СБЕР СТРАХОВАНИЕ

НУЖНО ПОКАЗЫВАТЬ ВСЮ ПАЛИТРУ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Главное преимущество страхования заключается в возможности переложить риски человека на страховую компанию, чтобы она обеспечивала и защиту, и доходность, и достижение поставленной цели. Именно поэтому сейчас страхование жизни как никогда актуально и не требует традиционной пуш-продажи, полагает директор по финансам СК «Сбербанк страхование жизни» Александр Жуков.

Современные страховые технологии: Миллионы людей доверяют свои накопления и риски вашей компании. Они должны быть уверены, что вы выполните принятые на себя обязательства в любом случае. Как компания защищает интересы клиентов?

Александр Жуков: Для компании по страхованию жизни страховой риск является лишь одним из основных рисков. Большая их доля сосредоточена и объединена в группу ALM рисков, куда входят риск ликвидности, процентный и валютный риски. И именно управляя этими рисками, мы достигаем оптимального баланса, который является гарантией уверенности в выполнении всех взятых на себя обязательств.

Александр Жуков

Директор по финансам СК «Сбербанк страхование жизни»

ССТ: Клиентов обычно волнует доходность. Они часто сравнивают накопительное страхование жизни с депозитом. В чем сходство и разница между этими финансовыми инструментами?

А. Ж.: При внешнем сходстве полис накопительного страхования жизни и депозит существенно различаются, можно даже сказать, что принципиально. Депозитное размещение — это, прежде всего, генерация дохода и защита от инфляции. А страхование жизни не только генерирует инвестиционный доход, но и хеджирует выбранный клиентом набор рисков, который актуален именно для конкретного клиента. В накопительном страховании выделяют принципиально две ветки продуктов: с единовременным взносом и с регулярными платежами.

Продукты с единовременным взносом схожи с депозитами, они также формируют дополнительный доход, но, кроме того, в них встроены страховые риски, например несчастный случай, при реализации которого страховая выплата множится. Плюс продукты НСЖ в отличие от депозитов долгосрочны, средний срок 5 лет.

Продукты с регулярными взносами никак нельзя сравнивать с депозитами, так как они перекрывают совершенно другую потребность человека — помочь накопить деньги для какой-то его личной цели. Например, на обучение ребенка в университете. Срочность таких продуктов в среднем составляет 7 лет и при страховом случае страховая компания за свой счет осуществляет недостающие платежи. При этом изначальная цель в «накоплении на…» полностью выполняется.

Таким образом, страхование жизни удовлетворяет совершенно другие потребности

Управление активами и пассивами (asset and liability management — ALM) — это практика управления финансовыми рисками, возникающими из-за несоответствия между активами и обязательствами в рамках инвестиционной стратегии в финансовом учете. ALM включает в себя распределение и управление активами, собственным капиталом, процентными ставками и кредитными рисками.

> На долговом рынке есть 5-летние ОФЗ под 9 %. Мы можем дать доходность, приближенную к ОФЗ, но дополнительно включим в свой продукт страховые риски для наших клиентов.

человека. Прямое сравнение с депозитом дает неверные критерии оценки для выбора финансового продукта.

ССТ: А чем различаются два эти продукта с точки зрения страховой компании, так сказать, изнутри?

А. Ж.: Если у банка против депозита, который он получил у клиента, на балансе находится актив в виде, например, кредита, который банк выдал, то у страховой компании баланс обратный. Привлекая средства от клиентов, мы не можем выдавать кредиты ни физическим, ни юридическим лицам. Для получения дохода нужно проинвестировать денежные средства, которыми располагает компания, не просто в доходные инструменты, а в те, где риски будут оптимальным образом сконфигурированы и где с минимальными рисками можно получить максимальную доходность. Мы эти деньги направляем на долговой рынок. По сути, инвестируем активы в приемлемое качество с максимизацией доходности и взвешиванием к процентному риску и риску ликвидности и к срочности пассива, который мы привлекли, и пр.

Это динамическая финансовая модель, которая подстраивается к текущей ситуации на финансовом рынке. Нам нужно постоянно оценивать вложения по срочности, доходности и надежности. То есть мы ежедневно управляем моделью денежного баланса, «подкручивая» тот актив, который оптимален для получения максимального эффекта.

ССТ: Может ли страховая компания получить доходность выше, чем депозит?

