

В 2016 году состоятельные клиенты банков резко нарастили вложения в продукты инвестиционного страхования жизни. Чем интересны такие инвестиции и в чем их опасность?

В 2016 году российские банки и страховые компании зафиксировали взрывной рост спроса со стороны клиентов на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — накопительные полисы с возможностью инвестиций в различные финансовые инструменты. Как сообщил Сбербанк, в декабре доля его состоятельных клиентов, владеющих инвестиционными продуктами, в том числе полисами накопительного и инвестиционного страхования жизни, превысила 25%. При этом доля непосредственно продуктов ИСЖ в портфелях их сбережений составила 93 млрд руб. — это почти на треть больше, чем в декабре 2015 года (рост на 36 млрд руб.).

Интерес клиентов к такому продукту подтверждают и другие крупные игроки. Так, состоятельные клиенты группы ВТБ также проявляют повышенное внимание к ИСЖ. По словам руководителя дирекции частного банковского обслуживания ВТБ Дмитрия Брейтенбихера, с декабря 2015 года доля таких продуктов в их общем портфеле выросла более чем в два раза. Директор департамента по работе с VIP-клиентами банка ВТБ24 Павел Кудрявцев, в свою очередь, сообщил о росте общего объема клиентских инвестиций в страховые продукты в 200 раз — с 50 млн руб. в декабре 2015 года до 10 млрд руб. сейчас. Однако сама доля продуктов ИСЖ в общем портфеле клиентов выросла за год примерно в два раза, составив лишь 1%.

Это на порядок меньше, чем в Промсвязьбанке, где продукты накопительного и инвестиционного страхования составили 30% в общем портфеле состоятельных клиентов. Доля самих премиальных клиентов, инвестирующих в такие продукты, увеличилась за год с 0,2 до 9,5%, рассказал начальник управления по развитию сегмента состоятельных клиентов Промсвязьбанка Виталий Роговой. Этот показатель сопоставим с результатом Альфа-банка: по словам Дарьи Белоусовой, директора по развитию состоятельного сегмента в Альфа-банке, сейчас продукты инвестиционного и накопительного страхования есть у 10% VIP-клиентов банка.

О спросе на ИСЖ говорят и страховщики. «На сегодняшний день в рамках ИСЖ под управлением «ВТБ Страхование жизни» находится более 15 млрд руб. Средний чек на одного клиента составляет 1 млн руб., в сегменте состоятельных клиентов — 7 млн руб.», — говорит исполнительный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Данилов. Генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников также отмечает, что общий объем сборов по ИСЖ в компании приближается к отметке 6 млрд руб. Средняя страховая премия по общему портфелю заключенных договоров составляет в компании «Ингосстрах» 1,6 млн руб., в сегменте Private — 4 млн руб. А в компании «АльфаСтрахование» на ИСЖ в текущем году пришлось 8% от сборов группы или более 10 млрд руб. Все опрошенные страховщики подтверждают рост спроса на этот продукт, но не раскрывают насколько.

Почему ИСЖ

По данным рейтингового агентства «Эксперт», в первом полугодии ИСЖ выступило основным драйвером роста для всего рынка страхования жизни, показав темпы притока взносов в 147,5%. Ускоренное развитие этого сегмента рынка связано с окончанием высокодоходных депозитов, заключенных в начале 2015 года после резкого повышения

ключевой ставки ЦБ. Истекли и традиционные сроки поиска клиентами новых финансовых инструментов, считают в агентстве. Впрочем, по итогам 2016 года «Эксперт РА» ожидает замедления роста рынка инвестиционного страхования жизни до 50–60%, а в 2017 году — до 20%.

Интерес к инвестиционному страхованию жизни председатель комитета по страхованию жизни ВСС, старший управляющий директор Сбербанка Максим Чернин объясняет спецификой как рынка, так и продукта. Ставки по депозитам за последние полтора года существенно снизились. «Для того чтобы иметь более приемлемую доходность по своему портфелю, граждане стремятся его диверсифицировать, — рассуждает он. — Кроме депозитов стоит иметь продукты с потенциально более высокой доходностью». По оценкам Чернина, целевая доходность по продуктам инвестиционного страхования жизни находится выше доходности депозитов примерно на 3 п.п. Однако гарантий здесь нет: все зависит от риск-аппетита клиента, который принимает решение по продукту, и выбора им инвестиционной начинки. Особенность ИСЖ как раз и заключается в том, что по нему нельзя заранее назвать среднюю доходность. «В продукте могут содержаться разные базовые активы, — рассказывает Чернин. — Один из них (например, золото) может показывать отрицательную доходность, а другой (например, недвижимость) — идти вверх, а IT-технологии стоять на месте». Поэтому доходность зависит от активов и того времени, в которое клиент в них вошел.

