ЗАСТРАХОВАННЫЙ КАПИТАЛ

Развитие инвестиционного страхования жизни у нас в стране сдерживается нормами законодательства, но ряд страховых компаний уже осваивают этот вид страхования, предлагая клиентам модификации популярных на Западе страховых продуктов Unit Linked. Директор департамента по работе с банками и брокерами, вице-президент по работе с партнерами СК «Ренессанс Жизнь» Антон Чернявский поделился опытом внедрения инвестиционного накопительного страхования жизни в его компании.

Российские страховщики много дискутируют о путях развития таких продуктов, как инвестиционное страхование жизни. Это один из самых сложных, но очень перспективных видов страхования – уникальный страховой продукт, который предоставляет одновременно две возможности: защиту капитала и управление им.

Инвестиционное страхование жизни пользуется огромной популярностью в США и европейских странах. В России его развитие сдерживается особенностью законодательства. Но интерес к нему у отечественных страховщиков настолько велик, что некоторые из них, не дожидаясь изменений в законе, уже сейчас пытаются предложить своим клиентам схожие страховые продукты, хотя бы и в урезанном варианте.

Реальная практика

Основная идея инвестиционного страхования жизни заключается в том, что в одном продукте сочетаются сразу два финансовых инструмента: страхование на случай смерти и накопительная составляющая, которая формируется за счет управления капиталом силами управляющей компании. Не секрет, что многие банковские клиенты сейчас опасаются инвестировать в ПИФы, а депозиты сегодня показывают не самую высокую доходность. При этом у банков всегда есть клиенты, готовые немного рискнуть ради большей доходности; находятся среди них такие, которые имеют финансовые возможности для инвестирования, но не знают, как это сделать лучше, а также те, кто не имеет достаточного объема инвестиционных ресурсов, чтобы

Автор: **Антон Чернявский**

окончил Московский государственный горный университет в 1996 году, Калифорнийский государственный университет, MBA, и Академию народного хозяйства, MBA, в 1999 году. В 2006-м получил диплом LOMA Financial Services Education – программы по страхованию жизни. В разные годы работал Региональным директором по продажам Beneficial California, США, заместителем директора по продажам и маркетингу AIG Life, Россия. С 2005 года трудится в СК «Ренессанс Жизнь», в настоящее время является директором департамента по работе с банками и брокерами, вице-президентом по работе с партнерами СК «Ренессанс Жизнь», генеральным директором «Ренессанс Лайф Актив.

воспользоваться доверительным управлением. Потенциальные потребители инвестиционного накопительного страхования – представители среднего класса, хотя среди них есть и по-настоящему состоятельные люди. (В практике СК «Ренессанс Жизнь» отмечены факты продажи данного вида страхования на пять миллионов рублей). Но в основном величина клиентских взносов колеблется от ста до пятисот тысяч рублей.

Одним из преимуществ инвестиционного страхования является срок договора – он короче, чем по классическому страхованию.

Страховая компания «Ренессанс Жизнь» предлагает клиентам договор на три года. Такой срок немного превышает срок действия депозитов и, с нашей точки зрения, психологически является комфортным для клиента. Другое преимущество инвестиционного страхования жизни – это возможность защиты капитала. По условиям наших программ, в случае смерти клиента по любой причине его наследники получают сумму оплаченных взносов и заработанный инвестиционный доход.

Что касается инвестиционной составляющей, то здесь страховая компания отходит от классического подхода, при размещении резерва по риску дожития используется более агрессивная инвестиционная стратегия.

Как правило, все страховщики жизни используют для размещения резервов очень ограниченный и весьма консервативный набор инструментов. Это либо государственные облигации, либо корпоративные облигации с низким доходом.

Классические инструменты в среднем дают доходность в рамках 5-7% в зависимости от ситуации на рынке. В 2006 –2007 годах доходность по классическим страховым продуктам характеризовалась двузначными числами. После кризиса ситуация изменилась. Задача инвестиционного страхования – конкурировать с более привлекательными страховыми продуктами, позволяя клиенту не только сохранить накопленные средства, но и дать возможность приумножить свой капитал. Такую возможность страховая компания предоставляет ему при условии, что договор не расторгается.

Предлагая страхователю участвовать в инвестициях, в СК «Ренессанс Жизнь» предоставляют ему на выбор три стратегии: консервативную, сбалансированную и агрессивную. По каждой из них гарантируется минимальная доходность. Принципиальное отличие данного продукта в СК «Ренессанс Жизнь» от ПИФов заключается в том, что кли-

ент не может потерять свои накопления. В худшем случае, если фондовые рынки покажут негативную динамику, он просто много не заработает.

В агрессивной стратегии гарантированная доходность составляет 0,1% годовых, в сбалансированной – 2%, а в консервативной – 5%. Это тот минимум, который гарантированно получит клиент. Так организована защита взноса, защита капитала, которую предоставляет страховая компания. Для клиента это выгодно и удобно.

