

Российские компании стали предлагать программы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) после кризиса 2008 г., чтобы привлечь на длительный срок накопления состоятельных граждан, которых не устраивает уровень доходности банковских депозитов, но которые не готовы рисковать капиталом.

Им предложили долгосрочные договоры накопительного страхования с защитой на случай смерти или потери трудоспособности (известные еще с советских времен), но с инвестированием части взносов в потенциально высокодоходные активы (базовые активы), например акции крупных компаний, паи фондов.

Сейчас такие продукты предлагают более десятка страховщиков жизни. Среди них «Альянс Жизнь», «АльфаСтрахование-Жизнь», «Росгосстрах-Жизнь», «Ренессанс Жизнь», «Согласие-Вита», «РPF Страхование жизни», «Сбербанк страхование жизни» и др.

Их продукты год от года пользуются все большим спросом. Если в 2012 г. в инвестиционные полисы российских страховщиков клиенты вложили 5 млрд руб., то в прошлом году – в 6 (!) раз больше.

Сами страховщики объясняют рост спроса желанием состоятельных людей размещать непотраченные рубли в альтернативные депозитам продукты, которые могли бы защитить их от девальвации. По словам представителя крупного страховщика, в IV квартале года резко выросли продажи рублевых полисов с инвестированием в активы, номинированные в валюте.

В первые полтора месяца текущего года мы наблюдали пассивность клиентов, но сейчас спрос растет, рассказывает директор по накопительному страхованию компании «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Денисов.

Инвестиции на подбор

Набор предлагаемых вариантов страховых инвестиций довольно широк как в рублях, так и в валюте. А «ВТБ Страхование жизни» готовит мультивалютную программу: клиент сможет разложить рублевый взнос по валютам.

Компании рекламируют программы как с единовременным взносом, так и с пополнением. Некоторые позволяют клиентам вносить средства раз в полгода, ежегодно («Росгосстрах-Жизнь»). Также возможны дополнительные вложения в свободном режиме. В СК «ВТБ Страхование жизни», например, их количество не ограничено, но есть временные рамки – не позднее чем за один год до окончания программы, говорит его представитель.

Минимальный взнос в программы ИСЖ сегодня невелик – 10000–200000 руб. Минимальный срок вложений – три года.

Набор активов, на динамике которых может пытаться заработать застрахованный, обширен. Сегодня страховые компании предлагают инвестиционные программы на российские и зарубежные фондовые индексы, отдельные акции и облигации, золото, нефть. Зарубежные активы, как правило, представлены в виде паев биржевых фондов (ETF).

Страховщики предлагают клиентам на выбор как отдельные инструменты, так и готовые стратегии (набор инструментов с разным риском и потенциальной доходностью). «В консервативной стратегии потенциальная доходность вряд ли превысит 10% годовых, в то время как агрессивная стратегия может принести до 20% доходности. В консервативной стратегии до 85% вложений размещается в государственные и корпоративные облигации, в агрессивной стратегии до 30–40% вложений будут размещены в акции, а доля облигаций может составлять меньше половины», – рассказывает президент СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Нередко клиенту в течение срока действия полиса позволяют менять базовые активы или стратегию («Альянс Жизнь», «СОГАЗ-Жизнь» – до четырех раз в год).

Страховщики также оговаривают коэффициент участия клиента (КУ) в динамике выбранного базового актива. Он показывает, насколько вырастет инвестиция при росте

рынка: так, например, при коэффициенте участия 208,5% и росте актива на 10% вложение увеличивается на 20,8%. Чаще всего КУ равен 100%, но, например, у СК «АльфаСтрахование-Жизнь» КУ может варьироваться от 140% до 208,5% в зависимости от выбранной стратегии и валюты, у СК «СОГАЗ-Жизнь» – от 103% до 114%.

За что боролись

Однако не стоит думать, что, если нефть, на которую вы поставили, подорожает вдвое, вложенные в страховую программу деньги удвоятся.

До инвестирования в этот актив из взноса компания вычтет расходы на ведение дел, комиссию агента (в сумме 5–15% взноса). Еще несколько процентов вложенной суммы уйдет на страховую защиту – покрытие риска смерти или несчастного случая. «Эта часть средств не идет на инвестирование, а формирует страховой резерв», – поясняет Киселев.

Основную часть оставшейся суммы (60–95%) СК вложит в инструменты с гарантированной доходностью (облигации, депозиты), которые к завершению страхования обеспечат возврат 100% вложений. И только оставшиеся 5–20% очищенной от комиссий суммы будут инвестированы в выбранные клиентом активы и будут приносить инвестиционный доход. Однако его величина не фиксируется в договоре и будет зависеть от динамики цен выбранных активов. И при неблагоприятном развитии ситуации дохода может вообще не быть, признаются страховщики.

Впрочем, по их словам, инвестиционные продукты при правильно угаданном направлении движения стоимости базового актива способны дать доход, сравнимый с депозитами ведущих банков и даже выше за счет высокого коэффициента участия.

К примеру, в 2014 г. фонд «Недвижимость» под управлением BNP Paribas SA и BNP Paribas IBV, где представлены фонды жилой и коммерческой недвижимости (REITs), показал доходность в 16,5% в рублях, приводит пример программы «Смартполис» руководитель направления инвестиционного страхования «Сбербанк страхование жизни» Сергей Егоров. По его словам, при коэффициенте участия в доходности фонда

в 140% клиент может получить 23,1% дохода на страховой взнос по итогам действия программы.

Источник: [Ведомости](#) , 24.04.15

Автор: Каверина М.