



Полисы накопительного страхования жизни (НСЖ) из инструмента финансовой защиты и передачи денег наследникам превращаются в экономически выгодный сберегательный продукт, утверждают страховщики. По доходности полисы практически догнали банковские вклады.

Речь идет о долгосрочных (от трех лет) договорах с единовременными или периодическими фиксированными взносами, которые клиент обязуется платить, чтобы к нужному сроку накопить определенную сумму (дожитие). Условия такого договора традиционно предусматривают выплату крупной суммы в случае смерти застрахованного или потери им трудоспособности (рисковая составляющая).

При этом страховая компания гарантирует ежегодное начисление небольшого дохода на накопления. В 2017 г. он был 3–5% в рублях.

Кроме того, большинство полисов предусматривает участие клиента в прибыли от инвестирования резервов страховой компании. Эта дополнительная доходность также ежегодно начисляется на сумму накоплений по каждому договору.

Что ждет вкладчиков в 2018 году

Информацию о реально полученном от инвестирования резервов доходе страховщики сообщают клиентам после подведения годовых итогов – во II квартале года, следующего за отчетным.

Но некоторые согласились заранее раскрыть «Ведомостям» сведения о начисленном клиентам доходе за 2017 г. «ВТБ страхование жизни», «Альянс-жизнь», «ВСК – линия жизни» отказались предоставить информацию до официальной публикации данных.

Как полисы догнали вклады

Отчитавшиеся страховщики (в частности, «Сбербанк страхование жизни», «Альфастррахование-жизнь», «Уралсиб жизнь» и др.) смогли увеличить вложения клиентов в среднем на 7–9%. Это примерно на 1 п. п. меньше, чем в 2016 г., но в 2–3 раза больше официального роста цен в 2017 г.

Примерно столько же за прошлый год заработали крупные вкладчики ведущих банков и обычные люди в средних и мелких банках. В начале 2017 г. средняя максимальная ставка вкладов в топ-10 банков, по данным ЦБ, составляла 8,4% годовых. В Сбербанке по годовому розничному вкладу платили 6,49%, а по премиальному – 7,7–8%. Лишь в 2–3 банках из топ-50 в то время можно было разместить рубли под 9–10% годовых. В среднем по рынку банки привлекали рубли на год под 9,7% (данные Центробанка). Такой доход страховщики смогли заработать в основном на самых консервативных инструментах с наименьшим риском, хотя имеют право инвестировать часть резервов и в акции. По словам страховщиков, их инвестиционные портфели состояли в основном из облигаций и депозитов.

Например, доля депозитов и облигаций в инвестиционных портфелях «Ренессанс

жизни» в 2017 г. составляла примерно 80%, до 20% от средств вкладывали в акции эмитентов, «платежеспособность которых может быть поддержана государством», рассказал гендиректор компании Олег Киселев.

75% клиентов «Сбербанк страхование жизни» отказались продлевать договоры ИСЖ после выплат

Основная часть портфеля «Сбербанк страхование жизни» была инвестирована в государственные и корпоративные облигации в рублях и долларах, сообщил ее представитель. В портфеле СК «Согласие-вита» преобладали депозиты «в надежных банках», кроме того, в нем были качественные корпоративные облигации, облигации федерального займа (ОФЗ) и субфедеральные бумаги, сообщила пресс-служба. Портфель «Уралсиб жизни» в 2017 г. включал, в частности, депозиты Сбербанка, сообщил руководитель группы разработки продуктов компании Максим Решетняк. Сейчас, по его словам, портфель включает еврооблигации РФ (валютные договоры), рублевые облигации РЖД, ФСК, «Ростелекома», а также ОФЗ (рублевые полисы). Особенно удачными оказались вложения в государственные облигации. Снижение Центробанком ключевой ставки с 10 до 7,75% годовых привело к росту цен госбумаг, в результате доход от вложений в длинные ОФЗ с учетом выплаченных купонов за 2017 г. достигал 16%, подсчитывал в январе аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов. Другие ОФЗ дали до 13% дохода, корпоративные – в среднем 5–12%.

Скидки и надбавки

Реальный прирост средств конкретного клиента, вложенных в накопительную программу, будет отличаться от объявленной доходности, признают страховщики. Объявленный доход начисляется не на всю сумму страховых взносов клиента, а только на его накопительную часть и ранее начисленный доход. Другая часть взноса (примерно 1%) уходит на покрытие риска гибели (иногда потери трудоспособности) застрахованного и расходов страховой компании. Кроме того, 10–50% первого взноса может составлять комиссия агента, продавшего полис.

Доходность инвестиционного страхования жизни приближается к нулю

В показателях доходности ИСЖ не учтен другой вид возможных поступлений в бюджет покупателя накопительного полиса. Он может воспользоваться вычетом по налогу на доходы (НДФЛ), если срок договора страхования превышает пять лет. С взносов по нему на сумму до 120 000 руб. в год страхователю причитается возврат 13% НДФЛ, напоминает руководитель комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по страхованию жизни Максим Чернин.

Однако, если в течение срока действия накопительного полиса инвестиционный доход будет существенным, при получении накоплений клиенту, возможно, придется заплатить налог на доходы. Это произойдет, если сумма его взносов в течение всего срока действия договора, увеличенная на ставку рефинансирования ЦБ за каждый год действия полиса, окажется меньше выплачиваемой в конце страхования суммы. Разница между ними облагается 13%-ным налогом на доход.

Виды на будущее

Полисы ИСЖ пока не самый ходовой продукт. Накопительные программы занимают третью строчку в рейтинге сборов страховщиков жизни вслед за инвестиционным и кредитным страхованием. По данным ВСС, на долю полисов ИСЖ в I квартале 2018 г. приходилось лишь 12,2% их сборов премии. Впрочем, сборы в этом виде страхования ежегодно увеличиваются на 15–20%.

Рентабельность страховщиков жизни составила почти 70%

Но в ближайшие годы классическое накопительное страхование может стать новым драйвером рынка страхования жизни, потому что это более массовый и социально ориентированный продукт, считает Киселев. «НСЖ сегодня – один из немногих инструментов, позволяющих гарантировать доходность около 3% на срок 20 лет и даже более», – поясняет финансовый директор «Сбербанк страхование жизни» Михаил Ерофеев, напоминая и о дополнительном инвестиционном доходе.

НСЖ – долгосрочный продукт, непонятно, что произойдет за это время в экономике, поэтому не стоит ориентироваться на доходность полиса в первую очередь, предупреждает управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин. По его мнению, если клиент хочет накопить и преумножить средства, ему лучше подойдет вклад с фиксированной ставкой, поскольку деньги в любой момент можно забрать без потери вложенной суммы. В первые годы страхования расторгнуть договор можно лишь с потерей части средств (по выкупной сумме).

Гендиректор «Эмкварта. Персональный советник» Наталья Смирнова не советует вкладывать в накопительный полис все сбережения: НСЖ может быть лишь дополнением к депозитам и ценным бумагам. Она рекомендует тратить на взносы в НСЖ не более 5% от годового дохода, чтобы при снижении дохода обязательные платежи по страховке не стали неподъемными.

Источник: Ведомости, 01.06.2018