Персональная стратегия сохранения жизни

В страховании жизни произошла смена драйвера: инвестиционное страхование окончательно утратило былые позиции и уступило место доброй классике — накопительному страхованию. А на подходе давно популярный в мире unit linked (в российской версии — долевое страхование жизни, ДСЖ), закон о котором может быть рассмотрен Госдумой в декабре текущего года с последующим его принятием и запуском продуктов ДСЖ в 2023 году.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

На рынке страхования жизни уже в следующем году появится новый для России продукт – долевое страхование жизни

— Страхование —

Основной драйвер

На страхование жизни в текущем году приходится менее трети всех сборов страхового рынка, причем этот сегмент просядет по итогам года, по прогнозам агентства «Эксперт РА», на 5–6% относительно предыдущего года, до 500 млрд руб.

Из всего сегмента лишь добровольное медицинское страхование (ДМС), как ожидается, окончит год в плюсе, да и то благодаря так называемой медицинской инфляции, то есть увеличению стоимости услуг. Сборы по ДМС по итогам первой половины нынешнего года достигли 47 млрд руб. (+16,8% год к году).

Снижение объемов происходит главным образом в инвестиционном страховании жизни (ИСЖ), что связано с обвалом фондового рынка и потерей клиентами аппетита к риску и инвестированию в целом при рекордно высоких ставках по депозитам. Проседание есть и в кредитном страховании на фоне снижения объемов самого кредитования и ужесточения требований к заемщикам. По отношению к шести месяцам 2021 года объемы ИСЖ снизились на 49%, до 51,7 млрд руб., причем снижение к первому полугодию пандемийного 2020-го составило 39%, рассказал вице-президент ВСС Виктор Дубровин. Кредитное страхование по сравнению с шестью месяцами 2021 года сократилось на 28%, до 45 млрд руб. На этом фоне бурный рост демонстрирует классика — накопительное страхование жизни (НСЖ): по сравнению с шестью месяцами 2021 года оно выросло на 73%, до 117,7 млрд руб. Его и называют сейчас основным драйвером рынка страхования жизни практически все эксперты. По итогам первого полугодия структура портфеля выглядит так: 50% — НСЖ, 22% — ИСЖ, 20% — кредитное страхование, 8% — медицинское, пенсионное и рисковое страхование.

«Основным драйвером страхового рынка будет НСЖ,— уверен Виктор Дубровин.— Кроме традиционных факторов, поддерживающих этот продукт (снижение ставок по депозитам, налоговые льготы, страховые риски), добавятся новые: появление гарантийного фонда (аналог АСВ для депозитов), активная девалютизация (валюта была популярным способом долгосрочных накоплений), снижение интереса к инвестициям, высокий спрос на страхование как способ сохранения качества жизни».

Среди преимуществ НСЖ, позволивших ему сейчас подняться, эксперты называют следующие: стопроцентная гарантия сохранности капитала, налоговые льготы (социальный налоговый вычет на взнос и освобождение дохода от НДФЛ), возможность делать регулярные комфортные взносы, гибкий срок договора (от нескольких лет; раньше этот инструмент воспринимался исключительно как долгосрочный, а сроки начинались в редких случаях от семи лет, чаще — от десяти), наличие существенных базовых страховых рисков и возможность расширять их, страховое покрытие (защита) начинает действовать с момента первого взноса, доходность сопоставима с депозитами, причем есть гарантированная и дополнительная доходности.

«Страховщики сместили фокус на предложение продуктов НСЖ с гарантированной доходностью и короткими сроками действия. На фоне роста ставок у клиентов упал аппетит к риску и вырос спрос на продукты с гарантиями. Компании предлагают большую вариативность сроков и сервисных опций, а также налоговые и юридические привилегии при приобретении полисов НСЖ»,— отмечает Павел Самиев, генеральный директор аналитического агентства «Бизнесдром».

«Мы видим, как изменился фокус на рынке: продолжает увеличиваться запрос клиентов на накопления и рисковую защиту. И все это дает накопительное страхование жизни,— говорит Евгений Гуревич, генеральный директор компании «Капитал лайф страхование жизни».— По данным ВЦИОМа, 63% россиян формируют сбережения и переходят на накопительную модель поведения, но большинство (55%) имеют подушку безопасности на срок менее шести месяцев».

