

ДОХОДНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Процентные ставки по вкладам крупнейших банков обновили исторический минимум и слабо привлекают граждан. В результате размещение средств в инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) уже сопоставимо с пополнением депозитов.



Альтернатива депозитам

В минувшем месяце ЦБ зафиксировал новый исторический минимум максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков. По итогам третьей декады мая этот показатель составил 6,27%, опустившись с начала года более чем на 1 процентный пункт (п. п.). Это важный индикатор для всего рынка, поскольку ЦБ рекомендует банкам привлекать средства населения не дороже чем значение этой ставки плюс 2 п. п. По данным АСВ, по итогам первого квартала 79 банков из топ-100 снизили процентные ставки по вкладам, 13 банков повысили, в 15 банках они остались без изменений. Средний уровень ставок (взвешенных по объему вкладов) на 1 апреля по рублевым годовым вкладам в размере 1 млн руб. опустился с начала года на 0,3 п. п., до 6,1% годовых, что более чем вдвое ниже показателя начала 2015 года.

Частные вкладчики, привыкшие к двухзначным доходностям, вынуждены искать альтернативу депозитам. Ею и стали такие инвестиционные продукты, как ИСЖ, ИИС, ПИФы и народные облигации. По оценкам Ассоциации страховщиков жизни и комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС), общий объем страховой премии по итогам первого квартала вырос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 46,0% и составил 101,3 млрд руб., из них на страхование жизни пришлось 90 млрд руб. Основной прирост обеспечило инвестиционное страхование жизни. Взносы в этом сегменте выросли на четверть, до 62,8 млрд руб. Это сопоставимо с квартальным притоком средств на рублевые депозиты банков (67,8 млрд руб., данные АСВ).

Воспользоваться благоприятной рыночной конъюнктурой удалось в первую очередь компаниям, активно использующим агентскую сеть родственных банков. По итогам первого квартала лидерами по привлечению средств граждан стали «Сбербанк страхование жизни» и «АльфаСтрахование жизни». На эти компании приходится почти 50% суммарных привлечений в отрасль — 44,6 млрд руб.

Вчерашние вкладчики осторожно подходят к выбору стратегий для инвестирования, поэтому выбирают в первую очередь консервативные продукты, в основе которых лежат облигации. Такие стратегии можно встретить в ИСЖ, ИДУ, а также в облигационных ПИФах. По соотношению риска и доходности облигации и продукты на их основе ближе всего к депозитам. «Исторически большей популярностью пользуются консервативные стратегии, так как новичков и консервативных инвесторов большинство на рынке», — отмечает старший инвестиционный аналитик СК «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов.

Растет интерес частных инвесторов и к более рискованным стратегиям на основе акций, товаров. По словам гендиректора «ВТБ Страхование жизни» Максима Пушкарева, среди их клиентов наибольшей популярностью пользуется стратегия «Мировое богатство». Покупателям этого полиса доступен 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», — отмечает господин Пушкарев.

Стратегии на основе акций интересны в первую очередь инвесторам, которые уже имеют опыт инвестирования. «Уже многие клиенты попробовали ИСЖ и теперь готовы увеличивать риск», — отмечает Борис Борзунов. — В прошлом году мы увидели существенный

рост доходностей в акционных стратегиях, клиенты видят это и выбирают данные активы»

Светлое будущее

В 2018 году премии по страхованию жизни вырастут на 29%, до 426 млрд руб., а в 2022 году превысят уровень 1 трлн руб., причем в основном это произойдет за счет ИСЖ, полагает агентство АКРА. По оценкам СК «Сбербанк страхование жизни», по итогам 2018 года ИСЖ принесет рынку 300 млрд руб. сборов, а активы граждан, вложенные в ИСЖ, к 2020 году достигнут отметки 1 трлн руб. В ВТБ ожидают увеличения своих сборов в ИСЖ, ИСЖ по сравнению с 2017 годом в полтора раза, до отметки, превышающей 30 млрд руб.

У ИСЖ — огромный потенциал роста, поскольку коэффициент проникновения инвестиционных услуг в России по-прежнему остается низким. «Проникновение инвестиционных и накопительных продуктов страхования жизни в депозитную базу Сбербанка — от 2% до 9% в зависимости от сегмента клиентов, тогда как в развитых странах Западной Европы проникновение достигает до 50%. Это хороший потенциал роста», — объясняет Борис Борзунов.

Ключевым фактором дальнейшего перераспределения средств с депозитов в инвестиционные продукты останется снижение ставок в России. Этому будут способствовать планы ЦБ по смягчению денежно-кредитной политики. «В перспективе 9–12 месяцев ЦБ, скорее всего, снизит ключевую ставку

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Геннадий Гуляев;**
Алена Кондюрина
для РБК

АНДРЕЙ П., 47 лет

Впервые с ИСЖ я столкнулся шесть лет назад. После успешного оформления договора по ипотеке специалист Сбербанка предложил попробовать страховой продукт компании Allianz. Первое, что меня привлекло, — это то, что по ИСЖ выгодоприобретателями могут быть мои родные. А уже потом возможность заработать. В итоге приобрел два полиса на семь лет, на одинаковую сумму в долларах США: один полис был ориентирован на акции, другой — на золото. В дальнейшем я изредка обращался к личному кабинету, который показывал неплохой рост акций и снижение стоимости золота. Впервые я посчитал фактический результат продукта только через пять лет, когда стал заполнять декларацию о доходах. Как оказалось, даже по акциям, которые за пять лет выросли более чем в два раза, доход по полису был далек от моих ожиданий и при сохранении тенденции я мог рассчитывать к его закрытию только на 3%. Знакомый специалист мне объяснил,

что это проблема алгоритмической стратегии, которая подвержена эффекту «классической пилы» (когда базовый актив растет не равномерно, а постоянно колеблется. Эта волатильность съедает потенциал доходности. — «Деньги»). Это звучало как приговор, я понял, что больше дохода точно не будет. Но что такое пила, я так и не понял. Впрочем, это не отбило у меня интерес к страхованию жизни, поскольку по-прежнему считаю его нужным продуктом, который должен быть у любого ответственного главы семьи. И я занялся более детальным изучением продуктов. Интересное предложение получил от сотрудников «Сбербанк страхование жизни», которые разработали спец-продукт для таких клиентов, как я, которые покупали «старые» ИСЖ и попали под эту самую «пилу». Предварительные оценки показали, что даже при расторжении имеющегося договора спец-стратегия позволит компенсировать потери от этого шага, а также компенсировать тот инвестиционный доход, который мне обещал Allianz, потому что помимо дохода от базового актива (облигации) дает и повышенную гарантию 115%.

