

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПОШЛО В МАССЫ

НОВЫЙ ПРОДУКТ ГОТОВЯТ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ



Объем российского рынка страхования жизни по итогам полугодия превысил 200 млрд руб., но потерял в темпах роста. Основным каналом продаж остаются банки, которые постепенно начинают продавать полисы не только среди состоятельных клиентов, но и среди розничных. Эксперты опасаются актуализации мисселинга, поскольку обычные граждане менее подготовлены в финансовых вопросах.

По оценке «Денег», основанной на данных Банка России, в первой половине 2018 года суммарные премии составили 204,9 млрд руб., что на 46% выше показателя того же периода 2017 года. Практически весь рост основан на продажах одного продукта — инвестиционно-го страхования жизни (ИСЖ). Взносы в этом сегменте выросли за шесть месяцев на 48%, до 178 млрд руб. Впрочем, текущие темпы роста ниже, чем за предыдущие два года. Если в первом полугодии 2016 года объем ИСЖ вырос почти в четыре раза, то в первом полугодии 2017 года он прибавил только 64%. По словам директора по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольги Скуратовой, снижение темпов роста привлечений связано с исчерпанием эффекта низкой базы.

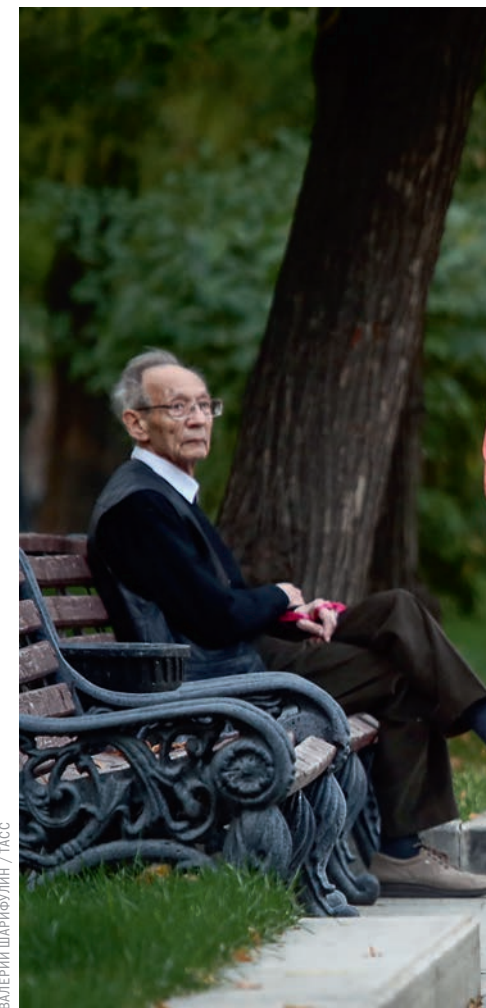
Даже с учетом снизившихся темпов роста страхование жизни в абсолютном выражении продолжает удерживать лидирующие позиции не только в страховой отрасли, но и среди прочих финансовых инструментов. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи и компаний, за полугодие инвесторы вложили в индивидуальные инвестиционные счета около 30 млрд руб. Розничные паевые фонды привлекли за тот же период 77,5 млрд руб. Большой объем средств частные инвесторы вложили только в депозиты. По данным ЦБ, вклады населения в банках России за полугодие выросли на 675 млрд руб. — до 27 трлн руб.

Основным каналом продаж для страховых компаний остаются банки, на них приходится до 95% премий. В то же время по digital-каналам ИСЖ не продается. «Не только по причине отсутствия законодательной базы (при взносах свыше 15 тыс. руб. требуется лично идентифицировать страхователя), но и из-за сложности продукта. Он требует грамотного финансового консультирования и предлагается клиентам в рамках их финансового портфеля на основе анализа их потребностей и целей», — отмечает руководитель управления подбора инвестиционных стратегий «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов. «Онлайн-сервисы мы рассматриваем прежде всего для сопровождения договоров. Например, клиенты могут делать онлайн-взносы дистанционно через личный кабинет, который доступен на нашем официальном сайте», — отмечает генеральный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев.

До конца года участники рынка ожидают его дальнейшего роста. Согласно прогнозу «Эксперт РА», в текущем году объем рынка страхования жизни достигнет 450 млрд руб. В 2019-м рынок вырастет на 28%, до 575 млрд руб. «Прогноз не учитывает возможные изменения в регулировании сегмента инвестиционного страхования жизни или массовые перетоки вложений в другие инвестиционные инструменты, предлагаемые банками и некредитными финансовыми организациями», — отмечает Ольга Скуратова.

Выбор за лучшим

Главное преимущество ИСЖ, которое отличает его от других инвестиционных продуктов, — это защита капитала. По условиям договора инвесторам гарантируется возврат внесенной инвестиционной части. «Уровень финансовой грамотности населения растет вместе с интересом к инвестициям. Однако не каждый готов рисковать вложенными деньгами, поэтому клиент может рассматривать ИСЖ как хорошую альтернативу тем инвестициям, где есть риск потерять деньги», — отмечает руководитель розничного бизнеса дирекции по работе с частными клиентами Ситибанка Ксения Мухорина. По ее словам, ИСЖ — возможность получить потенциально высокий доход без риска потери вложенных средств. Немаловажны и другие преимущества этого продукта: юридическая за-



ВАЛЕРИЙ ШАРИФУЛИН / ТАСС

щита, адресная передача, налоговые льготы, страховая составляющая.

Однако доходность ИСЖ не гарантируется условиями договора и зависит от конъюнктуры финансового рынка. Еще одним важным недостатком является его низкая ликвидность — полис нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на срок от трех до десяти лет. В случае досрочного расторжения клиент теряет не только инвестиционную часть, но и часть взноса.

От частного к розничному

Судя по опросу участников рынка, основной интерес к ИСЖ исходит со стороны состоятельных инвесторов. Но компании начинают активнее предлагать этот продукт и широкой рознице. По словам директора по сегментам розничного бизнеса Альфа-банка Алексея Ермакова, программы ИСЖ подходят любому, так как суммы размещения начинаются с 50 тыс. руб. «Объем сборов в нашей компании растет прежде всего за счет средств состоятельных клиентов. При этом рост клиентской базы обеспечивает массовую розницу», — отмечает генеральный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев.

В «Сбербанк страхование жизни» пока что тестируют ИСЖ для массового сегмента в пилотном режиме. «Принципиально важно перед запуском любого инвестиционного продукта в массовом сегменте качественно проработать не только сам продукт, но и технологию предложения данного продукта и постпродажный сервис. Уже сейчас можно сказать, что это будет не просто