

СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ

СК "Сбербанк страхование жизни" провела предварительный анализ полученной доходности по многолетним договорам инвестиционного страхования жизни (ИСЖ).

Первые итоги в новом виде страхования оказались противоречивыми.

Как сообщили "Интерфаксу" в компании, "первые выплаты получили 395 клиентов, что составляет всего 0,2% от всех клиентов СК "Сбербанк страхование жизни" по инвестиционному страхованию жизни".

"Средневзвешенная доходность на дожитие по портфелю инвестиционного страхования жизни СК "Сбербанк страхование жизни" составляет 9% годовых, максимальная — 10%. По 90% полисов ИСЖ, заключенных с конца 2012 года и до конца 2017 года, доходность оказалась положительная", — сообщил представитель страховщика и добавил, что "средняя ставка доходности по банковским депозитам за тот же период по топ-10 банков составила 7,8% годовых". "Более 2/3 договоров ИСЖ обгоняют по доходности депозиты. Программы ИСЖ являются реальной альтернативой вкладам и вложениям на рынке облигаций", — считают в компании.

В последние годы бизнес ИСЖ активно развивается, он стал локомотивом прироста премий не только для сегмента по страхованию жизни, но и для страхового рынка в целом в 2016-2017 годах. Полисы ИСЖ клиентам премиальных сегментов как альтернативу депозитам предлагали банки.

Однако были клиенты, которые выходили из программ ИСЖ с нулевой доходностью, инструмент предполагает участие клиента в доходности, не допускает потери вложенного капитала. Уровень доходности по полису ИСЖ складывается в зависимости от избранной клиентом инвестиционной стратегии.

РАЗНИЦА ОЖИДАНИЙ

По данным СК "Сбербанк страхование жизни", топ-результат для конкретной группы клиентов — это 19,4% годовых для клиентов, вошедших в инвестиционную стратегию "Новые технологии" в 2016 году. При этом 15,9% годовых составила максимальная средневзвешенная доходность по портфелю в рамках инвестиционной стратегии "Глобальный нефтяной сектор".

"Популярной инвестиционной стратегией у клиентов СК "Сбербанк страхование жизни" по ИСЖ является "Глобальный фонд облигаций". Это пример консервативной инвестиционной стратегии, динамика которой связана с доходностью инструментов с фиксированным доходом. Средневзвешенная доходность по всему портфелю по этой стратегии на текущий момент составляет 11,7% годовых, а результаты клиентов, купивших договор ИСЖ в разное время, достаточно близки друг к другу", — сообщили в компании.

Существенная часть договоров в портфеле приходится на клиентов, выбравших стратегию "Новые технологии", доходность данной стратегии связана с динамикой высокотехнологичного сектора ведущих экономик мира. С учетом бурного роста данного сегмента инвестиционного рынка средневзвешенная доходность по ней на текущий момент составляет 13% годовых, что также существенно превышает доходность по депозитам за аналогичный период.

Всего у страховщика Сбербанка, начавшего работать с ИСЖ в 2012 году, по настоящее время разработано 25 инвестиционных стратегий.

Комментируя предварительные и первые итоги по истекшим договорам ИСЖ, вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Максим Данилов оценил их как противоречивые. "Мы имеем дело с договорами, которые заключались в 2012 году, когда набор инвестиционных инструментов и ситуация на финансовом рынке были принципиально иными, когда базовой считалась стратегия, ориентированная на индекс РТС и цены на золото. И та и другая составляющие по разным причинам за истекший период демонстрировали падение".

"Допустим, два держателя полиса ИСЖ получили нулевую доходность, — продолжил он. Но один благодарит страховщика за сохранение капитала, за то, что не вложился тогда в модные паевые фонды, а другой сердит на страховщика за то, что не предпочел депозит и гарантированную банковским депозитом доходность. Мы имеем дело с разными профилями клиентов. Именно поэтому ВСС и ЦБ как регулятор в последнее время так много внимания уделяют принципам продаж в ИСЖ. Покупатель должен правильно оценивать свои риски на входе. Тогда у него не будет завышенных ожиданий и последующих разочарований", — пояснил М.Данилов в беседе с "Интерфаксом". Этому аспекту уделяется особое внимание в разрабатываемом ВСС стандарте проведения операций по страхованию жизни.

На встрече с журналистами в понедельник генеральный директор СК "Сбербанк страхование жизни" Алексей Руденко заявил о планах компании по переходу из премиальных сегментов к продаже продуктов ИСЖ в массовом клиентском сегменте в 2018 году.

Он отметил, что понимает сопутствующие риски: техника ведения продаж, а также стратегия инвестирования в этом случае претерпят существенные изменения, подробные планы такого перехода пока не раскрываются.

Согласно предварительным данным, только 25% клиентов страховщика жизни Сбербанка, у которых завершилось действие договоров ИСЖ, решили их пролонгировать, некоторые держатели полисов вернулись к депозитам, сообщил А.Руденко: "По результатам анализа завершивших действие полисов, заключенных в 2012 году, мы выяснили, что 25% клиентов пролонгируют договоры ИСЖ на новый период. Еще 25% клиентов переходят в альтернативные рискованные инструменты финрынка — ПИФы, индивидуальные инвестсчета, выбирают доверительное управление УК. Таким образом, ИСЖ для клиентов становятся переходным инструментом от консервативной политики размещения в банковские депозиты к рискованным инструментам на финансовом рынке".

Вместе с тем показатель пролонгации на уровне 25% невозможно сравнивать, например, с аналогичным показателем пролонгации по банковским депозитам, убежден М.Данилов: "Среди тех, кто решил не возобновлять договор ИСЖ, оказались и люди, недовольные полученной доходностью, и люди, которые попросту накапливали средства на конкретную задачу и потратили их по назначению. Кроме того, за истекшие 5 лет сильно изменилась ситуация с уровнем доходов у клиентов. Для некоторых из них отвлечение средств на столь длительный срок теперь кажется непозволительной роскошью".

М.Данилов подчеркнул, что первые результаты в сегменте рынка продолжат анализировать эксперты, вряд ли итоги оттолкнут потенциальных приобретателей полисов ИСЖ. Данные СК "Сбербанк страхование жизни" пока приводятся по узкой группе договоров ИСЖ, завершивших действие, они интересны, но недостаточны для

глобальных выводов о привлекательности инструмента, полагает вице-президент ВСС.

Источник: Финмарке, 27.02.2018