С начала года банки и страховщики стали активно предлагать клиентам полисы инвестиционного страхования, представляя их как альтернативу депозитам. Стоит ли пользоваться этими продуктами и на что обратить внимание?

В России активно растет спрос на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – накопительные полисы с возможностью инвестиций в различные финансовые инструменты. По словам представителя СК «Альянс Жизнь» Алексея Кривошеева, ИСЖ сейчас является основным драйвером развития рынка страхования жизни в России.

По данным RAEX («Эксперт РА»), в 2015 году сборы страховых компаний по инвестиционному страхованию вырастут в годовом исчислении на 43%, до 45 млрд руб., а страхование жизни заемщиков, которое раньше было драйвером рынка страхования жизни, упадет на 27%, до 32 млрд руб.

С чем связан такой всплеск продаж инвестстрахования и стоит ли пользоваться этими программами?

Как это работает

Минимальный срок действия программ инвестстрахования составляет 3–5 лет. Их условия могут быть различны, но чаще всего в случае смерти застрахованного страховщик выплачивает его родственникам 100% страховой суммы по договору. На оплату этих рисков отправляется часть взносов клиентов.

Другая часть вкладывается в различные инвестиционные инструменты. Клиент может выбрать «стратегии» инвестирования – условно определить степень риска и направление инвестиции этой части страховки. Этим инвестиционное страхование и отличается от обычного накопительного страхования жизни.

Страховщики и банки, по сути, продают ИСЖ клиентам как своего рода структурный

продукт со 100-процентным возвратом капитала, рассчитанный на широкий круг частных клиентов.

Как объясняет вице-президент, начальник управления развития премиального банкинга банка ХМБ «Открытие» Дмитрий Рыскин, возврат 100% средств обеспечен гарантийным фондом (страховой частью). Здесь, как правило, используются банковские депозиты. Гарантированная доходность по этим продуктам невысока – в районе 2% либо отсутствует вовсе. По словам Рыскина, «инвестиционная часть управляется в соответствии с выбранной стратегией. В случае временной просадки инвестиционной части гарантийный фонд компенсирует эти потери и нивелирует риск снижения стоимости капитала».

«Доход на инвестиции может достигать 20%, что является интересной альтернативой вкладам», – говорит зампредправления МДМ Банка Дмитрий Юрин. Глава группы банкострахования Промсвязьбанка Максим Холматов уточняет, что полисы ИСЖ действительно могут дополнять классические депозиты и в этом смысле являться альтернативой, дающей клиентам возможность получить доход при сохранении капитала.

С чем связан рост продаж

Резким ростом продаж этих продуктов страховщики обязаны банкам. Совместные продукты есть у Промсвязьбанка и СК «Ингосстрах-Жизнь», МДМ Банка и «РГС-Жизнь». Активными игроками этого рынка также можно назвать Бинбанк и банк «Открытие». По данным RAEX, 76% сборов по этому виду страхования идет через банки, а доля банков как посредников страховых услуг в этом сегменте в I полугодии 2015 года выросла в годовом исчислении на 5 п.п. Почему это произошло?

Интерес банков заключается в получении комиссионного дохода, что актуально в ситуации, когда процентные доходы снижаются, поясняет Юрин. То есть в результате кризиса банки выдают меньше кредитов, доход падает, а продажи страховок помогают компенсировать падение. Об этом же говорит и Холматов из Промсвязьбанка.

«Доходность банка от одного рубля ИСЖ больше, чем от одного рубля по вкладу, и это

увеличение прибыли», – отметил Рыскин из «Открытия». К тому же это трех-пятилетний продукт, который увеличивает «срок жизни» клиента в банке, напоминает он. Комиссия банка за продажу ИСЖ составляет от 6% до 11% (в среднем – около 8%), оценил менеджер крупного банка, возглавляющий департамент комиссионных продуктов.

Поэтому банки, особенно те, которым нет необходимости наращивать портфель депозитов, охотно продают такие страховки. У банка есть еще одна существенная выгода, на которую РБК указали представители двух кредитных организаций, предлагающих ИСЖ: страховая компания, как правило, размещает свои депозиты в банке, который активно распространяет ее страховки.