Инвестиционное страхование жизни — это продукт защиты капитала. «Даже если на рынках будет негативная ситуация, компания обязана вернуть размер внесенных премий после окончания срока действия договора», — говорит Максим Чернин. Для граждан также имеют значение налоговые льготы. Так, у клиентов облагается налогом доходность только выше ставки рефинансирования. А по взносам можно оформить налоговый вычет (13%) на сумму до 120 тыс. руб. (выгода — 15,6 тыс. руб.), добавляет президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. Кроме того, страхование жизни не является имуществом в юридическом понимании этого слова. Поэтому вложения в данный продукт не подлежат аресту, конфискации, не делятся при имущественных спорах, в том числе при разводе.

Базовые продукты ИСЖ обычно имеют срок пять лет, и доход по ним, как правило, начисляется по окончании срока договора. Однако есть и продукты с возможностью получения ежегодной доходности. «Есть также опции управления продуктом: клиент может в любой момент зафиксировать сформировавшуюся прибыль, а может поставить опцию «автопилота», при которой при достижении дохода на определенном уровне она снимается», — рассказывает Чернин.

Портфельный управляющий UFG Wealth Management Антон Толмачев добавляет, что повышенный интерес к ИСЖ связан со стремлением клиентов к дополнительным мерам защиты себя и своих родственников, которую дает страховой продукт. «Приближается период массовой передачи накоплений от миллионеров и миллиардеров первой волны (1990–2000-е) к их детям, и старшее поколение задумывается о своей защите», — поясняет финансист.

Стоит ли пользоваться

Однако на этом плюсы ИСЖ заканчиваются. Если депозит приносит гарантированную доходность, то страховые инвестиции могут оказаться неудачными и владелец полиса ИСЖ ничего не заработает, напоминает Зарецкий. Самым же главным недостатком этого продукта эксперт считает его незащищенность по сравнению с банковским

вкладом. «Если депозиты страхуются на 1 млн руб., то в случае со страховым продуктом никакой гарантии нет», — говорит он. По словам Зарецкого, если клиент банка покупает у него инвестиционную программу от страховой компании, которая не входит в банковскую группу, он прежде должен узнать, насколько надежна эта страховая компания.

Зарецкий также подчеркнул, что полис ИСЖ нельзя досрочно расторгнуть без потерь. «Если вы открыли депозит, то в любой момент можете потребовать вернуть свои деньги обратно, потеряв только инвестиционный доход. В случае с досрочным расторжением страховой программы вы можете потерять большую часть взносов», — поясняет он. К примеру, расторжение 5-летнего договора по программе «Управление капиталом» компании «РГС Жизнь» на втором году его действия дает возможность получить только 50% вложенных денег. Ближе к концу срока договора эта так называемая выкупная сумма увеличивается до 97%.

Максим Чернин рекомендует смотреть при выборе ИСЖ прежде всего на компанию, которая его предлагает. «Если речь идет о долгосрочном продукте, важно, чтобы компания была стабильной, — советует он. — Далее нужно обращать внимание на структуру продукта, оценить, верите ли вы в потенциал базового актива в течение ближайших 3–5 лет». Толмачев из UFG Wealth Management добавляет, что наиболее очевидным выбором при покупке полиса ИСЖ являются западные страховые дома, существующие максимально долго, публикующие свою отчетность и по возможности перестраховывающие свою ответственность в максимальном объеме.

**Инвестиционное страхование жизни**

Полисы ИСЖ — по сути, структурный продукт со 100-процентным возвратом вложенного капитала по истечении срока действия, рассчитанный на широкий круг частных клиентов. Они напоминают структурные ноты — продукты с полной или частичной защитой капитала, доступные состоятельным клиентам подразделений private banking. Минимальный срок их действия — 3–5 лет. Условия программ страховых компаний могут быть различны, но чаще всего в случае смерти застрахованного компания выплачивает его родственникам 100% страховой суммы по договору. А если смерть произошла из-за несчастного случая, выплата может быть двукратной. На оплату этих рисков отправляется часть взносов клиентов.

Другая их часть вкладывается в различные инвестиционные инструменты для получения дохода по полису. Причем клиент может выбрать «стратегии» инвестирования — условно определить степень риска и направление инвестиции этой части страховки. Этим инвестиционное страхование и отличается от обычного накопительного страхования жизни.

Источник: РБК, 23.12.2016