Продажи НСЖ традиционно идут главным образом через агентский канал, когда заключению договора предшествует длительная консультация со специалистом, что кардинально уменьшает шансы пресловутого мисселинга, из-за которого и подвергалось жесткой критике со стороны регулятора инвестиционное страхование. ИСЖ в значительной мере продавалось через банковский канал, причем эти продукты подавались зачастую как аналог вклада, но с большей доходностью. Операционисты многих банков не разъясняли клиентам особенности продукта, в частности необходимость регулярных взносов или что часть внесенной премии идет на обеспечение рисковой составляющей, из-за чего и было огромное количество жалоб. Это, кстати, еще одна из причин снижения доли ИСЖ на рынке, но она отыграна рынком до нынешнего года.

Впрочем, говорить о полной утрате интереса к ИСЖ преждевременно, считает Виктор Дубровин. По его мнению, сокращение сборов по ИСЖ в первом полугодии было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, реализованными санкционными и геополитическими рисками, что привело к значительному сокращению доступных активов и интереса к инвестированию, необходимостью разработки и выведения новых продуктов (стратегий). Во-вторых, вступило в силу указание Банка России №5968-У «О минимальных требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни», которое потребовало значительной переработки всей линейки ИСЖ. Третий фактор — высокая волатильность на финансовом рынке (рост инфляции, ключевой ставки и т.д.), которая привела к появлению депозитов со ставкой «20%+» и т.п., что переключило потребительский интерес с долгосрочных финансовых инструментов на депозиты.

Интерес к инвестиционному страхованию жизни у россиян по-прежнему высокий, подтверждает Борис Борзунов, руководитель управления инвестиционного страхования СК «Росгосстрах жизнь». «В ольшей степени это связано с изменением продукта: в нем стало больше гарантий и увеличилось страховое покрытие»,— поясняет эксперт и приводит примеры продуктов, где можно в долгосрочной перспективе рассчитывать на доходность более 7%, что сопоставимо с нынешними ставками по депозитам банков. Страхование жизни при этом еще и гарантирует защиту от рисков.

Игорь Лаппи, руководитель Страховой группы Совкомбанка, отмечает как тренд распространение краткосрочных (на пять лет) «коробочных» продуктов НСЖ и стремление страховщиков сформировать осознанное потребление, что повышает доверие к страхованию в целом. «Коробки» раньше были характерны именно для ИСЖ, продававшегося через банки.

Знание — деньги

На рынке страхования жизни, возможно, уже в следующем году появится новый для России продукт — долевое страхование жизни. В отличие от ИСЖ, существование которого законодательно не закреплено, здесь все будет всерьез. Главой комитета по финансовому рынку Анатолием Аксаковым и его товарищами в Госдуму 21 октября внесен законопроект о внесении изменений в законы «О страховом деле» и «Об инвестиционных фондах». Он может быть рассмотрен парламентом в первом чтении уже в декабре. Законопроект о ДСЖ не имеет каких-то противников или критичных стоп-факторов, утверждают эксперты, и теоретически может быть принят в течение 2023 года. Основные проблемы могут возникнуть при разработке НПА второго уровня (подзаконных актов), так как текущий вариант законопроекта переносит несколько ключевых моментов на уровень подзаконных актов, отмечает Виктор Дубровин.

Игорь Лаппи полагает, что на запуск продуктов ДСЖ уйдет от двух до шести месяцев: «Важны технологичность, оперативность компании, а также был ли подготовительный период и учитывалась ли законодательная вариативность». Документ вводит официальное понятие ДСЖ и разрешает страховщикам жизни получать дополнительные лицензии для управления активами. Впрочем, они могут лицензию и не получать, а передавать средства в управление, как и сейчас. ДСЖ — русифицированный аналог очень популярного на Западе unit-linked, его появления страховщики ждали более 15 лет. Но с нюансами: наша версия больше защищает клиента, западная — дает больший простор для маневра, но и несет больше рисков.

Существует мнение, что ДСЖ может существенно потеснить и так терпящее бедствие ИСЖ. Впрочем, Виктор Дубровин уверен, что «ДСЖ должно привлечь клиентов, которые раньше не интересовались ИСЖ (более активные инвесторы), либо клиентов, которые попробовали себя в ИСЖ и хотят получить больше возможностей».

ДСЖ в текущем моменте предполагает больший входной капитал, полное понимание принципов работы продукта, а также законов рынка инвестиций. По большому счету это продукт для квалифицированных инвесторов, понимающих все нюансы взаимодействия в рамках доверительного управления, считает господин Лаппи. «Unit-linked привычен (на Западе) и востребован именно по причине гармоничной комбинации страховой защиты и возможности заработать больше за счет управления инвестпортфелем фактически без ограничений: перечень эмитентов бумаг почти не лимитирован»,— поясняет эксперт.

