Рынок инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) в России к началу 2018 г. превысил 500 млрд руб. На его долю сейчас приходится более половины всех продаж страховщиков жизни и комиссионных доходов банков. Однако именно опережающий рост рынка может перечеркнуть его достижения последних лет.

Инвестиционное страхование показало рекордный рост сборов премии: 50 млрд руб. в 2015 г., 110 млрд в 2016 г., около 150 млрд за девять месяцев 2017 г. Этот рынок считается самым быстрорастущим в финансовом секторе.

Банки активно предлагают инвестиционное страхование в качестве альтернативы депозитам, ставки по которым снижаются. Вкладчики переводят деньги в полисы ИСЖ, которые работают как страховка жизни и одновременно позволяют заработать дополнительный доход благодаря инвестированию взносов клиента на фондовом рынке. К концу срока действия полиса страховщик обязуется вернуть только сам взнос и не гарантирует никакой доходности.

Потенциальная доходность программ ИСЖ может быть выше, чем у вкладов. Состоятельные инвесторы покупают ИСЖ как защитный инструмент с дополнительным доходом. Клиент может зафиксировать промежуточную прибыль в случае изменения конъюнктуры рынка, многие страховщики предоставляют возможность забрать ее, сохранив первоначальный взнос. Полис не считается имуществом; полученный по нему доход не декларируется, если не превышает средневзвешенную ставку рефинансирования за весь период страхования. Доход от ИСЖ не оспаривается в судах и не может быть изъят третьими лицами. При разводе, разделе имущества или предъявлении претензий со стороны бизнес-партнеров или кредиторов инвестор получит деньги в полном объеме.

Но есть у рынка и серьезные проблемы.

Под крылом банка

Именно с активизацией продаж через банковский канал принято связывать рост рынка ИСЖ в последние три года.

Банкам это выгодно. До 80% средств клиентов, поступивших в оплату полисов, может быть размещено на депозит в самом банке. Банк по факту получает пассивы, за которые не платит взносы в Фонд страхования вкладов. Практика широко распространена, особенно в случае долгосрочных партнерских отношений между банком и страховой компанией.

Неудивительно, что за последние год-два на рынок вышли кэптивные страховщики почти всех крупнейших российских банков.

Привлекает банки и комиссионный доход от продажи полисов. Если в 2015 г. комиссия банка при продаже трехлетних полисов составляла 5–7% от взносов, то сейчас по продуктам на 3, 5 и 7 лет достигает 11–15%. Комиссия для банков складывается из

сверхприбыли при формировании резерва, которое, как и выбор инструментов, лежит на страховщиках. Ставки по инструментам с фиксированной доходностью зависят от надежности эмитента: чем ниже его надежность, тем выше доходность по инструменту. Сегодня инвестиции некоторых страховщиков в некачественные активы стали ключевым риском для отрасли.

Высокие комиссии побуждают банки наращивать продажи полисов, зачастую некорректно представляя продукт и утаивая риски. Проданный таким образом полис нередко обманывает ожидания клиента, и впоследствии страховщик слышит: «Мне обещали гарантированную доходность выше ставки депозитов, а через 3-5 лет выяснилось, что деньги пролежали впустую, потому что рынок рухнул».

С 2015 по 2017 г. благодаря банкам доступность продукта выросла. Минимальные чеки программ ИСЖ снизились с 300 000 до 50 000–100 000 руб., и это позволило банкам охватить массовый, мало осведомленный об инвестиционных продуктах контингент. Это не могло не сказаться на репутации рынка и качестве клиентских портфелей страховщиков.

Чего боится регулятор

Неудивительно, что Банк России в этих условиях готовится к наплыву жалоб клиентов, разочарованных результатами инвестиционного страхования. Агрессивные продажи ИСЖ через банки, по данным агентства RAEX («Эксперт РА»), обусловили ряд дополнительных рисков для рынка. Среди них отсутствие информации о доходности по полисам ИСЖ, недостаточное понимание клиентом продукта при покупке, а также вероятные изменения в регулировании этого сегмента – все это может существенно изменить динамику развития страхования жизни и всего рынка уже в 2018 г.

Как говорится в консультационном докладе регулятора, он намерен проследить, чтобы инвестиционное страхование жизни больше не путали с банковскими вкладами, и уделить повышенное внимание правильности информирования страхователей об ИСЖ, а также необходимому уровню знаний специалистов, предлагающих страховые программы.

Вводится аттестация страховых агентов, в том числе работников банков-агентов и сотрудников страховщика. Появится ответственность страховых агентов и работников страховщика за невыполнение аттестационных требований.

Раскрытие информации стандартизируют. В первую очередь новые стандарты коснутся банков, которые продают ИСЖ в качестве агентов. ЦБ намерен изменить законодательство и возложить на посредника такие же обязанности по раскрытию информации, как и на производителя финансового продукта.

Есть планы по раскрытию размера банковских комиссий. Регулятор в курсе, кто какую комиссию платит, но в клиентском договоре эта информация не фигурирует, она «вшита» в условия размещения резервов.

С видом на будущее

Трансформация может занять до двух лет. А до тех пор остается надеяться, что волна выходящих в ближайший год с рынка клиентов не помешает его дальнейшему развитию. Дело в том, что итоговая доходность полисов, проданных до 2015 г. и истекающих в этом году, по нашим оценкам, будет равняться нулю или незначительно опережать темпы инфляции, но не достигнет доходности банковских депозитов. Четыре-пять лет назад базовыми активами в программах ИСЖ в основном были цена на золото и индекс РТС, которые за это время заметно снизились.

Клиенты, чьи ожидания не оправдаются, скорее всего выберут иные, более консервативные, стратегии и инструменты для вложения оставшихся в результате страхового инвестирования средств.
Увереннее могут себя чувствовать инвесторы, которые приобрели полисы ИСЖ после 2015 г. Начиная с 2014 г. страховщики стали постепенно менять и стратегии инвестирования, и инструменты. Сейчас они перешли от прямой покупки базовых активов на опцион – производную ценную бумагу, которая позволяет учитывать разницу между начальной стоимостью актива и его ценой на момент дожития страхователя. Условия опциона привязаны только к дате окончания полиса, разнице между ценой покупки и продажи инвестиционных инструментов, переоценке валют. Например, трехлетние полисы, приобретенные после 2015 г., по которым сейчас подходит срок выплат, обеспечивают доходность до 10%.
Удовлетворенность клиентов полученным доходом станет ключевым фактором, который определит будущее ИСЖ. Расширение продуктовых линеек, разработка новых инвестиционных стратегий и дистанционных сервисов для клиентов как при приобретении программы, так и при постпродажном обслуживании, инициативы регулятора по повышению прозрачности этого вида страхования – все это должно послужить тому, что в перспективе итоговые доходности ИСЖ станут привлекательнее вкладов и положительно скажутся на дальнейшем развитии динамике сегмента. Тогда высокие темпы роста страхования жизни могут сохраниться в ближайшие годы. Потенциал у рынка огромный. В России доля премии по страхованию жизни в общих сборах страхового рынка составляет 12,7%, тогда как в Западной Европе – 60,5%, Центральной и Восточной Европе – 28,9%, на развивающихся рынках – 52,3%. Доля «жизни» в ВВП России составляет лишь 0,161%, а в мире – 3,47%.
Андрей МАКЕЕВ, директор по развитию партнерских продаж СК «Альянс»
Мнения экспертов банков, финансовых и инвестиционных компаний, представленные в этой рубрике, могут не совпадать с мнением редакции и не являются офертой или рекомендацией к покупке или продаже каких-либо активов.

ИСточник: Ведомости, 16.02.2018