



АЛЕКСАНДР НАУНАС

Однако все эти инструменты рассчитаны на один и тот же круг инвесторов, что ведет к росту конкуренции среди участников финансового рынка. Особенно сильно она проявляется между ИСЖ и ПИФаами. По словам заместителя гендиректора по операционным вопросам УК ТФГ Севинч Ипатовой, из-за более высоких комиссионных ОПИФы изначально были поставлены в неравные условия с продуктами ИСЖ, но ситуация постепенно начала выправляться. «В настоящее время банки стали активнее продавать и продукты управляющих компаний», — отмечает госпожа Ипатова. «С учетом соотношения депозитной базы российского рынка и всех небанковских инструментов по управлению сбережениями проблема конкуренции на ближайшие пять—десять лет выглядит менее выраженной», — считает Алексей Руденко.

Состоятельный спрос

Судя по статистике, интерес к инвестиционным продуктам происходит вовсе не за счет широкой розницы. По данным «Сбербанк страхование жизни», основные притоки идут со стороны среднего класса с объемом сбережений 1–3 млн руб. Средний счет ИСЖ в компании составляет 400–500 тыс. руб. При этом страховщики отмечают, что их клиенты — люди в возрасте. В частности, в «Сбербанк страхование жизни» средний возраст клиента превышает 45–50 лет, в «ВТБ Страхование жизни» — свыше 45 лет. Именно инвесторы такого возраста

приобретали народные ОФЗ (средний счет покупки превысил 1 млн руб.), а также инвестируют в продукты управляющих компаний. «Мы видим, что спрос на эти продукты со стороны молодых людей с каждым годом растет. Это связано с тем, что молодое поколение является активным финансовым сегментом, доходы которого имеют тенденцию к росту», — отмечает гендиректор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев.

Несмотря на готовность пробовать новое, инвесторы тщательно подходят к выбору стратегий для инвестирования. В «Сбербанк страхование жизни» наибольшей популярностью пользуются продукты с хорошо прогнозируемым доходом: ИСЖ с базовым активом «Глобальный фонд облигаций» и ИСЖ с регулярными выплатами купонного дохода. Это роднит подобные продукты с банковскими депозитами, упрощая их продажу клиентам банка.

Впрочем, интерес отмечается и к более волатильным продуктам, но дающим потенциально большую доход-

ность. «Высоким спросом у клиентов пользуется инвестиционная стратегия на быстрорастущий рынок hi-tech (передовые ИТ, био- и другие технологии), соответствующая инвестиционная стратегия „Новые технологии“ за 2017 год демонстрирует доходность 37,5% годовых на взнос», — отмечает Алексей Руденко. В «ВТБ Страхование жизни» 40% продаж приходится на стратегию «Мировое богатство», представляющую собой диверсифицированный портфель из разных классов активов: акции, облигации, золото, нефть. «Особенность стратегии состоит в том, что за счет ежемесячной ребалансировки портфеля клиент может зарабатывать как на росте, так и на падении финансовых рынков. В результате стратегия показывает очень стабильные результаты», — отмечает Максим Пушкарев.

Перспективы ИСЖ

В текущем году страховые компании ожидают сохранения темпов роста привлечений в ИСЖ, поскольку ключе-

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

За последние 15 лет российский страховой рынок вырос в пять раз, свидетельствуют оценки «Денег», основанные на данных Банка России. Однако он рос медленнее экономики в целом, которая за это же время выросла в девять раз. В результате, по оценкам ЦБ, доля страховых взносов в ВВП за 15 лет сократилась на 0,9 процентного пункта, но по сравнению с 2015 годом увеличилась на 0,1 процентного пункта, до 1,4% на конец третьего квартала 2017 года. Основной рост показателя в последние годы пришелся на сегмент страхования жизни, доля которого в ВВП выросла за два года в полтора раза, до 0,33%. Однако показатель остается очень небольшим в сравнении с рынками развитых стран. В странах ОЭСР доля страхования к ВВП находится в диапазоне от 1% до 20%. Лидером выступает Люксембург, где показатель находится на уровне 36,5% за счет страхования жизни (33,7%). Для стран Евросоюза отношение суммарной страховой премии к ВВП составляет 8,1%, а на страхование жизни приходится 5,3%. Страны Латинской Америки, Восточной Европы и Африки традиционно имеют более низкий уровень проникновения страхования — в среднем 2–3,5% ВВП. Значения аналогичного показателя Гонконга, Китая, а также ЮАР выше (14,7–14,8%) за счет гораздо большего веса страхования жизни (13,3% и 12% соответственно).

Такие инвестиции не могут быть конфискованы, на них нельзя наложить арест, они не подлежат разделу между супругами при разводе. Их нельзя взыскать по решению суда