С ДСЖ появится возможность реализовывать собственную стратегию инвестирования через страховую компанию (в ИСЖ и НСЖ готовую стратегию предлагает страховщик). Клиент сможет самостоятельно менять стратегии инвестирования, пополнять и выводить средства и вместе с тем выбирать необходимый уровень страховой защиты на случай непредвиденных обстоятельств. И при этом ему не потребуется получать статус квалифицированного инвестора, как при самостоятельной работе на фондовом рынке. При этом сохраняются и такие плюсы, как страховая защита жизни, оптимизация налогов, юридическая защита вложений (на взносы по страхованию жизни не может быть обращено взыскание, они не включаются в имущество, подлежащее разделу при разводе и т.п.).

Законопроект о ДСЖ вызвал и негативную реакцию на инвестиционном рынке. Главная претензия: во внесенном законопроекте отсутствует вариант кросс-лицензирования, или единой лицензии, который обсуждался ранее. Вместо этого у страховщиков появляются новые бизнес-возможности. Потому что под предлогом создания ДСЖ законопроект вводит совмещение деятельности по страхованию жизни и управлению ПИФом, что обычно запрещено в других странах.

Законопроект предусматривает право страховщиков создавать ПИФы не только в связи с предложением ДСЖ, отмечает президент НАУФОР Алексей Тимофеев, может случиться так, что у страховой компании вообще не будет полисов ДСЖ, а ПИФы под управлением будут.

Ольга Мещерякова, генеральный директор управляющей компании «Перамо инвест», также считает, что законопроект в его нынешнем виде ставит участников рынка в заведомо неравные условия. Финансовые группы, где есть и УК, и страховщик, скорее всего, пойдут по пути сокращения издержек и оптимизации операционной эффективности, присоединив управляющую компанию к страховой, прогнозирует она. У независимых же управляющих компаний, специализирующихся на портфельном управлении, такая возможность отсутствует априори. «Для ритейл-клиентов инвестпродукты страховщиков могут выглядеть более привлекательными по сравнению с теми, что предлагают сейчас управляющие, за счет предполагаемых налоговых преференций,— полагает Ольга Мещерякова.— С другой стороны, возникает опасность для самих клиентов, ведь управление активами требует глубоких знаний рынка и профессиональных навыков». Эксперт не отрицает при этом, что сама идея совмещения ДСЖ и рынка ценных бумаг выглядит привлекательно, но в целом для рынка был бы предпочтителен вариант разделения функций участников в рамках реализации совместного продукта ДСЖ, когда каждый занимается своей компетенцией. Такой подход дает преимущества конкуренции, предоставляя больше свободы, и защищает участников от некомпетентных действий.

Ольга Синицына

Возвращение к истокам

В связи с закрытием для инвестиций западных финансовых рынков и изменением регулирования со стороны Банка России страховщики начали радикально пересматривать свои продуктовые линейки, предлагая клиентам инвестиционные решения, ориентированные на рублевые активы и расширение страховой защиты.

Санкции и экономический кризис серьезно сказались на рынке страхования жизни. «С одной стороны, в трудные времена граждане меньше тратят и больше сберегают. С другой же — они заметно менее склонны инвестировать вдолгую. Судя по результатам рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни, эти два фактора компенсируют друг друга»,— отмечает директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах жизнь» Иван Чубарь.

Кредитование в марте и апреле нынешнего года практически встало, а с ним и страхование жизни заемщиков, говорит генеральный директор СК «Ренессанс жизнь» Олег Киселев. Резкое падение сборов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) при этом было обусловлено, по его словам, инфраструктурными ограничениями на российском фондовом рынке: санкции ограничили доступность инфраструктуры ИСЖ, которая была ориентирована на инструменты в валютах недружественных стран, — страховым компаниям потребовалось время, чтобы переориентировать свои продукты на внутренние активы.

Накопительного же страхования жизни (НСЖ) как более консервативного и долгосрочного продукта, изначально не подразумевающего вложений в иностранные активы, эта ситуация практически не коснулась.

