



ставляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета — до 15,6 тыс. руб. в год.

Дополнительным плюсом является то, что средства, инвестированные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода.

Однако доходность ИСЖ не гарантируется и зависит от конъюнктуры финансового рынка — это и есть ключевой риск для такого продукта. Еще одним важным недостатком является его низкая ликвидность — полис нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на три—десять лет. В случае досрочного расторжения клиент теряет не только инвестиционную часть, но и часть взноса. По словам Максима Пушкарёва, величина выкупной суммы зависит от срока, который остался до конца действия договора, и чем он меньше, тем большую часть взноса получит обратно инвестор.

Факторы роста

Основным драйвером роста страховых премий по ИСЖ в последние годы выступает снижение ставок по депозитам. По данным ЦБ, среднее арифметическое максимальных ставок десяти крупнейших банков по объему депози-

тов снизилось за последние два с половиной года более чем вдвое, до 7,2%. Это минимальное значение ставки за восьмилетнюю историю расчета этого показателя ЦБ. В итоге инвесторы, привыкшие к двузначной доходности, которая была в 2015–2016 годах, начали искать альтернативу депозитам. Ею и стали такие инвестиционные продукты, как ИСЖ и ПИФы. «За счет стопроцентной гарантии возврата страхового взноса ИСЖ приобретают и те клиенты, которые раньше отвергали инвестиционные продукты из-за риска потери сбережений. Поэтому ИСЖ для многих

клиентов — точка входа в инвестиционный рынок», — отмечает руководитель управления инвестиционных продуктов «Сбербанк Страхование жизни» Сергей Егоров.

Чаще ИСЖ предлагают банки. По оценкам ЦБ, на банковские каналы продаж приходится 90% всех сборов ИСЖ. «Продажа продуктов осуществляется нашей компанией преимущественно через банковский канал, который обеспечивает клиентов с понятной кредитной историей и высоким средним счетом», — отмечает Максим Пушкарёв.

ИСЖ — высокомаржинальные продукты для банка, и многие банки их продают агрессивнее, чем другие инвестиционные продукты. По оценкам участников рынка, размер комиссионных при продаже ПИФов составляет 2,5–3% от объема привлеченных средств, тогда как при продаже ИСЖ они могут достигать до 10–20% при среднем значении показателя на уровне 7–8%. По словам Сергея Егорова, размер комиссионного вознаграждения сильно зависит от валюты договора и срока. Например, для рублей он выше, чем для долларов, а для пятилетних полисов меньше, чем для десятилетних.

Опасения

Агрессивный рост рынка ИСЖ вызывает опасения у регулятора. В июне первый зампред ЦБ Сергей Швецов заявил, что анализ работы страховщиков жизни в сегменте реализации полисов ИСЖ выявил «завышенные ожидания потребителей с точки зрения получения доходности по таким продуктам». «Мы опасаемся, я лично точно опасюсь весны будущего года, когда, как я предполагаю, многие страхователи будут „приятно“ удивлены тем, что они в свое время вместо депозитов получили инвестиционное страхование жизни и им якобы гарантировали какой-то инвестиционный доход, и тем, что — я читал договоры — они этот доход не получают», — отметил позже директор департамента страхового рынка Банка России Игорь Жук.

Такие риски могут существенно повлиять на показатели отрасли, считают аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». «Если ожидания по уровню доходности не оправдаются, то это вызовет нежелание клиентов перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что негативно отразится на объеме рынка вплоть до его сокращения», — отмечает директор по рейтингам страховых компаний «Эксперт РА» Ольга Скуратова. По оценкам «Сбербанк Страхование жизни» (лидер рынка страхования), средневзвешенная доходность по полисам ИСЖ по всем договорам составляет в настоящий момент 10,8%. В таких условиях приток клиентских средств в ИСЖ может продолжиться, но темпы роста снизятся. По базовому сценарию «Эксперт РА» в 2017 году темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни составят 75–80%, а объем рынка достигнет 230 млрд руб. В 2018 году рынок может вырасти всего на 40%, до 320 млрд руб. ●

Средства, инвестированные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода