«ИСЖ ПЕРЕШЛО ОТ ФАЗЫ БУРНОГО РОСТА К ЭТАПУ ЗРЕЛОСТИ»

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлено пресс-службой СК «Росгосстрах Жизнь»**

О состоянии отрасли инвестиционного страхования жизни, изменениях, которые произошли с предложениями страховых компаний, актуальных стратегиях, а также перспективах развития рассказал «Деньгам» руководитель по развитию инвестиционно-страховых продуктов СК «Росгосстрах Жизнь» **Владимир Тураев.**



— В последние годы вокруг ИСЖ формировался негативный новостной фон, низкие доходы, негативные отзывы со стороны ЦБ, которые закончились внедрением новых стандартов продажи. Какое влияние эти факторы оказали на отрасль?

— 2019 год оказался непростым для страхования жизни, ИСЖ в особенности — сборы упали более чем на 30%. Но есть и оборотные стороны медали. Во-первых, теперь ИСЖ не создает вокруг себя ажиотажный спрос за счет эффекта новизны, а привлекает в основном целевую аудиторию, которой инструмент действительно полезен. Это клиенты розничных банков, желающие познакомиться с фондовым рынком, но не готовые рисковать вложениями, а также опытные состоятельные инвесторы, находящиеся в поиске интересных стратегий для диверсификации портфеля. Во-вторых, страховщики тоже не стояли на месте. В 2019 году появились инновационные продукты в рамках ИСЖ — например, ИСЖ с регулярными взносами, где можно инвестировать, даже имея небольшие суммы — от 25 тыс. руб. в год.

— Можно говорить о том, что время ИСЖ подходит к концу, или еще рано ставить точку?

— Однозначно рано. Просто ИСЖ, как и любой финансовый продукт, перешло от фазы бурного роста к этапу зрелости. 2019 год стал достаточно успешным для фондового рынка и, следовательно, для ИСЖ. Многие стратегии показывают рост, заметно превышающий ставки по депозитам. А по купонным ИСЖ компании начисляют клиентам купоны — реальный доход, нередко на уровне до 13–15%. Скорее всего, это положительно скажется на притоке средств в ИСЖ в следующем году. Да и те меры, которые принял регулятор, помогли сделать страховые продукты еще более прозрачными.

— Почему нынешний продукт лучше тех, что продавались ранее?

— Все-таки прозрачность играет важную роль. Сегодняшние продукты существенно понятнее и ближе к клиенту. В первую очередь я говорю о прозрачности расчета потенциального, промежуточного и даже финального дохода по полису. При всех плюсах, которые были в первых версиях ИСЖ (они базировались на фьючерсных алгоритмических стратегиях), продукты того времени вызывали много справедливых вопросов со стороны клиентов. Например, на волатильном рынке доходность в них постепенно опускалась ниже ноля. В современных ИСЖ такого нет, а некоторые стратегии теперь даже позволяют клиенту извлекать выгоду из рынка, который «топчется на месте». Самое главное, что со временем накапливалась инвестиционная экспертиза. Сегодня весь этот опыт направлен на создание продуктов, которые должны оправдать ожидания и опытных, и начинающих инвесторов.

— Насколько разнообразнее стали стратегии?

— Несмотря на самобытность отечественного рынка инвестиций для частных лиц, на него большое влияние оказывают западные рынки. В 2014–2017 годах, на этапе активного развития программ ИСЖ, стратегии в портфелях большинства страховщиков представляли буквально несколько популярных направлений, ну и широко диверсифицированные индексы.

Сегодня клиент стал больше готов к диалогу, к более подробному обсуждению инвестиционных идей, и вариативность стратегий в продуктах ИСЖ стала гораздо шире. Появились и ИСЖ с фиксированным (но не гарантированным) купоном, где для получения заранее известного дохода выбранному активу даже не требуется расти, достаточно просто, чтобы стратегия не оказалась ниже первоначальных значений.

Большую лепту в инвестиционное разнообразие вносит плотное взаимодействие между страховыми и инвестиционными компаниями в крупных финансовых группах. Например, такое сотрудничество между «Росгосстрах Жизнь», УК «Открытие» и «Открытие Брокер» делает инвестиционные идеи доступными в разных оболочках: полис ИСЖ, доверительное управление или ИИС.

В современных стратегиях ИСЖ можно найти не только хорошо узнаваемые имена, но порой и небольшие компании, которые имеют огромный потенциал и все шансы в среднесрочной перспективе обгонять рынок.

— В последние годы растет интерес инвесторов к инновационным секторам, таким как биотехнологии, киберспорт, искусственный интеллект. Поэтому многие профучастники предлагают своим клиентам стратегии, ориентированные на эти отрасли (ПИФы, ноты). Проявляется интерес к подобным стратегиям в случае инвестиционных продуктов страховых компаний?

— Да, мы видим интерес к инновационным и молодым отраслям. В рамках ИСЖ теперь тоже можно инвестировать в такие отрасли. Например, есть варианты стратегий, связанных с киберспортом, вместе со всем рынком мы сейчас ждем первых IPO киберспортивных организаций. Робототехника и искусственный интеллект также представлены в ИСЖ. Компании биотеха уже давно закрепились в продуктах ИСЖ в составе корзин стратегий на фармацевтическую отрасль и в целом на здравоохранение.

— Появления каких стратегий стоит ждать в ближайшие годы?

— Мы рассчитываем на рост популярности историй, связанных с экологическим вопросом, который звучит все громче. Феномен Греты Тунберг является хорошим медийным примером.

Также мы смотрим в сторону электромобилей и производителей батарей и стратегий, учитывающих ESG-факторы (Environmental, Social, Governance). Еще очень актуально выглядит сфера кибербезопасности.

— Какие отрасли, стратегии будут наиболее популярными в следующем году?

— В этом году хорошая динамика наблюдалась в секторе высоких технологий, в потребительском секторе и в телекоммуникациях. Здесь можно отметить впечатляющие результаты Apple (+69%) и NVidia (+63%) из ИТ или Facebook (+54%) из телекомов. Как это часто бывает, инвестиционные продукты стараются успеть за рыночными трендами, поэтому в следующем году станет еще больше стратегий, ориентированных на самые успешные сектора глобальной экономики. К ним может присоединиться глобальный финансовый сектор.

Также я считаю, еще больше будет расти популярность продуктов ИСЖ с купонными выплатами. Я думаю, появятся новые вариации программ, которые дадут большую свободу выбора и управления капиталом для клиентов ●