



*В мае страховщики жизни завершают подсчет доходов от инвестирования резервов по накопительным полисам и объявляют застрахованным гражданам, на сколько за прошлый год смогли увеличить их накопления.*

Речь идет о долгосрочных договорах накопительного страхования жизни (НСЖ) с единовременными либо периодическими взносами (на дожитие), которые, как правило, также предусматривают выплату крупной суммы в случае смерти застрахованного или потери им трудоспособности (рисковая составляющая).

По такому договору страховщики обязуются начислять доход на накопления. Он может включать гарантированную часть – обычно 3–4,5% годовых в рублях и 2–3% в валюте – и дополнительную, размер которой зависит от результатов инвестирования резервов страховщиком.

Итоговый инвестиционный доход для всех держателей полисов НСЖ независимо от года заключения договора одинаков; он объявляется раз в год (отдельно по каждой валюте), указывает председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Максим Чернин.

Что в страховом портфеле

Полных данных о доходности страховых накоплений за 2016 г. пока нет. Но некоторые крупные страховщики жизни согласились рассказать «Ведомостям», сколько смогли заработать, инвестируя резервы по накопительным договорам в прошлом году.

Инвестиционный доход по полисам этих компаний составил в среднем 7–10% в рублях и 4–6% в валюте (см. таблицу). Так что рублевые полисы позволили их владельцам защитить вложения от инфляции (5,4% за 2016 г.), но не смогли опередить по доходности лучшие рублевые вклады в крупных банках. В них в начале 2016 г. лучшие ставки годовых вкладов на застрахованные суммы составляли 12% в рублях, 4% в долларах, 3,45% в евро.

Закон разрешает страховщикам (самостоятельно или с помощью профессиональных управляющих) инвестировать резервы по договорам НСЖ в облигации федерального займа без ограничений. До 40% резервов они могут вкладывать в муниципальные и региональные облигации, до 45% – в корпоративные долги, до 20% – в акции, до 60% – на депозиты, до 10% – в недвижимость.

Несмотря на то что пятая часть резервов может быть в акциях, страховые компании редко размещают резервы в рискованные активы. В основном выбираются государственные облигации и депозиты, констатирует гендиректор компании «РРФ страхование жизни» Сергей Перелыгин. В частности, его компания инвестирует преимущественно в ОФЗ.

А вот в «ВТБ страхование жизни» 65% рублевых вложений приходится на депозиты, остальные – на облигации. По словам гендиректора компании Максима Пушкарева, доходность этих финансовых инструментов примерно одинаковая. «Активы в долларах

проинвестированы в депозиты и еврооблигации примерно в равных долях», – продолжает он.

«Эрго жизнь», которая получила годовой инвестдоход в размере 10,16% в рублях и 6,73% в валюте, разместила резервы несколько лет назад исключительно в длинные суверенные облигации России, Германии, Австрии и других стран еврозоны с высокой доходностью как в рублях, так и в валюте, сообщил директор по инвестициям СК «Эрго» Владимир Шевцов.

Компания «Росгосстрах жизнь», заработавшая около 7,5% дохода в рублях в 2016 г., инвестировала резервы в достаточно надежные корпоративные облигации (с рейтингом ВВ-) и ОФЗ, сообщил представитель пресс-службы страховщика.

По признанию страховщиков, чаще всего они инвестируют рублевые резервы в ОФЗ с погашением в 2027 г., которые за 2016 г. принесли почти 17% годовых с учетом выплаченных купонов.

Процент не на все

Владельцам полисов НСЖ стоит учитывать, что инвестиционный доход начисляется не на всю сумму внесенных ими средств, а лишь на часть: на взносы за вычетом платы за рисковое страхование (около 1% от страховой суммы по договору ежегодно) и расходов страховой компании на ведение дел. В них, в частности, входит агентская комиссия, которая сразу выплачивается продавцу, а ее размер может превышать 80% суммы первого взноса, предупреждает управляющий директор «Эксперт РА» Алексей Янин.

Спрос на «жизнь»

В 2016 и 2017 гг. ставки рублевых вкладов постоянно снижались и сейчас не превышают 9% годовых. Это, а также неопределенность с судьбой пенсионных накоплений отчасти способствовали росту интереса населения к накопительным страховым продуктам, утверждают страховщики жизни. По их словам, уже в прошлом году граждане стали чаще покупать полисы НСЖ, а сборы по этим договорам – расти вдвое быстрее, чем прежде.

По оценке Чернина, рост сборов премии в сегменте продуктов накопительного страхования за 2016 г. превысил 30%.

Объем средств, вложенных гражданами в полисы НСЖ в 2016 г., по оценкам некоторых экспертов, приближается к 40 млрд руб. (это около 19% всех сборов по страхованию жизни за 2016 г.).

У некоторых компаний сборы по НСЖ росли еще быстрее. Так, «Сбербанк страхование жизни» собрала по накопительным программам в 2016 г. 5,4 млрд руб. против 2,1 млрд руб. годом ранее, а доля сборов этого вида страхования в компании выросла с 5 до 9% от общего объема премий. У компании «Росгосстрах жизнь» взносы по НСЖ за 2016 г. увеличились на 5%.

У «ВТБ страхование жизни» за январь – март 2017 г. доля НСЖ в совокупной премии выросла до 24% с 5% за I квартал 2016 г. Пушкарев объясняет это началом продаж полисов во всех офисах банка «ВТБ 24» с конца прошлого года.

Другие страховщики жизни, в частности «Сбербанк страхование жизни», «Росгосстрах жизнь», также начали продажи накопительных программ через банки. По словам Чернина, объемы продаж НСЖ через банковские каналы в 2016 г. догнали продажи через агентов.

Крупные банки теперь продают гражданам накопительные страховые продукты даже несмотря на то, что клиенты могут предпочесть такой полис их вкладу, говорит

управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев.

Источник: Банки.ру, 26.05.2017