

страхование

«Сейчас самое время рассказывать людям о пользе страхования жизни и здоровья»

Как пандемия изменила отношение граждан к жизни, накоплениям и инвестициям, рассказывает в интервью „Ъ“ гендиректор «Капитал Лайф Страхование Жизни» **Евгений Гуревич**.

— **длинные деньги** —

— Как пандемия повлияла на рынок страхования жизни? Изменился ли спрос на продукты, как себя повел агентский канал?

— Нашему рынку, как и всем остальным, во время действия ограниченный пришлось тяжело: совокупные сборы в страховании жизни, по данным ЦБ, по итогам второго квартала снизились на 18,4% и составили 80,3 млрд руб. По итогам девяти месяцев мы наблюдали небольшой рост — на 4%. Компании, у которых основной канал продаж — банки, существенно потеряли за время действия ограничений, поскольку были закрыты многие банковские офисы. Компании, которые в большей степени специализируются на агентских продажах, как наша, чувствовали себя лучше. Конечно, мы соблюдали все необходимые ограничения, связанные с пандемией. Но при этом мы разработали ряд технологий, которые позволили нашим агентам продолжать продажи. Поэтому первую волну агентские компании пережили спокойнее, чем остальные.

Важно и то, что страховщики бесперебойно продолжали выплачивать возмещения, в пик пандемии у нас, например, до 60% заявлений о выплатах приходили с использованием дистанционных сервисов. Кроме того, в связи с потерей дохода многие люди решили попробовать себя в качестве агентов, мы за время пандемии увеличили агентский корпус на тысячу человек, разработали дистанционный сервис по набору агентов и их бесплатному обучению. Из пострадавших отраслей — ресторанный бизнес, туризм, разнообразные сегменты малого бизнеса — из них мы видим приход очень качественных специалистов. Думаю, что и во вторую волну будут люди, которые придут к нам и вместе с нами начнут зарабатывать как агенты и финансовые консультанты.

В целом по итогам девяти месяцев 2020 года страховщики жизни защищают благосостояние россиян по более чем 17 млн договоров, более половины наших клиентов

(54%) при покупке накопительных полисов планируют получить накопления после достижения пенсионного возраста, 21% копит с помощью страховщиков на образование и поддержку детей и 25% — на другие цели. Выплаты компаний «по жизни» за этот период достигли 148,7 млрд руб. Резервы страховщиков жизни составляют 1,2 трлн руб., что превышает резервы универсальных страховых компаний и к концу года, скорее всего, превысит резервы негосударственных пенсионных фондов.

— В компаниях рассказывают о резком росте спроса на накопительные продукты после снятия ограничений летом. С чем связан такой разворот потребителя в сторону накопительных программ?

— Да, мы тоже видим рост спроса на накопительные программы. Во время коронакризиса людям стало понятно, что такие полисы защищают и при этом риске. Сейчас самое время рассказывать людям о таких продуктах. Мы видим, что они и сами это понимают и интересуются ими. У нас свыше 600 тыс. накопительных договоров по страхованию жизни — это больше 40% рынка, и по всем ним клиенты защищены по риску смерти по любой причине, включая коронавирус.

— А как вы относитесь к специализированным полисам с защитой от коронавируса, которые появились во время первой волны?

— У нас есть и такой продукт, его стоимость от 2 тыс. до 5 тыс. руб., и тем, кто хочет получить страховую выплату в результате диагностирования COVID-19 и лечения в стационаре, мы его предлагаем. На него есть спрос. И он работает параллельно с накопительным страхованием жизни. Мы выплатили по всем рискам, связанным с коронавирусом, уже больше 20 млн руб. Со второй волной спрос на эти полисы снова начал увеличиваться.

— Как допуск продуктов по жизни в онлайн-продажи скажется на сегменте?

— Страховщики получили разрешение делегировать банкам идентификацию клиента, что позволи-



ИГОРЬ МАМАЮ

ло включить продукты «по жизни» в банковские экосистемы, такие как «Сбер», например, которые охватывают десятки миллионов россиян. Это дает дополнительные возможности гораздо большему количеству людей рассказать о страховании жизни. Также мы ждем разрешения продавать продукты «по жизни» на сайтах самих страховщиков и увеличения для страховых компаний предельной суммы упрощенной идентификации клиентов. Сейчас ее потолок — 15 тыс. руб., а средний чек в накопительном страховании у нас около 50 тыс. руб. При этом мы четко понимаем, что такие продукты в большей степени продаются лично — это общепринятая практика: к человеку надо прийти и рассказать подробно о страховании жизни.

— То есть страховщики пока не могут онлайн продавать продукты «по жизни»?

— Могут, но до 15 тыс. руб. или с идентификацией через портал «Госуслуги», что мы сейчас и делаем.

— Какая часть полисов по страхованию жизни помещается в эту цену?

— Практически никакая. Есть простые полисы по страхованию от несчастных случаев, страхованию путешествующих, дешевые полисы добровольного медстрахования, полисы по защите от коронавируса. Они в этот диапазон стоимости поместятся.

— В ЦБ считают доходность ИСЖ недостаточной, сравнивая ее с банковскими депозитами. Согласны с такой оценкой регулятора?

— Главная привлекательность ИСЖ — это возможность начать инвестировать, не рискуя своими деньгами, поскольку даже при неблагоприятных сценариях доходности сработает защита капитала. Если же новичок пойдет на фондовый рынок самостоятельно, он рискует потерять свои деньги. Посмотрите на индекс RTSI — он в этом году падал и на 20%, и на 40% — люди потеряли бы до половины своих денег. Сейчас мы наблюдаем достаточно большой приток частных инвесторов на рынок инвестиций, и защита капитала в ИСЖ чего-то стоит. Со временем придет общее понимание ИСЖ именно как спосо-

ба безопасного инвестирования.

— Как по итогам года будут чувствовать себя основные сегменты страхования жизни?

— Если не будет жестких ограничений, связанных со второй волной пандемии, рынок по сборам немного подрастет. В ином случае, возможно, просядет кредитное страхование жизни, которое зависит от доступа в автосалоны, банки и торговые сети. Накопительное страхование будет расти и дальше — людям важна финансовая уверенность в завтрашнем дне, подушка безопасности, ИСЖ может уменьшиться — в период волатильности рынков риски возрастают, поскольку мы видим, как целые отрасли по итогам ряда событий, в том числе из-за пандемии, теряют свою капитализацию на фондовом рынке.

— Как в таких условиях происходит актуализация стратегии развития рынка страхования жизни на очередной среднесрочный период?

— Обновленную версию стратегии Минфина мы увидим в будущем году. Страховое сообщество представило свои предложения по до-

кументу, определив ключевые параметры. Наиболее важными для развития страхования жизни, на наш взгляд, являются следующие направления: развитие долевого страхования жизни, встраивание страхования жизни в систему добровольных пенсионных накоплений, развитие финансовой грамотности населения, цифровизация страховых услуг.

— Уже в 2021 году на рынок выйдут филиалы иностранных страховщиков. Не боитесь конкуренции?

— Нет, по той причине, что те иностранцы, которые хотели зайти на российский рынок, уже на него пришли, а те, которые потом захотели уйти, уже ушли.

— Но не было, например, китайских страховщиков.

— У них свой огромный рынок. В любом случае мы со своей сетью агентских продаж не опасаемся конкуренции. Сейчас банковский канал уже разделен страховщиками, а строить собственную агентскую сеть — это очень долго и дорого. К российскому рынку имеет смысл присматриваться со стороны в перспективе лет 30 — иностранцы, которые умеют ждать и планировать, наверняка имеют на него планы, но вряд ли в ближайшем будущем.

— Как намерения ЦБ создать систему гарантирования в страховании жизни по аналогии с банковскими депозитами на базе АСВ может повлиять на рынок?

— Эту идею ЦБ мы всячески поддерживаем, идея гарантирования на рынке страхования жизни — это хорошая история. У большинства финансовых институтов система гарантирования есть: и у банков, и у пенсионных фондов. Рынок страхования жизни отличается устойчивостью, вы не найдете примеров скандальных уходов компаний с него. Система гарантирования станет дополнительным аргументом надежности компаний в общении с клиентами.

— Под систему гарантирования подпадут договоры с накоплениями в 1,4 млн руб. Какая часть действующих договоров «по жизни» помещается в эти цифры?

— Более 90%. Как и в случае с депозитами, большая часть накоплений граждан окажется под дополнительной защитой.

**Интервью взяла
Татьяна Гришина**

Какая жизнь, такие и доходы

— **инвестиции** —

Банк России считает доходность полисов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) неудовлетворительной. По мнению регулятора, вложения граждан в депозиты выглядят выигранным. Страховщики жизни напоминают: ИСЖ — это рискованная часть портфеля для инвестора, при этом собственные вложения клиентов не страдают, а риски получить доход меньше ожидаемого всегда есть.

На традиционном страховом форуме в конце октября заместитель председателя Центробанка Владимир Чистухин обнародовал статистику по доходности договоров ИСЖ, завершившихся в течение девяти месяцев 2020 года. По трехлетним договорам она составила 4,2% годовых, по пятилетним — 3,1%. При этом, по данным регулятора, 32% полисов показали нулевую доходность, 17% полисов — от 0% до 1%, еще 18% полисов — от 1% до 3% и 16% — от 3% до 5%. Доходность выше 5% продемонстрировали лишь 17% договоров.

«Вряд ли можно говорить в данном случае об удовлетворенности граждан в таких условиях и о ценности данного страхового продукта для потребителя. — прокомментировал он. — Мы с вами имеем простое сравнение — это средняя годовая доходность депозитов по соответствующим срокам. Она могла за этот период достигать 10% годовых и точно не находилась ниже 6,7% годовых». Зампред ЦБ отметил, что регулятор вместе с рынком пытался решить проблему удовлетворенности клиентов продуктом в течение последних трех лет, но, по его словам, «качественных вариантов» пока так и не нашлось.

