АНТОН БЕЛИЦКИЙ

вые факторы и драйверы роста в 2018 году сохранятся. В феврале регулятор снизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта, до 7,5%. В результате максимальная ставка в крупнейших банках впервые в истории опустилась ниже 7% годовых. По оценкам Сбербанка, в 2018 году предполагается удвоить бизнес по ИСЖ, плановый объем сборов должен вырасти до 130 млрд руб. «На 2018 год компания планирует попрежнему расти быстрее рынка. Основные зоны роста — это увеличение продаж продуктов страхования жизни как клиентам банков группы ВТБ, так и клиентам наших рыночных партнеров»,— отмечает Максим Пушкарев.

Для привлечения новых клиентов страховые компании будут активнее осваивать и новый для отрасли канал продаж — через сайт компании. Данным сервисом активно пользуются управляющие компании, а страховые только начинают осваивать. В «ВТБ Страхование жизни» запустили удаленный канал продаж во втором полугодии 2017 года. «В этом году мы планируем развивать онлайн-сервисы, в частности, в планах обновление личного кабинета, в котором будут доступны расширенная информация по программам страхования, визуальное представление динамики котировок и доходности инвестиционных программ и другие возможности»,— отмечает Максим Пушкарев. «В настоящий момент рынок ИСЖ делает первые шаги в направлении удаленных каналов продаж, но мы считаем его развитие одним из ключевых приоритетов на ближайшую перспективу»,— отмечает Алексей Руденко. ●

ЛИДЕРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА

	ПРЕМИИ (МЛРД РУБ.)
«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	102,08
«РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ»	57,28
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»	52,47
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	23,88
«ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	20,87
«ВСК ЖИЗНЬ»	13,44
«СОГАЗ-ЖИЗНЬ»	12,04

Источники: данные АСЖ и ВСС.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Ключевым преимуществом ИСЖ в сравнении с другими инвестиционными продуктами является защита капитала. По условиям договора страховая компания гарантирует инвестору возврат внесенной инвестиционной части. Это свойство роднит ИСЖ с банковскими депозитами — только последним возврат средств гарантируется государством. К тому же клиент может получить дополнительно налоговый вычет в размере 13% от размера взносов по договорам добровольного страхования жизни, заключенным на срок не менее пяти лет. Правда, максимальный размер социальных расходов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, составляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета не может превышать 15,6 тыс. руб. в год.
Приятным бонусом является юридическая защищенность этого продукта. После приобретения ИСЖ внесенные денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Следовательно, такие инвестиции не могут быть конфискованы, на них нельзя наложить арест, они не подлежат разделу между супругами при разводе. Следовательно, их нельзя взыскать по решению суда.
Однако доходность ИСЖ не гарантируется, поскольку зависит от конъюнктуры финансового рынка. В случае если направление стоимости базового актива было выбрано неверно, клиент получает только внесенную сумму. Еще одним важным недостатком является его низкая ликвидность — договор нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на три—десять лет. В случае досрочного расторжения клиент теряет не только инвестиционную часть, но и ощутимую часть взноса.

СЕРГЕЙ ЕГОРОВ,
руководитель управления инвестиционных продуктов СК «Сбербанк страхование жизни»

ПРЕДОСТАВЛЕНО СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — финансовый инструмент для знакомства клиента с фондовым рынком. Чтобы эта первая встреча была максимально комфортной, мы советуем клиенту обратить внимание на три ключевых вопроса при заключении договора ИСЖ.
Во-первых, стоит определиться с максимальным периодом, на который готовы инвестировать средства. ИСЖ — это прежде всего продукт страхования жизни на определенный срок, поэтому забрать деньги возможно только по окончании действия программы (три—десять лет). При досрочном расторжении клиент столкнется с выкупными суммами по договору — выкупная сумма будет меньше, чем размер внесенных средств.
Во-вторых, нужно определиться с инвестиционной стратегией. При ее выборе можно посмотреть на ретроспективную доходность, но не стоит верить в ее повторение на 100%. Рынок всегда меняется, и доходность предыдущих периодов не гарантирует доходность будущих.
Самое важное при выборе стратегии — это прозрачность актива и понятность самой инвестиционной идеи для клиента. И выбирать ее стоит после того, как определен срок инвестирования. Ведь отнюдь не все инвестиции будут одинаково эффективны при коротких сроках инвестирования. Приведем пример: стратегия, основанная на росте спроса пожилых людей в Западной Европе на социальные услуги (больницы, медикаменты), в связи с общим старением населения. Такая стратегия явно не принесет заметного дохода на интервале трех лет, тогда как на десятилетнем горизонте может оказаться очень интересной нетривиальной инвестиционной идеей.
Как ни странно, но последнее, на что стоит обращать внимание,— это коэффициент участия (КУ) — параметр, который определяет, какая доля от доходности базового актива будет выплачена инвестору по продукту. Потому что КУ — это обратная величина к ожидаемой доходности актива, которая уравновешивает потенциал доходности по ИСЖ. Иными словами, может быть консервативный базовый актив с высоким КУ (200%), но меньшим потенциалом доходности или, наоборот, базовый актив с большим потенциалом роста, но меньшим коэффициентом участия (допустим, 90%).
В случае если вы уже купили страховой продукт, может возникнуть вопрос: как грамотно управлять программой? С момента появления первых продуктов ИСЖ полисы приобрели тысячи клиентов крупнейших банков и компаний по страхованию жизни. Продукт успешно развивается, и сейчас доходность по отдельным стратегиям инвестиционного страхования жизни составляет 30–35% годовых. Однако рынок часто непредсказуем, и здесь возникает естественный вопрос: как уберечь свои потенциально доходные инвестиции от всплеска волатильности, из-за которого прибыль на выходе может не оправдать ожиданий? Есть несколько правил, которые помогут сохранить будущую прибыль.
Во-первых, можно присоединить заработанную сумму к телу вложения и зафиксировать накопленный «промежуточный» инвестиционный доход. В этом случае на потенциальный доход будут также распространяться обязательства страховщика по возврату 100% вложенных клиентом средств.
Во-вторых, можно установить автоматическую фиксацию дохода в случае достижения целевого уровня (по аналогии с take profit на фондовом рынке) или при снижении его до определенного минимального значения (stop loss).
В-третьих, у инвесторов ИСЖ есть право сменить стратегию. Правда, делать это нужно осмотрительно и только посоветовавшись с консультантом. Мы не рекомендуем менять стратегию с целью убежать из падающих активов — менять стратегию лучше как раз после стадии роста.
Таким образом, благодаря гарантии возврата вложений ИСЖ может стать точкой входа в инвестиционный рынок для тех клиентов, которые раньше отвергали такие продукты из-за риска потери сбережений. Тем не менее важно не путать инвестиционное страхование жизни с депозитом. Сегодня страховщики жизни активно работают над стандартом продажи этого продукта, который может стать фактором повышения качества продаж. Уже сейчас в «Сбербанк страхование жизни» действует горячая линия — welcome-call для всех инвесторов, приобретающих ИСЖ в банке. В процессе такого телефонного интервью менеджеры страховой компании задают клиенту ряд вопросов, чтобы убедиться, что продукт понят верно. В противном случае у клиента есть «период охлаждения» — 14-дневный срок, когда он может расторгнуть договор страхования и забрать вложения без потерь.