А. Ж.: Легко! Если сейчас посмотреть на сайтах крупнейших банков страны, какие депозиты они готовы предложить на срок 5 лет, то, скорее всего, таких предложений вы не найдете. При этом на долговом рынке есть 5-летние ОФЗ под 9 %. Мы можем дать доходность, приближенную к ОФЗ, но дополнительно включим в свой продукт страховые риски для наших клиентов.

ССТ: Страховой риск хотя и мал, но есть. Как страховая компания управляет им?

А. Ж.: Да, страховые риски не являются такими существенными, как финансовые, но их нельзя не учитывать. Страховщик должен перекрывать и управлять страховым риском. В большинстве наших продуктов есть половозрастные тарифы. Для молодого здорового человека тариф может быть в разы ниже, чем для 50-летнего, что абсолютно логично и соответствует уровню принимаемого риска. Кроме того, когда мы понимаем, что есть подозрения на наличие серьезных заболеваний, мы направляем человека на медицинское обследование. После чего делаем ему максимально выгодное предложение, так как можем оценить его здоровье.

Страховая компания принимает на себя риски каких-то событий, которые могут произойти в жизни клиента. Это может быть риск несчастного случая, риски, связанные с жизнью и здоровьем, с потерей работы и т. д. Так как «СберСтрахование жизни» крупнейшая компания на рынке, мы эти риски перекрываем по большей части внутри своего портфеля. Но в случае каких-то аномально высоких запросов клиентов на размер страховых сумм, используем перестрахование рисков.

ССТ: Вы верите в перспективы запуска Unit Linked в России?

А. Ж.: Продукты Unit Linked давно присутствуют на зарубежных рынках. А в России мы к теме долевого страхования жизни подступаемся уже, наверное, лет 15. Все наши разработки и предложе-

ния ранее не находили поддержки Банка России. Я уверен, что такая позиция была во многом связана с низкой финансовой грамотностью населения, ведь долевое страхование жизни требует от потребителей определенных знаний и опыта.

Но в последние годы повышение финансовой грамотности было одной из масштабных государственных задач. Сделано очень многое, поэтому сейчас такие продукты уже можно предлагать потребителю.

Программу «Управляемый капитал», разработанную нашей компанией, мы предлагаем от 1,5 млн рублей. По структуре она представляет собой классический ПИФ, но при этом сохраняет преимущества страхования жизни, которое сводит к минимуму юридические риски и снижает налоговую нагрузку на доход. Чем больше граждан понимает, как работает финансовый рынок, тем больше развивается спрос на такие продукты.

ССТ: Какие тенденции влияют сейчас на рынок страхования жизни?

А. Ж.: На мой взгляд, сейчас проявляются несколько тенденций, которые позволят двинуть вперед страхование жизни. Прежде всего, это долгосрочный вид страхования. Когда в стране происходят неординарные события, добиться правильного позиционирования долгосрочных продуктов сложно. Но, с другой стороны, в этом и преимущество страхования жизни — оно позволяет хеджировать долгосрочные и краткосрочные риски. Человек может переложить свои риски на страховую компанию, чтобы она обеспечивала и защиту, и доходность, и достижение цели, которую человек поставил перед собой, приобретая страховой продукт. Именно поэтому сейчас страхование жизни не требует традиционной пуш-продажи в силу текущей обстановки. И здесь опять же важна финансовая грамотность, нужно людям показывать всю палитру финансовых инструментов.

> По структуре программа «Управляемый капитал» представляет собой классический ПИФ, но при этом сохраняет преимущества страхования жизни, которое сводит к минимуму юридические риски и снижает налоговую нагрузку на доход.

ССТ: Какие дополнительные сервисы могут появиться в страховании жизни?

А. Ж.: Считаю, было бы полезно дать страховщикам возможность не только осуществлять выплату деньгами, но и предоставлять услугу. Например, отец хочет накопить на образование своего ребенка. Он знает, сколько обучение стоит сейчас, но не знает, сколько оно будет стоить через 15 лет. Было бы полезно, чтобы страховщик жизни мог оплатить это обучение, когда наступит срок, тем самым хеджировав как риски жизни и здоровья страхователя, так и финансовые риски, связанные с изменением стоимости обучения. Такой подход позволил бы придать новую ценность потребительским свойствам долгосрочного страхования жизни.

Наша компания всегда ищет и продвигает нестандартные решения — конечно, при соблюдении всех норм регулирования. Руководство «СберСтрахования жизни» открыто к интересным предложениям от сотрудников и приветствует любые идеи. Мы — первая компания на рынке страхования жизни, и мы обязаны делать лучшие сервисы и лучшие продукты.