По словам заместителя гендиректора СК «АльфаСтрахование-Жизнь» Александра Денисова, 90% продаж происходят в премиальном сегменте и средний взнос близок к 750 тыс. – 1 млн руб. Холматов из Промсвязьбанка говорит, что в некоторых банках ИСЖ предлагают только премиальным клиентам, хотя вообще порог входа у таких продуктов начинается с 30 тыс. руб.

Куда вкладывают деньги

Обычно клиентам, покупающим полисы инвестстрахования жизни, банки и страховые компании предлагают выбрать несколько стратегий инвестирования. Например, «Сбербанк страхование жизни» предлагает «Смарт-полисы» с 7 стратегиями. Самая низкорискованная называется «Глобальный фонд облигаций», наибольший риск – по стратегии «Акции Сбербанка». Предполагается, что именно в эти активы направляется инвестиционная часть. Сбербанк продает эти продукты клиентам «Сбербанк Премьер» и «Сбербанк Первый».

Страховщики могут использовать сложные производные инструменты. Как отмечает глава направления центра комиссионных продуктов Бинбанка Ирина Козловская, инвестиционная доля (обычно около 20%) направляется в опционы. Их состав варьируется в зависимости от программы. У Бинбанка четыре инвестиционных продукта с «АльфаСтрахованием» и компанией «РГС-Жизнь».

Страховые компании могут самостоятельно инвестировать деньги клиентов, а могут

использовать посредников – инвестиционные или управляющие компании. Так, «АльфаСтрахование-Жизнь», чей продукт также продает Райффайзенбанк, покупает опционы для своих продуктов у Credit Suisse.

Кому стоит пользоваться

Клиенты, покупающие такие продукты, получают такие преимущества, как гарантированный возврат капитала, возможная высокая доходность по инвестициям, налоговые льготы. Выплаты по страхованию жизни не облагаются налогом на доходы, а с 1 января 2015 года по взносам можно получить налоговый вычет – 13%. Правда, на сумму до 120 тыс. руб. (выгода – 15,6 тыс. руб.).

Полисы накопительного страхования защищены от судебных претензий. «Этот продукт не делится при разводе, эти деньги нельзя отсудить – они являются личной неприкосновенной собственностью», – говорит Холматов. При наложении взыскания или аресте имущества внесенные по договору инвестстрахования деньги не подлежат конфискации.

Основной риск заключается в том, что инвестиционные полисы, в отличие от вкладов, не гарантированы государством, а доход по ним может оказаться ниже ожиданий.