Наложение санкций на Национальный расчетный депозитарий (НРД), по сути, полностью остановило продажи классического ИСЖ, которое было завязано на покупку зарубежных структурных нот, расчеты по которым как раз и проходили через НРД, поясняет заместитель генерального директора по финансам компании «Уралсиб жизнь» Олег Воробьев. По его словам, в настоящий момент на российском рынке стали появляться аналогичные отечественные инструменты, но их выбор по-прежнему невелик, к тому же их котировки довольно волатильны, что существенно мешает процессу согласования и запуска продукта с партнерами.

Финансовый директор компании «Сбер страхование жизни» Александр Жуков полагает, что спрос на накопительное страхование жизни поддержала высокая ключевая ставка Центробанка.

Еще одним фактором, оказавшим серьезное влияние на рынок, стало изменение регулирования, отмечает Банк России. В конце марта вступили в силу новые минимальные условия и требования к НСЖ и ИСЖ. В частности, было установлено требование 100-процентной защиты капитала к страховым продуктам с инвестиционной составляющей и размером премии менее 1,5 млн руб. Как сообщил ЦБ, это было сделано в рамках «работы над повышением защищенности прав и интересов потребителей услуг страховых компаний».

Ключевой ценностью НСЖ стала финансовая защита: увеличилось страховое покрытие, добавились актуальные сервисы, тогда как до этого продукт позиционировался как накопительный, но не всегда обеспечивал возвратность средств.

Рынок страхования жизни кардинально пересмотрел продуктовую линейку с учетом измененных требований регулятора, говорит управляющий директор «Сбер страхование жизни» Евгений Щекланов. По его словам, эти нововведения позволили создать более понятные и прозрачные продукты накопительного страхования жизни с гарантией возврата внесенных средств, а также предложить новые инвестиционные продукты со взносом свыше 1,5 млн руб.

Вместе с тем российские страховщики жизни в текущем году активно подстраивали свои продуктовые линейки под новые реалии. Общей характерной чертой процесса был переход к инвестиционным стратегиям, ориентированным на российский рынок ценных бумаг, в связи с фактическим закрытием международных рынков для отечественных инвесторов.

В секторе ИСЖ на рынке появилось много новых продуктов, ориентированных на российские активы, которые полностью защищены от инфраструктурных рисков, рассказывает Олег Киселев. По его мнению, сейчас может быть хорошее время для входа в российские акции, так как их котировки находятся на многолетних минимумах.

Как результат в июне-июле текущего года сборы по ИСЖ были существенно выше, чем в марте–мае, отмечает ЦБ: отдельные страховщики нашли новые инвестиционные решения для наполнения подобных программ. Ключевыми активами выступили производные ценные бумаги, выпущенные российскими банками, а также акции российских компаний.

«Компании старались усилить и рисковую составляющую продукта: программы НСЖ предусматривают возможности покрытия рисков, связанных не только с жизнью и здоровьем, но и, например, с потерей работы»,— добавляет Олег Киселев.

«Мы полностью переработали линейку продуктов и подстроили ее под новое регулирование и сложившиеся условия»,— говорит Иван Чубарь, отмечая, что «Росгосстрах жизнь» запустила инвестиционный продукт в юанях с гарантированным доходом и разработала продукт с регулярными взносами, который позволяет зафиксировать доходность на уровне депозита на пять лет.

По мнению Александра Жукова, в 2023-м «основным драйвером роста будут выступать продукты НСЖ — они покрывают первичную потребность клиентов, обеспечивают защиту, накопления и сбережения».

«По итогам этого года ожидается объем рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни на уровне прошлого года, и это отличный результат,— считает Иван Чубарь.— В КСЖ, судя по всему, продолжится спад — на 30–40%».

Петр Рушайло

Генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ» Владимир Желонкин | **Руководитель дирекции по развитию** Владимир Лавицкий | **Директор фотослужбы** Сергей Вишневский | **Генеральный директор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Ольга Добарская | **Главный редактор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Оксана Павлова | **Выпускающий редактор** Лолита Белова | **Верстка** Вероника Новикова | **Корректура** Юлия Носырева | **Дирекция по рекламе** Надежда Лошманова тел. (383) 209-34-42 | **Цветное приложение «СФО Итоги года» является составной частью газеты АО «Коммерсантъ»** | Учредитель АО «Коммерсантъ» | Адрес: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10, блок С. | **Адрес редакции:** 630099, г. Новосибирск, ул.Октябрьская, д. 52, 4-й этаж, тел. (383) 209-34-42 | Отпечатано в АО «Советская Сибирь», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104 | Тираж 1500 экз.