



*Инвестиционное страхование жизни в 2016 году, как и годом ранее, оставалось драйвером роста на рынке страховых услуг. По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», за прошедший год объем премий по этим продуктам вырос в 2,5 раза. В 2017 году темпы прироста взносов могут составить около 50%. Однако эффект низкой базы в текущем году, скорее всего, будет исчерпан, кроме того, возможны ужесточения в регулировании. Из-за этого темпы роста рынка постепенно будут затухать.*

Согласно исследованию, проведенному рейтинговым агентством «Эксперт РА» по запросу «Ъ», объем премий по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) в 2016 году по предварительной оценке составил 120-130 млрд руб. По сравнению с предшествующим годом этот показатель вырос более чем в 2,5 раза. Всего же за последние четыре года сегмент вырос более чем в восемь раз — в 2013 году показатель составлял всего лишь 16 млрд руб.

Инвестиционное страхование жизни — общее название продуктов смешанного типа, в которых соединяются страховая и инвестиционная части. Последняя (и большая ее часть) состоит из вложений в финансовые инструменты. По условиям договора гарантируется возврат внесенной инвестиционной части. При этом ее доходность не гарантируется и во многом зависит от конъюнктуры финансового рынка.

Бум продаж «коробочных» продуктов из сегмента инвестиционного страхования жизни вызван несколькими причинами. Как отмечает управляющий партнер аналитического центра НАФИ Павел Самиев, доходность инвестиционной части ИСЖ превысила доходность по банковским депозитам. По данным ЦБ, средневзвешенные ставки по длинным депозитам (свыше одного года) в 2016 году упали с 9,88% до 8,28%.

Достоверных данных о доходности инвестиционной составляющей ИСЖ нет, законодательство не обязывает страховщиков раскрывать эти цифры в отчетности. Впрочем, известна доходность аналогичных инструментов — паевых фондов. По данным Национальной лиги управляющих, доходность крупных облигационных ПИФов составила за 2016 год 10-17%, доходность классических фондов акций — 30-70%. Кроме того, взрывной рост рынка обеспечила заинтересованность самих банков в продаже страховых продуктов и особенно ИСЖ. «Привлечение депозитов перестало быть интересно. Размещать средства не во что, увеличение депозитной базы невыгодно», — поясняет господин Самиев. Кроме того, комиссии, которые кредитные учреждения получают от продаж ИСЖ, вынуждают банки действовать агрессивно. По словам представителя регионального филиала одного из крупных банков, «у сейлзов продажи продуктов ИСЖ защиты в KPI». По словам господина Самиева, размеры комиссий могут достигать до 25-30%. При этом банки не несут никаких репутационных рисков, поскольку продают продукты сторонних компаний.

Однако, как отмечают в своем исследовании аналитики «Эксперт РА», 2017 год может стать последним годом столь бурного роста рынка ИСЖ. По прогнозу агентства, в 2017

году его объем вырастет еще в полтора раза, до 190-200 млрд руб., но в дальнейшем он будет снижаться, в том числе из-за нивелирования эффекта низкой базы. По мнению управляющего директора по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексея Янина, темпы будут снижаться и за счет исчерпания клиентской базы. «Все-таки аудиторией ИСЖ являются состоятельные люди, которых не так много», — говорит он. Кроме того, не вполне ясно, удовлетворится ли эта аудитория той реальной доходностью, которую покажут инвестиционные части их ИСЖ. Если она окажется ниже ожидаемой, они могут разочароваться и уйти, констатирует господин Янин.

Впрочем, есть ряд факторов, которые могут поддержать рынок. По словам председателя комитета по страхованию жизни ВСС директора департамента благосостояния клиентов Сбербанка Максима Чернина, темпы роста рынка ИСЖ будут сохраняться, если продолжится период низких ставок, клиенты диверсифицируют свой инвестиционный портфель для его защиты от инфляции. Кроме того, значимую роль сыграет законодательный фактор — насколько государство будет участвовать в развитии и контроле данного продуктового направления, в частности — как скоро в России появится на законодательном уровне такой вид страхования, как Unit-linked (долевое страхование жизни), что потенциально очень сильно расширит линейку продуктов ИСЖ.

Вместе с тем ЦБ намерен приблизить требования к раскрытию информации по страховым продуктам к аналогичным требованиям по другим инвестиционным продуктам (см. «Ъ» от 12 августа 2016 года). В частности, управляющие компании обязаны сообщать клиентам о рисках уменьшения суммы инвестиций, о том, что результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, об отсутствии государственной системы гарантирования и т. д. Ничего из этого пока не раскрывают страховщики. Не работает для них и требование по риск-профилированию клиентов. Однако вскоре ситуация может измениться. «Основные требования по раскрытию клиентам информации о ключевых параметрах страховой программы и о возможных рисках будут заложены в базовом стандарте по защите прав потребителей СРО страховщиков, запланированных к утверждению уже в текущем году», — подтвердили свои планы в ЦБ.

Источник: Коммерсант, 17.03.2017