эксперты СК «Ингосстрах-Жизнь». Рост популярности этого вида страхования прежде всего связан с понижением ставок по депозитам, которые традиционно выступают основным инструментом сбережений. Продукты ИСЖ и банковские депозиты, по сути, отвечают одним и тем же потребностям людей, желающих сберечь накопления, но страховая защита служит весомым дополнением к первому из них. При этом страхователь не рискует собственными вложенными средствами — по окончании договора внесенная сумма гарантированно возвращается. Инвестиционный доход хоть и не гарантирован, но может быть выше текущих депозитных ставок при хорошем росте цены выбранного базового актива. Кстати, в 2017 году 88% продаж полисов страхования жизни обеспечили банки. В случае с ИСЖ они работают на депозитном потоке, часто конвертируя заканчивающиеся по сроку депозиты в единовременные взносы по инвестиционному страхованию жизни, говорит Михаил Чехонин, заместитель председателя правления по личным видам страхования СК «ЭРГО Жизнь».

Догнать и перегнать депозит

Средняя доходность по трехлетним договорам ИСЖ в «ВТБ Страхование жизни» была в пределах 6-7%, есть клиенты, которые получили 10-11%, сообщил Максим Пушкарев, генеральный директор компании. В СК «Ренессанс Жизнь» страхователи заработали в среднем 7,8% годовых по пятилетним полисам, что выше средних ставок по депозитам в 30 крупнейших банках РФ в IV квартале 2017 года, отмечает генеральный директор компании Олег Киселев. Однако он добавляет, что такое сравнение корректно прежде всего для полисов, открытых в 2017 году, а не для тех, которые открыты 5 лет назад. В ИСЖ «Сбербанк страхование жизни» средневзвешенная доходность по всему портфелю (а это 183 тыс. полисов) составляет 9%, что на фоне других инвестиционных инструментов 2017 года выглядит достойно, считает руководитель управления инвестиционных продуктов компании Сергей Егоров. Так, например, доходность по рублевым облигациям была на уровне 8,2% годовых, а доходность отдельных стратегий

ИСЖ Сбербанка достигала 10% годовых и более (например, у стратегии «Новые технологии» — 37,5% годовых). Сейчас средние ставки по депозитам опустились до исторического минимума — менее 7%. По трехлетним депозитам Сбербанка, например, ставки составляют 4-5% годовых. «Если доходность 4% устраивает, можно открыть депозит, но если человек все-таки желает потенциально заработать больше — он присмотрится к другим инструментам», — добавляет Егоров.

Разочарование

В конце 2017 — начале 2018 года закончились первые договоры, заключенные в начале формирования рынка (доходность договоров ИСЖ считается за период действия договора — 3-10 лет), и доходность по большинству их них оказалась меньше ожидаемой: в среднем за 5 лет клиенты получили меньше, чем если бы вложили эти средства в депозиты, так как в 2014-2015 годах ставки по депозитам доходили до 18-20% годовых, отмечает руководитель управления страховых рейтингов НРА Татьяна Никитина. «Были стратегии, показавшие 20% годовых, но были и с отрицательной доходностью», — добавляет она.

Крупные игроки сообщили, что только 22-25% договоров в 2018 году были пролонгированы клиентами. «Анализ завершившихся полисов 2012 года показал, что 25% пролонгируют в ИСЖ и почти такая же доля тех, кто остается в альтернативных депозитам инвестиционных инструментах УК Сбербанка (ПИФы, ИИС, ДУ). Остальные клиенты открыли депозиты либо же забрали деньги на крупные покупки, поскольку изначально выбирали ИСЖ как способ накопления к определенному сроку», — говорит Егоров. Он считает, что 25% пролонгаций — это высокий показатель для полисов 2012 года. Тогда клиенты в основном выбирали стратегии, привязанные к золоту и индексу РТС, которые из-за кризиса 2012-2015 годов потеряли 30— 40% своей стоимости.