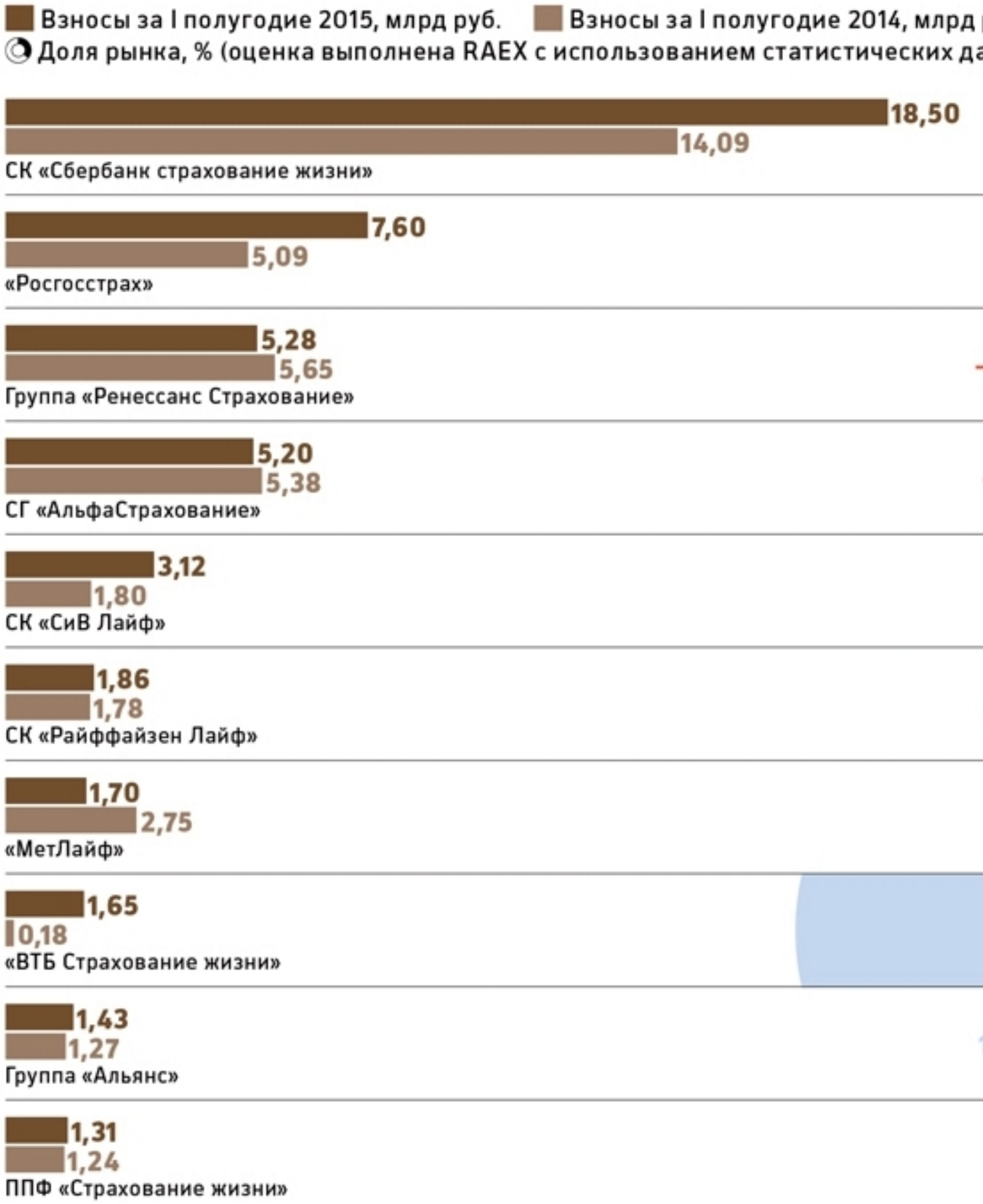
И самое главное – полис нельзя досрочно расторгнуть без потерь. Эта ключевая особенность всех договоров накопительного страхования сохранена и в этих продуктах. Досрочное расторжение договора приводит к катастрофической потере средств по сравнению с договором банковского вклада. Там сгорают только проценты – здесь до 80% взносов.

Например, расторжение пятилетнего договора по программе «Управление капиталом» компании «РГС-Жизнь» на втором году его действия дает возможность получить только 50% вложенных денег. Ближе к концу срока договора эта «выкупная» сумма увеличивается до 97%.

Руководитель практики инвестиционного консультирования ФБК Роман Кенигсберг считает, что для вкладчиков с капиталом менее 1,4 млн руб. выбор такого продукта не очевиден. Зато инвестиционные полисы могут быть интересны состоятельным клиентам, чьи депозиты не покрываются системой страхования вкладов.

«Гарантий здесь нет», – предупреждает директор банковского Института ВШЭ Василий Солодков. «Этот продукт может как угодно называться, но это не банковский депозит. Риск здесь такой же, как у любых инвестиций. Если обещают хорошую доходность, то почему бы и нет. Но если вы стремитесь сохранить деньги, это одна стратегия, а если стремитесь выиграть – другая», – говорит он.

Топ-10 страховщиков по страхованию жизни



Источник: RAEX, дело на 20.10.15 г., *Аликина Е.*

Авторы: Полякова Г., Аликина Е.