

Страховщики зарабатывают на падении ставок по вкладам. Потенциальных вкладчиков они успешно переманивают в инвестиционное страхование.

Снижение ставок по вкладам идет на пользу страховщикам жизни: по данным ЦБ, за январь-март их сборы взлетели сразу на 77,3% по сравнению с прошлым годом – до 41,4 млрд руб.

Из 18 млрд руб. притока в I квартале 5,6 млрд руб. пришлось на лидера рынка – «Сбербанк страхование жизни», 4,4 млрд руб. – «Росгосстрах-Жизнь», 3,3 млрд руб. – «АльфаСтрахование-Жизнь», указывает аналитик «Национального рейтингового агентства» Татьяна Никитина. Все эти компании активно развивают банковский канал продаж, напоминает она. Из данных Центробанка следует, что основной рост сборов продемонстрировали именно страховщики, принадлежащие банкам либо входящие в банковские группы.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – это долгосрочные договоры накопительного страхования с защитой на случай смерти или потери трудоспособности и инвестированием части взносов, например, в акции крупных компаний, паи фондов. Минимальный взнос составляет 10000–200000 руб., минимальный срок – три года.

Рынок так сильно вырос благодаря активизации продаж ИСЖ через банки, согласно гендиректор «УралСиб Жизнь» Татьяна Ланда. Сейчас многие банки не испытывают острой необходимости в пассивах и ставки по депозитам снижаются, но у клиентов сохраняется потребность во вложении денежных средств и поэтому крупные банки больше фокусируются на комиссионном доходе от продаж инвестиционных страховок, поясняет она.

Банки активно предлагают клиентам ИСЖ ради комиссионного дохода на фоне падения основного источника – кредитования, соглашается первый зампред правления «Русского Стандарта» Евгений Лапин. Активный рост инвестиционного страхования, по его мнению, временное явление, характерное для периода кризиса в экономике и падения спроса на кредиты.

Доходность депозитов снижается для населения, к тому же повышение взносов для системы страхования вкладов (ССВ) не обрадовало банкиров, с начала года они активно продвигают ИСЖ, чтобы удержать клиента в структуре группы и не переплачивать АСВ – в пассивах банки сейчас не нуждаются, рассказывает один из банкиров.

В 2012–2014 гг. банкиры активно оптимизировали затраты на отчисления в фонд ССВ с помощью сберегательных сертификатов. Однако руководство АСВ не раз указывало, что банки не утруждают себя подробным инструктажем клиента относительно того, что сберегательные сертификаты не застрахованы.

Розничные банки часто позиционируют ИСЖ как аналог депозита с более высокой доходностью, не уточняя, что в отличие от депозита доходность не гарантируется, а сам продукт не подпадает под действие ССВ, рассказывают два менеджера страхового рынка. Сами страховщики такую практику не подтверждают.

Повысился интерес клиентов к таким продуктам, настаивает директор по продажам «РРФ Страхование жизни» Штефан Ванчек: «Люди перестали инвестировать во «вторые холодильники и телевизоры», поняв, что вкладывать деньги необходимо в себя и в свое здоровье, для чего подходят продукты ИСЖ».

«Сбербанк страхование жизни» предлагает продукты инвестиционного страхования только клиентам «Сбербанк первый» и «Сбербанк премьер» с высоким уровнем доходов. Средний взнос клиентов по таким продуктам сейчас составляет 400000 руб., говорит гендиректор страховщика Максим Чернин. Активный рост в I квартале он также связывает с запуском в январе-марте инвестиционного продукта, базовым активом которого была нефть, что пользовалось большим спросом среди клиентов.

«Мы не выдаем и не позиционируем наши продукты ИСЖ за депозиты, вклады или иные банковские продукты», – уверяет представитель «АльфаСтрахование-Жизнь». Рост сборов, по его словам, произошел лишь за счет увеличения числа каналов продаж: с середины 2015 г. сеть банков-партнеров выросла втрое, с шести до 19 крупнейших кредитных организаций в стране.

Ставка на жизнь

На протяжении всего 2016 года основным источником развития рынка останется страхование жизни, считает предправления «СОГАЗа» Антон Устинов, объясняя это «пока еще незначительным уровнем проникновения этого вида, его большим потенциалом и существенной активизацией в этом направлении ряда страховых компаний» в начале года. Рынок страхования жизни, учитывая текущие тенденции, вырастет на 30–40%, считает гендиректор «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.

Источник: [Ведомости](#) , 02.06.16

Автор: Каверина М.