По мнению директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексея Бредихина, это, напротив, низкий процент пролонгации, он свидетельствует о неудовлетворенности результатами ИСЖ. Для завоевания устойчивого положения на рынке коэффициент пролонгации должен быть не менее 50%, считает эксперт.

Фактический уровень пролонгации значительно выше, поскольку существует достаточно большое количество клиентов, которые реинвестируют деньги в другие продукты страхования жизни, направляют их на крупные покупки, отмечает Максим Пушкарев. При расчете уровня пролонгации необходимо учитывать и тот факт, что, к примеру, при банковском депозите продление договора, как правило, осуществляется автоматически, а договоры ИСЖ такого условия не предусматривают. «Порядка 23% наших клиентов по ИСЖ по окончании срока действия полиса заключают новые договоры по этому виду страхования. Мы считаем, что это высокий уровень лояльности и позитивный показатель развития рынка», — отмечает Олег Киселев. Он рассчитывает на продолжение интенсивного роста рынка ИСЖ в 2018 году как в целом по России, так и в Петербурге.

Татьяна Никитина также ожидает дальнейшего увеличения премий по ИСЖ, но отмечает, что темп роста будет ниже прошлогоднего. Сдерживать развитие сегмента будет несоответствие реальной доходности ожидаемой.

По оценке Михаила Чехонина, в 2018 году сегмент покажет двузначные темпы роста — на уровне 30%.

Комментарий. Достичь понимания

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК «Альянс» и «Альянс Жизнь»:

Рост рынка ИСЖ продолжится: на западных рынках доля страхования жизни составляет 60% от всего рынка страхования, в Центральной и Восточной Европе — 30%, у нас — 12%. Сейчас агрессивны в продажах полисов ИСЖ банки. Им не надо создавать резервы при продаже таких полисов. И чаще банки продают полисы кэптивных компаний, так что деньги клиентов остаются в группе. Мегарегулятор опасается, что клиенты будут разочарованы результатами доходности инвестстрахования из-за недостаточного понимания сути продукта. Во избежание этого вводятся стандарты страхования жизни, требования по раскрытию информации. Сейчас ЦБ разрабатывает и обсуждает большой пакет нормативных документов, которые вступят в действие уже в этом году.

Комментарий. ИСЖ будет меняться

Владимир Черников, генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь»:

Сегодня в массовом сегменте наиболее популярны трехлетние программы инвестстрахования, средняя сумма взноса — 400 тыс. рублей. В премиальных каналах наблюдается рост доли пятилетних программ со средним взносом более 1 млн рублей. По нашим прогнозам, в 2018 году рынок страхования жизни продолжит расти, и его локомотивом останется ИСЖ, но темпы роста могут замедлиться, что в большей степени связано с окончанием эффекта малой базы. В дальнейшем продукты будут видоизменяться. Опыт развивающихся рынков показывает, что платформа ИСЖ обычно развивается в двух направлениях: программы с гарантированной доходностью, в том числе с рентными выплатами, и продукты с более высокими рисками (без гарантии возврата 100% вложенных средств), но с большим потенциалом дохода.

Комментарий. Шанс на высокий доход

Михаил Чехонин, заместитель председателя правления по личным видам страхования СК «ЭРГО Жизнь»:

Любой инструмент может быть доходным только при определенных условиях и в определенный момент времени. Поскольку договоры ИСЖ заключаются на различный срок и существуют разные инвестиционные стратегии, кто-то получает 4%, кто-то 13%. Так что названный ориентир доходности на уровне 9% — это средняя температура по больнице.

В случае с депозитом доходность фиксирована, в случае с облигациями — тоже. ИСЖ — более волатильный инструмент, зато он дает шанс на более высокий доход. В практике «ЭРГО Жизнь» часть премии направляется, в частности, на инвестирование в активы, связанные с безопасностью и инфраструктурой, — акции компании, занимающейся соответствующим видом деятельности.

Деловой Петербург, 02.04.2018