Защита капитала

Именно в последние несколько лет ситуация на финансовых рынках чрезвычайно волатильна, отметил вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Виктор Дубровин. Он напомнил, что в этом году цена нефти упала ниже нуля, а еще раньше за рубежом стали вводить отрицательные ставки по вкладам. Вместе с ростом инвестиционных рисков увеличиваются и шансы граждан потерять свой капитал при самостоятельном инвестировании. «На этом фоне ИСЖ дает 100% гарантию возвратности капитала, — говорит Виктор Дубровин, — а существенная часть договоров — и доходность. То



Прогреть на фондовом рынке со страховщиком можно, но за его счет

есть у клиента есть совершенно уникальная возможность попробовать себя в инвестициях, но при этом гарантированно не проиграть. Большинство клиентов это понимает, и мы видим, что есть пролонгация договоров не только в случаях высокой доходности, но и при ее отсутствии».

У продуктов ИСЖ действительно есть важные плюсы: сумма выплаты не может быть меньше вложенной даже при отрицательной доходности, есть возможность получения налогового вычета в размере до 15,6 тыс. руб., а еще эти суммы не входят в состав имущества, подлежащего разделу при разводе, перечисляет руководитель управления страховых рейтингов Национального рейтингового агентства (НРА) Татьяна Никитина.

Впрочем, она не разделяет оптимизма в части покупательских настроений. При всех перечисленных преимуществах, по ее наблюдениям, большинство клиентов отказываются от таких договоров и переходят к другим вариантам. Одним из них может быть накопительное страхование жизни (НСЖ), на которое переориентировалась часть страховых компаний, в том числе лидер среди страховщиков жизни «Сбербанк страхование жизни». «Таким образом, в будущем ИСЖ будет нишевым продуктом, одним из вариантов диверсификации инвестиционных рисков», — считает Татьяна Никитина.

Часто страхователи прекращают договоры на каких-то пиковых значениях и снимают доходность, что приводит к оттоку средств из ИСЖ, соглашается начальник департамента личного страхования брокера «ПрЕКО Ин-

тернешнл» Михаил Кунин. «Стратегии, к которым прибегают страховщики, не всегда себя оправдывают», — поясняет он. Однако и проценты по вкладам сейчас снижаются, и их тоже нельзя назвать инструментом для эффективного сбережения средств.

Сравнение мягкого с теплым

Опрошенные „Ъ“ страховщики жизни сходятся во мнении: ИСЖ и депозиты — это две разные стороны инвестиционного портфеля: рискованная и консервативная. Обе могут подойти потребителям в зависимости от имеющихся накоплений и настроений, но сравнивать их с точки зрения выгоды некорректно. Кроме того, в разговоре о доходности ИСЖ стоит разделять клиентов, у которых закончились полисы в 2020 году, и клиентов с действующими договорами, которые

могут получать промежуточный доход, говорит директор по накопительному и инвестиционному страхованию, заместитель главы «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Денисов. По словам эксперта, в обеих группах есть позитивные и негативные примеры — в текущем году из договоров массово выходят клиенты по классическим инвестиционным программам с биржевым индексом в основе, где средняя доходность за весь период инвестирования составляет примерно 2–4%. Однако сейчас заканчивается и трехлетняя программа страховщика, ориентированная на инвестиции в высокотехнологичные компании, и по ней на конец октября 93% клиентов получили доход от 10% годовых.

«Есть отличный анекдот про статистику: „Я ем капусту, мой сосед — мясо, в среднем мы едим голубцы“. Вот и статистика по средней доходности инвестиционных продуктов — это примерно такие же голубцы. В инвестиционных продуктах всегда будут те, кто заработал много, и те, кто заработал мало», — рассказывает руководитель управления инвестиционного страхования жизни СК «Ростострах Жизнь» Борис Борзунов.

«Ростострах Жизнь» — одна из самых молодых компаний на этом рынке, у нее еще не завершились первые трехлетние договоры. Но Борис Борзунов иллюстрирует свой тезис квартальными доходами по купонным ИСЖ. По некоторым договорам этой осенью страховщик выплатил 2,95% и 3,45% за три месяца в долларах и рублях соответственно. А в августе по одной из своих стратегий компания принесла клиентам инвестдоход от 7% до 18% годовых по полисам, завершившимся как раз в том месяце. Эксперт также отмечает: ИСЖ не конкурирует с депозитами. Страховщики даже противопоставляют себя этому продукту и в обязательных памятках для клиентов указывают, что страхование жизни не является депозитом.

«В рамках страхования жизни существуют продукты с гарантированным доходом. Сравнить эти продукты с депозитом довольно просто: смотрим на ставку доходности плюс учитываем налоговый режим. Так как совсем скоро вступит в силу новое регулирование налогообложения депозитов, даже одинаковые заявленные ставки в продукте страхования жизни и в депозите на самом деле равными не будут. И выигрыш тут на стороне страхования жизни», — говорит Борис Борзунов.