



REUTERS

лирования повлияли прежде всего не на клиентов, а на банки, так как процесс продажи ИСЖ стал сложнее. «Клиентским менеджерам банков стало сподручнее предлагать клиентам альтернативные инвестиционные решения от брокеров и управляющих компаний. У таких продуктов требова-

ния по раскрытию информации гораздо более лояльные, хотя 100-процентная защита капитала клиента, как в ИСЖ, есть не всегда», — отмечает Валерий Смирнов.

Активнее банки стали предлагать не только альтернативные инвестиционные продукты, но и накопитель-

ное страхование жизни (НСЖ), доходность которого менее волатильна по сравнению с ИСЖ. По данным ВСС, за полугодие премии по НСЖ достигли 44 млрд руб., что на 55% больше, чем годом ранее. «В условиях нестабильности фондовых рынков люди начинают чаще выбирать продукты не с инвестиционной составляющей, а те, которые помогают сохранить средства и накопить на разные цели — будущее образование детей, покупку квартиры к совершеннолетию или загородного дома после выхода на пенсию, формирование финансового резерва для комфортной жизни по окончании трудовой карьеры и так далее», — отмечает Алексей Леоненко.

До конца года участники рынка ожидают дальнейшего падения объема ИСЖ. По словам Андрея Дроздова, рост продолжится только в отдельных направлениях ИСЖ (купонные на индексы), а также за счет накопительного страхования жизни и рискованного страхования от критических заболеваний и смерти. «На развитых рынках страхования жизни основная доля продаж приходится именно на накопительное, а не инвестиционное стра-

хование жизни. И наш рынок постепенно тоже приближается к такой же структуре», — отмечает Алексей Леоненко.

Большие надежды в отрасли возлагают на появление в России долевого страхования жизни (ДСЖ). Главное отличие ДСЖ от предлагаемых сейчас страховых продуктов заключается в том, что фиксированная сумма платится только в случае смерти страхователя, тогда как во всех остальных случаях страховая сумма будет напрямую зависеть от результатов инвестирования страховщика. «Пока вся индустрия движется крайне медленно в сторону данного продукта. А жаль — мы отстаем от мировых рынков в этом плане. Сейчас множество агентов западных и азиатских страховых компаний жизни предлагают эти продукты в России. В результате деньги уходят весьма сомнительным неизвестным страховщикам жизни в офшорах, естественно, без надзора нашего ЦБ», — отмечает господин Дроздов. Валерий Смирнов не исключает восстановления ИСЖ в 2020 году, поскольку сейчас базовые активы снова демонстрируют отличную динамику по доходности ●



В ОЖИДАНИИ РЕНЕССАНСА

ВЛАДИМИР ТУРАЕВ,
руководитель по развитию
ИСЖ СК «Росгосстрах Жизнь»

Если вы клиент банка и обращаетесь за консультацией по личному финансовому портфелю, да даже и просто открываете или пролонгируете свой вклад, менеджеры предоставят вам широкий выбор разных инвестиционных решений. С большой вероятностью среди них будет и ИСЖ — инвестиционное страхование жизни.

Если вы активно следили за предложениями на финансовом рынке только последние несколько лет, то вас, возможно, удивит, что еще в 2009 году ИСЖ не существовало

вообще, ведь с 2016 года ИСЖ получило повсеместное распространение, а в 2017 году в ИСЖ пришло около 700 тыс. клиентов с 250 млрд руб. взносов, что превышает, например, объемы привлечений индивидуальных инвестиционных счетов за 2015–2017 годы их действия. ИСЖ стало самым стремительно растущим сегментом не только в страховании, но и в сравнении с другими финансовыми продуктами. Однако с конца 2018 года ситуация изменилась — теперь рынок пребывает не в лучшей форме. В прошлом году информационный фон пестрил сообщениями о низкой доходности у клиентов по завершенным договорам и о качестве продаж в банках, которые пробовали предлагать ИСЖ как депозит. Означает ли это, что рынок исчерпал свои возможности? Или же нет и можно ждать ренессанса? Из-за малых объемов рынка и ограниченности доступных инструментов в ИСЖ 2010–2012 годов использовались алгоритмические стратегии, основанные на российских биржевых инструментах. Выбор стратегий был совсем

невелик — индекс РТС и золото, которые демонстрировали не лучшую динамику на фоне роста курса доллара. Вот и ответ на вопрос, почему доходности по первым полисам не оправдали ожидания инвесторов. В 2013–2014 годах с ростом объемов рынок ИСЖ заинтересовал иностранные банки, которые начали предлагать структурированные инвестиции по всему миру. В итоге на смену алгоритмическим стратегиям пришли опционы, и клиентам стали предлагать огромный выбор стратегий для инвестирования: акции технологических компаний, фармацевтики, потребительского сектора, индексы, в том числе создаваемые специально для страховщиков. Говорить о том, что ИСЖ исчерпало себя, преждевременно. Во-первых, текущий год отыграл существенное падение фондовых рынков второй половины 2018 года. Не только ИСЖ, но и многие инвестиционные продукты сейчас показывают достойные результаты по доходности. Вместе с тем важно помнить, что любой инвестиционный договор заключается на определенный срок и финальная доходность будет

известна только в конце и не всегда соответствовать промежуточным результатам. Страховые компании также не стояли на месте, а совершенствовали свои предложения. В основном они фокусировались на идее увеличения частоты контактов с клиентом. В классическом ИСЖ вы один раз вкладываете деньги. В следующий раз приходите, чтобы получить выплату. Если вам непонятен продукт или не устраивает работа стратегии, получается, копится негативный настрой. Теперь ситуация меняется. Появились купонные ИСЖ — с периодическими отчислениями один раз в год или ежеквартально. Согласно нашей статистике, доля продаж таких стратегий возросла практически в два раза с начала этого года. Помимо структуры выплат дохода меняется и структура взносов. Ограничение классического ИСЖ в том, что «порог входа» довольно высок (от 100 тыс. руб.) и деньги инвестируются одномоментно. Получается, если у вас еще нет сбережений, но есть регулярный доход и желание эти сбережения сформировать, продукт вам не подходит. А к такой категории относится

большинство молодых людей, обладающих и риск-аппетитом, и интересом к инвестициям. Рынок нашел решение, предложив ИСЖ с регулярными взносами, фактически — «ИСЖ в рассрочку». Наконец, и качество продаж ИСЖ существенно выросло, тем более что на сегмент обратил пристальное внимание Банк России и принял серьезные меры, в числе которых — обязательное сертифицирование финансовых консультантов. Впрочем, не стоит игнорировать подробное ознакомление с ключевыми условиями заключаемого договора. Важно при выборе инвестиционной стратегии учитывать не только ее прошлую доходность, но и потенциал выбранного направления. Таким образом, мы ждем нового витка развития ИСЖ, которое по-прежнему остается действенным финансовым инструментом и для диверсификации портфеля, и для первого знакомства с инвестициями. Мировая практика доказала: получить доходность, превышающую инфляцию на долгосрочном горизонте, возможно только на фондовом рынке, ИСЖ — один из путей.