В рамках закона

Сдерживающим моментом в развитии инвестиционного страхования в России в первую очередь является Положение «О размещении страховых резервов», которое предписывает использовать для размещения страховых резервов строго определенные финансовые инструменты. Среди них есть и рисковые, но объем инвестирования последних ограничен законодательством РФ. Выходом из сложившейся ситуации может стать то, что в пределах суммы общего резерва по «жизни» всегда можно выделить часть резерва, сформированного за счет инвестиционного страхования. В нашей компании он не превышает 20% от общей суммы резерва.

При таком соотношении разрешенных лимитов на рисковые инструменты вполне хватает. Данный подход позволяет не нарушать никакие регламентирующие положения. Вместе с тем мы надеемся на грядущие изменения в законодательстве, которые дадут возможность российским страховщикам работать с инвестиционными продуктами более активно.

В отличие от классического продукта, распространенного на Западе и называющегося Unit-linked, российские страховщики не могут ежедневно информировать своих клиентов по полису инвестиционного страхования о текущей доходности их полиса: в силу особенности российского законодательства, это продукт с закрытой архитектурой. Поэтому для компенсации некоторых неудобств мы стремимся обеспечить наших клиентов дополнительным сервисом. Так, на сайте СК «Ренессанс» действует персональный кабинет для наших клиентов по инвестиционному страхованию жизни, где они могут «вживую» посмотреть результаты конкретной инвестиционной деятельности по их договорам. Компания информирует клиента о заработанных процентах раз в месяц. Но в течение ближайшего времени мы планируем обеспечить более частые обновления этой информации.

Партнером в управлении инвестиционной составляющей программы СК «Ренессанс Жизнь» яв-

ляется наша управляющая компания «Спутник. Управление активами». Стратегия инвестирования, которую она использует, называется CPPI.

Это защищенная стратегия инвестирования, согласно которой на каждый рубль инвестиционной составляющей резерва управляющая компания приобретает активы. Эти активы могут быть защищенными и рисковыми. Соотношение тех и других в инвестиционном портфеле страховщика может меняться в зависимости от рыночной ситуации. Если рынок растет, растет и доля рисковых активов. Если рынок падает, доля рисковых активов уменьшается, а может и вообще достичь нулевой отметки.

Главное, чтобы к моменту окончания договора страхования – в случае полного падения фондового рынка – защищенные активы сформировали как минимум гарантированную доходность.

Страховая сумма в случае смерти страхователя будет равна сумме взносов, а кроме того, выплачивается сформированный на дату страхового случая доход.

Пока сложно говорить об итоговой доходности данного продукта, потому что СК «Ренессанс Жизнь» запустила его всего полтора года назад. Однако его текущая доходность составляет порядка 14% годовых.

Банковский продукт

Прежде всего, инвестиционное страхование – это продукт для продажи через банки. Для банков продажи классического варианта накопительного страхования жизни с консервативным вариантом размещения резервов и низкой доходностью не очень интересны. Немногие банки готовы вкладываться в развитие целой инфраструктуры для осуществления эффективных продаж по классическому накопительному страхованию жизни, особенно в условиях экономического кризиса.

Большинство банков настроены на продажи простых страховых продуктов. Некоторое время

назад Альфа Банк пытался внедрить у себя продажи классического накопительного страхования жизни, и у них это получилось. Чуть позже они запустили и продажи полисов инвестиционного страхования жизни, причем последний продукт оказался более успешным, основные сборы продаж шли именно за счет инвестиционного страхования, во многом за счет того, что этот продукт гораздо проще продавать.

Так или иначе, продажи инвестиционного страхования требуют грамотной консультации клиента специалистами банка, ведь сам клиент за этим продуктом пока не идет. То есть заниматься продажами этого вида страхования невозможно без определенной подготовки сотрудников, без выделения специально обученного персонала и т.д. Многие банки пока к этому не готовы, тем более что банковская комиссия по инвестиционному страхованию небольшая, ее размер несопоставим с размером комиссии по классическому накопительному страхованию, и на трехлетнем продукте сделать большую комиссию и гарантировать доходность невозможно.

Тем не менее предложить программу инвестиционного страхования проще, нежели долгосрочный, рассчитанный на 20 или 30 лет продукт классического накопительного страхования, и именно поэтому, на мой взгляд, развитие совместных проектов по инвестиционному страхованию имеет хорошие перспективы. Лидеры банковского сегмента уже оценили преимущества этого вида страхования. Так, например, Сбербанк недавно принял решение о создании собственной страховой компании, в портфеле которой обязательно будет инвестиционное страхование жизни.

Сейчас Сбербанк тестирует продажи полисов инвестиционного страхования «Ренессанс Жизнь». Помимо этого продажами продукта от «Ренессанс Жизнь» сейчас занимаются еще четыре банка.

Полисы инвестиционного страхования жизни кроме СК «Ренессанс Жизнь» имеют в своем портфеле «Альфа страхование», «Альянс» и «Росгосстрах».

Думаю, что очень скоро вслед за банками-лидерами и все остальные начнут развивать продажи этого продукта. Подтверждением тому служит уже то, что наша компания ежемесячно получает запросы на сотрудничество по данному направлению от двух-трех банков.