

Эксперты страховой компании «Allianz РОСНО Жизнь» проанализировали российский рынок инвестиционного страхования.

Текущее состояние

Российский рынок страхования жизни находится в фазе активного роста. 2010–2011 гг. показали, что влияние традиционного драйвера – кредитного страхования, стало снижаться. Появление инвестиционно-страховых продуктов заметно изменило ландшафт рынка страхования жизни. По нашей оценке, по итогам 2011 года объем премий по инвестиционному страхованию достиг около 2,7–3 млрд рублей, что сопоставимо с 20–23% сборов по накопительному страхованию жизни.

Перспектива

Превалирующую долю премий по инвестиционно-страховым продуктам – 80%, обеспечивает банковский канал. Доминирующая роль банков в этом сегменте обусловлена, во-первых, уже налаженным сотрудничеством в реализации традиционных продуктов страхования жизни, во-вторых, потребностью банков расширить продуктовую линейку для VIP-клиентов.

Формирующаяся в России тенденция повышения доли накопительных продуктов в совокупных страховых сборах по итогам ближайших пяти лет приведет рынок к принципиально иной структуре.

Если реализуется сценарий умеренного роста национальной экономики, 3–3,5% годовых по ВВП (по консенсус-прогнозу МВФ), и существенного перераспределения активов в финансовой системе, то темп роста рынка страхования жизни закрепится на уровне 35–40% в год (с учетом снижения влияния кредитного страхования). При этом в течение

пяти лет доля накопительных программ в совокупных сборах увеличится до 55–60%.

Подобное развитие и структура рынка будут достигнуты при дальнейшем динамичном расширении сегмента инвестиционных продуктов по примеру стран Центральной и Восточной Европы. В зависимости от долгосрочной стратегии монетарных властей в отношении развития рынка страхования жизни к 2017 году объем инвестиционного страхования предположительно составит 130–160 млрд руб. и будет колебаться в пределах 60–70% от сборов по накопительному страхованию жизни.

Клиенты

Согласно данным, накопленным СК «Allianz РОСНО Жизнь» за три года продаж инвестиционных продуктов, превалирующую долю клиентов составляют мужчины – 57%. Средний возраст мужчин-клиентов – 49 лет, женщин – 47,8 года. Средняя сумма по рублевым полисам, оформленным финансовыми консультантами компании, составляет около 300 тысяч рублей; по полисам, открытым через банковский канал продаж, – около 1 млн рублей. В компании также зафиксированы крупные сделки с единовременным взносом более десяти миллионов рублей.

Спрос на инвестиционно-страховые продукты обусловлен стремлением клиентов диверсифицировать риски потери покупательной способности своего портфеля. По нашей оценке, на инвестиционные продукты приходится до 20–25% портфеля клиента при среднем взносе в 1,1–1,2 млн рублей. В настоящий момент большинство российских частных инвесторов по-прежнему предпочитают «безрисковые» инструменты с фиксированной доходностью (депозиты, сертификаты). Инвестиционно-страховые программы характеризует сочетание гарантии защиты капитала и потенциально более высокого инвестиционного дохода, чем у консервативных банковских инструментов, что приводит к устойчивому росту их популярности.

Инвестиционно-страховой продукт СК «Allianz РОСНО Жизнь»

«Allianz РОСНО Жизнь» стала пионером в сегменте инвестиционного страхования, первой предложив продукт в конце 2009 года.

Компания предлагает клиентам три варианта базового актива – индекс РТС (российский рынок акций) и Золото, Нефть (марка brent), а также гибкость при выборе валюты. Продукт включает пакет страховых рисков. Также клиенту доступен ряд дополнительных опций: фиксация доходности, смена валюты и базового актива, увеличение страховой суммы и другое.

Инвестиционная стратегия продукта позволяет, во-первых, в средне- и долгосрочной перспективе получить дополнительную доходность, потенциально сопоставимую или даже превышающую доходность базового актива. Во-вторых, обеспечить 100%-процентный возврат вложенных средств, даже если рынок показывает отрицательную динамику (защита капитала гарантируется договором страхования).

Источник: www.wiki-ins.ru, 09.07.12