

НИ СТРАХА, НИ ЖАДНОСТИ



Говорят, что на финансовом рынке правят две стихии: страх и жадность. Однако инвестиционное страхование жизни позволяет получать разумный доход без лишнего риска. Заместитель генерального директора — директор по продуктам СК «Сбербанк страхование жизни» Павел Деньгин рассказал нам о преимуществах этого инвестиционного инструмента и о том, как важно иметь в жизни цель, на которую стоит копить.

Современные страховые технологии: Что такое инвестиционное страхование? Оно появилось на рынке несколько лет назад и сейчас является основным драйвером продаж страхования жизни.

Павел Деньгин: Инвестиционное страхование жизни, которое сейчас существует в России — инструмент сохранения и преумножения накоплений для физических лиц. Это не совсем тот страховой продукт, в привычном

понимании, который обеспечивает защиту. Однако он реализован страховщиками на базе лицензии по страхованию жизни.

Мы одними из первых сделали этот продукт, потому что внимательно изучали западный опыт рынка. А там существует очень популярный у частных инвесторов инструмент — Unit Linked. Российские страховщики жизни перенесли успешный опыт на российский рынок.

Теперь банки (это основной канал продаж) предлагают своим клиентам инвестиционное страхование жизни как дополнительный инструмент в портфель для диверсификации рисков. Это умеренно рискованная инвестиция — идеально подходит тем частным инвесторам, которые хотят получить более высокий доход, чем по депозиту, но при этом опасаются полностью принимать на себя инвестиционные риски.

Популярные инвестиционные инструменты:

	Гарантии	Доходность
ДЕПОЗИТ	Возврат суммы депозита выплата процентов	Невысокая – 9,75 % (результаты мониторинга ЦБ РФ в апреле 2016 года, вклады в рублях)
ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ	Возврат суммы взноса защита по страхованию жизни и ИС	Высокая потенциальная доходность
ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД	НЕТ	Высокая потенциальная доходность

ССТ: А как в продукте представлено страхование жизни?

П. Д.: Страховая защита в данном продукте незначительна, но обеспечивает финансовую поддержку клиента и его близких на случай инвалидности или ухода из жизни. Если во время действия договора произошло страховое событие, то страховая компания сразу же выплачивает страховую сумму клиентам, как правило, равную страховому взносу, плюс весь инвестиционный доход, который сформировался за время действия полиса. Если страховое событие происходит в результате несчастного случая, то страховая компания выплачивает двойной размер страховой суммы.

Это небольшая поддержка по сравнению с классическим страхованием жизни, где выплата во много раз превышает взнос. Но банки, как заказчики продукта для своих клиентов, не предъявляют требования для обеспечения большей страховой защиты. Клиенты рассматривают указанные продукты исключительно в качестве инструмента для инвестирования. Спроса на расширение страховой защиты в инвестиционных продуктах мы пока не видим. Те клиенты, которым нужна существенная страховая защита жизни и здоровья, предпочитают приобретать отдельные программы ри-

скового или накопительно-го страхования жизни.

ССТ: В чем основная ценность ваших продуктов для клиентов?

П. Д.: Когда российский клиент покупает полисы инвестиционного страхования жизни, он получает безусловную гарантию со стороны страховщика жизни. Управляющая компания, которая предлагает услугу доверительного управления, юридически не несет никакой ответственности за возврат суммы первоначальной инвестиции и получение доходности. Если она приобрела на ваши деньги облигации, а эмитент обанкротился, то сгорели ваши деньги — их никто не компенсирует. Если же вы передали определенную сумму страховой компании в рамках договора инвестиционного страхования жизни, и она проинвестировала часть средств в те же облигации, то это уже риск страховой компании, который регулируется и контролируется Банком России. Страховщик обязан вернуть клиенту сумму первоначальных инвестиций вне зависимости от того, куда были вложены средства — это прописано в полисе через страховую сумму и страховую премию. Под обеспечение этого риска страховая компания должна формировать резервы. Получается, что финансовый инструмент, в котором есть

страхование — это наиболее комфортная и защищенная форма инвестиций для клиента, который не разбирается в кредитных рисках. Большинство наших граждан привыкли пользоваться самым простым накопительным инструментом — депозитом и только сейчас открывают для себя возможности инвестиционных программ. Чтобы не рухнуть в финансовую пропасть, им нужна «страховка».

ССТ: Какой средний размер взноса по инвестиционному страхованию в вашей компании и на какой срок заключаются договоры?

П. Д.: 500 тыс. рублей. Срок страхования — пять лет. Мы работаем над его удлинением до 10–15 лет. Мы видим, что формирующийся в России класс частных инвесторов нуждается в инструментах пассивных инвестиций: вложить деньги на долгий срок, выбрать стратегию инвестиций и некоторое время их не трогать.

Сегодня мы не ставим для клиента целей конкретных накоплений. В основном потребители сейчас инвестируют для того, чтобы просто заработать, до конца не осознавая, на что именно надо заработать — «чтобы было».

ССТ: Может быть, главная цель — это копить на «черный день»?

