

В 2020 году взносы граждан по полисам накопительного страхования жизни выросли на четверть. Продажи этих продуктов, включающих инвестиционную составляющую, стали одним из драйверов роста рынка на фоне снижения ставок по вкладам.

Несмотря на кризис и пандемию, в 2020 году ключевые показатели страховых компаний улучшились, следует из обзора Банка России. Совокупный объем взносов, собранных участниками рынка, превысил 1,5 трлн руб., прибавив 4,1%. Для сравнения: в 2019 году рост общего объема премий был нулевым.

Одним из ключевых драйверов роста в прошлом году стало накопительное страхование жизни (НСЖ), указывает ЦБ. Речь идет о страховых полисах с инвестиционной составляющей - они предполагают, что часть вложенных средств клиента инвестируется для получения дополнительного дохода.

«На фоне снижения ставок по депозитам население стало активно искать альтернативные, потенциально более доходные инвестиционные инструменты. Это дало возможность банкам успешно продвигать продукты НСЖ», - говорится в обзоре. В 2020 году объем взносов по накопительному страхованию жизни увеличился на четверть и составил 136,9 млрд руб.

Как отмечает Банк России, интерес граждан к накопительному страхованию отчасти объясняется падением спроса на полисы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Они тоже считаются комплексным страховым продуктом с инвестиционной составляющей, но в отличие от НСЖ их продажи жестче регулируются - с 2019 года действует указание ЦБ о минимальных требованиях при заключении договора ИСЖ, а также стандарт, разработанный Всероссийским союзом страховщиков. Первый зампред ЦБ Сергей Швецов в 2019 году называл полисы ИСЖ «мутным продуктом»: «Поскольку в России все бренды молодые и track record нет, то человеку реально очень сложно

сориентироваться. А вот продавцы вешают лапшу на уши и создают неправильные ожидания». По итогам 2020 года объем взносов по инвестиционному страхованию жизни снизился на 7,4%, или 182,9 млрд руб.

Почему инвестиционные страховки оказались на контроле у ЦБ

Бум в накопительном страховании вызывает обеспокоенность Банка России. Как отмечается в обзоре, в прошлом году страховщики активно внедряли в линейки полисы НСЖ, похожие на программы ИСЖ. В итоге ключевые агенты продаж - банки - предлагали гражданам комплексные продукты в виде вкладов с инвестиционной составляющей, чтобы базовая ставка по депозиту выглядела для клиентов более привлекательной.

«Однако такие дополнительные инвестиции не застрахованы в системе АСВ (Агентства по страхованию вкладов), а доходность по ним в большинстве случаев не гарантирована», - предупреждает ЦБ. По его данным, примерно три четверти жалоб потребителей на некорректные продажи продуктов в банках касались именно ИСЖ и НСЖ. Сейчас Банк России совместно с участниками рынка обсуждает возможное ужесточение правил продаж таких страховок гражданам.

После пика популярности инвестиционных страховок россияне разочаровались в этом продукте, констатировала председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. Средняя доходность трехлетних полисов ИСЖ, действие которых завершилось в январе-сентябре 2020 года, составила 4,2% годовых при ставках по вкладам на сроки от одного до трех лет на уровне 7%. Почти треть полисов (32%) показали нулевую доходность, а еще 18% - до 1%.

Для обычных граждан, далеких от спекуляций на фондовом рынке, полис НСЖ - более понятный инструмент, считает руководитель направления страховых компаний АКРА Алексей Бредихин: «По нашей оценке, средний срок договоров НСЖ превышает пять лет, но доходность по ним является гарантированной, поэтому существенного разочарования страхователей мы не ожидаем».

Дальнейшие темпы роста этого сегмента страхования предсказать сложно, добавляет

эксперт. «С одной стороны, продолжается снижение доли банковских депозитов в структуре сбережений населения. Это положительно влияет на альтернативные инструменты сбережения, в том числе страхование жизни. С другой стороны, анонсированные Банком России ограничения на параметры программ страхования жизни, а также сокращение перечня инструментов, доступных неквалифицированным инвесторам, могут оказать существенное негативное влияние на страховые премии», - поясняет Бредихин.

Рынок близок к зоне турбулентности, соглашается директор по рейтингам страховых компаний НКР Евгений Шарапов. По его словам, текущие предложения ЦБ по защите граждан от мисселинга способны «обвалить рынок», но это вряд ли произойдет. «Скорее всего, страховщики скорректируют свои продукты, сделав их более дружелюбными к страхователю», - прогнозирует эксперт НКР.

На чем еще заработали и потеряли страховщики

На фоне снижения ставок в России положительная динамика наблюдалась в сегменте страхования жизни и здоровья заемщиков. Объем взносов по страхованию жизни составил 94,5 млрд руб., а по страхованию от несчастных случаев и болезней - 202,4 млрд руб.

Сегмент добровольного медицинского страхования (ДМС) в кризисный год пережил спад. После быстрого роста в 2019 году объем совокупных премий сократился на 2%, или на 177,1 млрд руб. На фоне кризиса многие компании стали сокращать бюджеты на ДМС, а частные клиенты отказывались от дополнительных медстраховок, поясняют в ЦБ. Количество договоров ДМС, заключенных с физлицами, в 2020 году упало на 42,6%, в корпоративном сегменте снижение составило 7,7%.

В 2020 году рынок ОСАГО вернулся к росту. Объем премий увеличился на 3%, или на 220,3 млрд руб. Количество заключенных договоров также выросло, как и средний размер страхового взноса от покупателя полиса (5,5 тыс. руб.). Премии в сегменте автокаско увеличились на 3,1%.

По итогам прошлого года прибыль российских страховщиков составила 247,5 млрд руб.,

по сравнению с финансовым результатом 2019 года рост был символическим (+0,04%). При этом 84% участников рынка зафиксировали прибыль.

1,5 трлн составил совокупный объем взносов, собранных участниками страхового рынка в 2020 году

По итогам прошлого года прибыль российских страховщиков составила 247,5 млрд руб., при этом зафиксировали ее 84% участников рынка

Три отличия ИСЖ от НСЖ

В российском законодательстве нет четкого описания инвестиционного и накопительного страхования жизни, говорит директор по рейтингам страховых компаний НКР Евгений Шарапов: «Тут страховщики могут создавать продукты или их комбинации, которые даже для профессионала могут оказаться трудны для классификации». Но разница все же присутствует.

Порядок уплаты взноса клиентом

Как правило, ИСЖ предполагает единовременное внесение средств. По НСЖ средства могут вноситься в рассрочку (ежегодно, ежеквартально или ежемесячно).

Срок договора

В России договоры инвестиционного страхования жизни обычно заключаются на три-семь лет. Полис НСЖ - более долгосрочный продукт, сроком до 20-25 лет, хотя в российской практике есть примеры продуктов со сроком действия от пяти лет.

Инвестиционная компонента и риски клиента

По договору ИСЖ страховщик должен в итоге выплатить клиенту сумму не меньше, чем тот внес изначально. Часть взноса инвестируется, и доходность зависит от выбранного потребителем базового актива, доход не гарантируется. «В общем, ИСЖ - это инвестиционный продукт с так называемой защитой первоначального взноса», - объясняет Шарапов. В накопительном страховании часть внесенных клиентом средств инвестируется по усмотрению компании. При заключении договора стороны лишь определяют сумму, которая будет гарантирована к выплате по истечении срока полиса или в случае смерти застрахованного лица. «Это больше похоже на гарантированную страховой компанией доходность», - поясняет Шарапов.

РБК, газета, 9 марта 2021 г.