

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЗНЬ

Инвестиционное страхование жизни все больше уходит в розницу. На фоне снизившихся ставок по вкладам инвесторы чаще всего выбирают потенциально самые доходные стратегии, ориентированные на акции. Самые консервативные клиенты покупают продукты на основе облигаций.



По данным Банка России, по итогам 2018 года суммарные премии инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) составили рекордные 306,3 млрд руб. Вместе с тем темпы роста показателя упали по сравнению с прошлыми годами. Если в 2016 году объем ИСЖ вырос вдвое, а в 2017 году более чем на 70%, то по итогам минувшего года рост составил всего 40%. Снижение темпов роста привлечений связано с исчерпанием эффекта низкой базы. Несмотря на снизившиеся темпы роста сегмента в абсолютном выражении, он демонстрирует лидирующие позиции среди прочих финансовых инструментов. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи и компаний, за минувший год в индивидуальные инвестиционные счета поступило свыше 110 млрд руб. Розничные паевые фонды привлекли за тот же период 86 млрд руб.

Главной отличительной особенностью прошлого года стало более активное вовлечение в ИСЖ розничных инвесторов, которые на фоне снизившихся в последние годы ставок по вкладам активно искали им альтернативу. Для удовлетворения этого спроса некоторые страховые компании снизили минимальный порог входа, а также стали активнее предлагать комбинированные продукты на основе ИСЖ и депозитов. Ставки по вкладам в таких продуктах выше стандартных предложений на 0,5–1 процентный пункт и составляют 8–9%.

Привлекают такие продукты возможностью заработать на росте финансовых активов, налоговыми льготами, а также предусмотренной защитой капитала. Последние два свойства делают ИСЖ удобным способом первого знакомства с фондовым рынком. По данным «Росгосстрах Жизнь», наиболее популярны сегодня стратегии ИСЖ, привязанные к динамике различных видов акций. Такие продукты выбирают более 50% инвесторов. «Инвесторы часто слышат в новостях о том, что индексы обновляют новые максимумы как в России, так и в Америке, поэтому хотят участвовать в этом празднике жизни», — считает ведущий финансовый советник «БКС Премьер» Антон Берлинер.

Второе место по популярности занимают стратегии на основе облигаций. Такие ИСЖ традиционно считаются менее волатильными, поэтому их предпочитают инвесторы с более консервативным риск-профилем. «Доходность ОФЗ сейчас выше 8%, это заметно выше, чем в среднем по вкладам. К тому же наблюдающееся с начала года укрепление рубля повысило доверие инвесторов к рублевым облигациям», — отмечает начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

«Реже всего в портфелях стратегий ИСЖ встречаются недвижимость и товарные рынки — обычно это стратегии на золото, нефть и товарные индексы», — отмечает директор департамента методологии СК «Росгосстрах Жизнь» Алексей Кривошеев.

Трендом последнего времени стали набирающие популярность среди розничных клиентов купонные стратегии. Разница с классическим ИСЖ в том, что инвестиционный доход выплачивается не в конце срока действия полиса (через три года или пять лет), а ежегодно в виде купона. Такие ИСЖ делятся на два типа: с встроенным барьером и без него.

В барьерных ИСЖ купон начисляется клиенту при выполнении условия, например, если все акции в корзине через год оказались выше определенного в полисе барьера. При этом часто барьер снижается в течение действия полиса, увеличивая с каждым годом вероятность выплаты. По словам участников рынка, такие характеристики делают стратегию интуитивно более понятной непрофессиональному инвестору.

Безбарьерные стратегии аналогичны классическим вариантам ИСЖ с той лишь разницей, что по ним не нужно ждать окончания срока его действия до выплаты дохода. Купоны по таким продуктам начисляются в обозначенные периоды времени ежегодно. Для розничных клиентов это позволяет чаще получать доход плюс снижаются риски по сравнению с классическим ИСЖ, которые зависят от рыночной конъюнктуры на протяжении всего периода его действия. По словам Алексея Кривошеева, для состоятельных инвесторов такие ИСЖ тоже интересны, поскольку дают возможность тонкой настройки продукта за счет практически неограниченного набора структур выплат.

Несмотря на растущий спрос со стороны частных инвесторов, ключевыми покупателями ИСЖ остаются клиенты сегмента private banking. «Они сильнее диверсифицируют накопления по валютам, срокам и стратегиям инвестирования, имеющиеся знания и опыт позволяют им оценить преимущества более сложных стратегий», — отмечает господин Кривошеев ●



ЭКЗОТИЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДМИТРИЙ НУРИАХМЕТОВ
CFA, руководитель по инвестициям
СК «Росгосстрах Жизнь»

Сегодня клиенты даже розничного сегмента банков порой выбирают нетривиальные, интересные инвестиционные идеи, потенциал которых они понимают на бытовом уровне и верят в него. Например, в банке «Открытие» очень популярной стала стратегия ИСЖ «Электромобили». Это акции лидеров автомобильного производства, которые фокусируются в том числе на электромобилях — не только всем известной Tesla, но и BMW, Toyota и других. Рынок ежегодно растет на 50%, и эти темпы сохраняются в ближайшие пять-семь лет. Аналитики ожидают, что уже на горизонте трех-семи лет стоимость покупки и использования электромобилей будет приближаться к традиционным машинам. Автопроизводители, которым удастся оседлать тренд на повышение спроса на электромобили, смогут принести своим инвесторам привлекательную доходность.

Клиенты private-сегментов банков активно пользуются целым рядом финансовых инструментов, а поэтому готовы попробовать нестандартные инвестиционные стратегии. Яркий пример — ИСЖ eSport, ориентирован на компании киберспорта. Сегодня в киберспорте есть все, что и в традиционном: профессиональные спортсмены, турниры с огромными призовыми, стадионы, прямые трансляции, миллионные аудитории зрителей, спонсорские контракты, ставки. Этот вид спорта даже собираются включить в программу Азиатских игр 2022 года! Иными словами, киберспорт становится перспективным рынком, объем которого, по прогнозам Goldman Sachs, вырастет с \$655 млн в 2017 году до почти \$3 млрд в 2022-м. Сегмент, возможно, будет одним из самых прорывных, и потенциально высокая доходность от вложений в него может обгонять общерыночные бенчмарки на горизонте пяти лет.