П. Д.: Согласитесь, менталитет, в котором мы копили деньги только для того, чтобы защититься от «черного дня» — несколько ограниченный. Это очень узкое восприятие финансовых инструментов и возможностей в жизни. Конечно, у нас должен быть буфер на случай непредвиденных негативных обстоятельств. Но, с другой стороны, можно купить дом, построить бизнес, отправить детей учиться, красиво отдохнуть и т. д. Формирование долгосрочных накоплений раздвигает горизонты. Если у вас есть цель в жизни — вы понимаете, зачем копить. И тогда вы понимаете, зачем живете.

ССТ: Как страховая компания инвестирует собранные средства по инвестиционному страхованию?

П. Д.: В программах инвестиционного страхования предусмотрено разделение ответственности за вложения и доход между страховщиком и клиентом. Страховщик отвечает за возврат суммы вклада, клиент — за проценты. В той части, за которую ответственность несет страховщик, мы раскрываем клиенту нашу инвестиционную политику, но повлиять на нее он не может.

В части, где клиент сам выбирает инструменты инвестирования, страховщик не несет ответственности. Его задача — представить максимально широкую



линейку инвестиционных возможностей. Страховая компания обеспечивает максимум информации для выбора: аналитику, данные по прошлым периодам, возможно — совет. Но мы не даем гарантий по процентам.

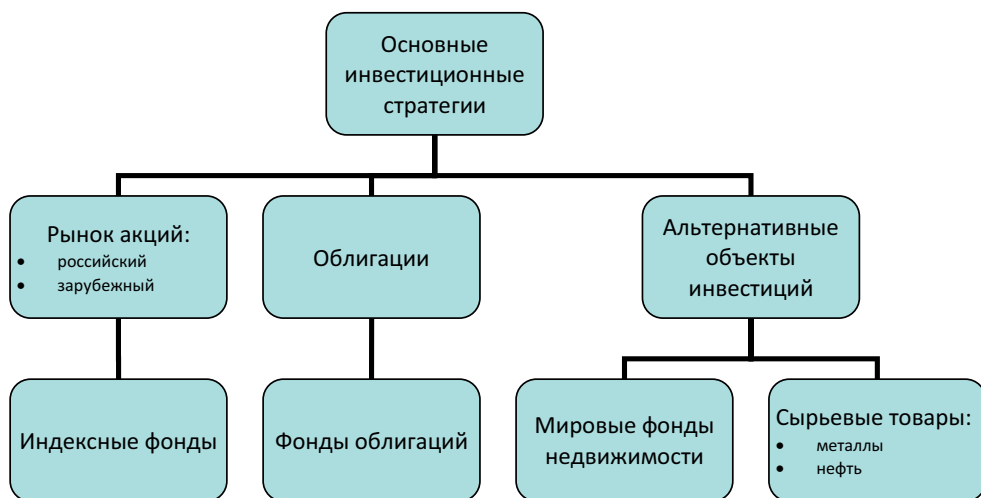
ССТ: Какие инструменты инвестирования предлагают страховщики?

П. Д.: Сейчас очень популярны отраслевые индексы. Скажем, я не знаю, в какой части мира произойдет рост, но считаю, что он будет происходить в сфере биотехнологий, или мобильных приложений, или 3D-принтинга — туда и инвестирую. Еще сейчас очень популярен индекс компаний, производящих

продукцию для возрастных людей. Ведь в мире активно обсуждаются проблемы старения населения, особенно в Европе. Это все кластер рынка акций.

Фонды облигаций дают более стабильную доходность, чем рынок акций. Можно покупать облигации разной надежности и, соответственно, ожидать разную доходность.

Что касается альтернативных объектов инвестиций, то здесь страховщики предлагают мировые фонды недвижимости. Они включают в себя объекты и жилой недвижимости, и коммерческой. Инвестирование в такие фонды не предоставляется для частных инвесторов в России. В отличие от закрытого фонда недви-



1 млн рублей	Возврат взноса	Гарантированная доходность	Коэффициент участия	Рост индекса	Доход клиента
1 вариант	100 %	0 %	100 %	10 % / 100 000 рублей	10 % / 100 000 рублей
2 вариант	100 %	5 %	80 %	10 % / 100 000 рублей	80 % от роста индекса / 80 000 рублей
3 вариант	90 %	0 %	150 %	10 % / 100 000 рублей	15 % / 150 000 рублей

Не является офертой и гарантией получения прибыли.

жимости, где вы понимаете, в какой именно объект происходит инвестирование, в этих фондах достигается более широкая диверсификация между объектами и между странами. Поэтому уровень дохода чуть выше, но и уровень риска также чуть выше. Это связано с тем, что наряду с рентной доходностью, там есть еще доходность от переоценки объектов недвижимости. Где-то она дорожает, где-то дешевеет. Есть вариант инвестирования в сырьевые

товары — для более продвинутых инвесторов.

ССТ: Предоставляет ли страховая компания гарантированную доходность по полисам инвестиционного страхования жизни?

П. Д.: Есть разные варианты. Давайте рассмотрим типовой полис со взносом в 1 млн рублей, размещенный в индексный фонд — см. таблицу.

Наша компания разрабатывает очень гибкий подход к продукту. Каждый

клиент может выбрать для себя наиболее приемлемую стратегию инвестиций.

Кроме того, минимальный взнос в программу составляет всего 100 тыс. рублей, а оформить ее можно в отделении «Сбербанк Премьер» в любом регионе России. Мы работаем над доступностью, понятностью и надежностью страховых продуктов. Этим во многом определяется повышенный спрос на этот вид страхования.

