

КАК ОТЛОЖИТЬ НА ЗАВТРА ТО, ЧТО ХОЧЕТСЯ СЕГОДНЯ?



Андрей Мартьянов
Генеральный директор
ООО «Макс-Жизнь»

Можно ли научить людей копить долго, и как сделать сбережение популярнее кредитов, рассказал Андрей Александрович Мартьянов, генеральный директор ООО «Макс-Жизнь».

Современные страховые технологии: В СССР накопительное страхование жизни охватывало до 85 % населения страны. Можно сделать страхование жизни снова популярным?

Андрей Мартьянов: Можно и, я считаю, нужно. Главным образом за счет повышения финансовой грамотности и популяризации культуры долгосрочного финансового планирования и накопления. Например, ежегодно в конце февраля в США, как и в России, проходит неделя сбережений «America Saves». В эту неделю кампания, организованная Федерацией потребителей Америки, организует масштабные мероприятия, в которых принимают участие сотни государственных, некоммерческих организаций и финансовых корпораций, чтобы поощрять и поддерживать американцев для эффективного сбережения. Участвующие организации делятся полезными инструментами и ресурсами для экономии средств — от участия в конкурсах до публикаций в социальных сетях, а также демонстрируют презентации, ведут специальные передачи по радио и на телевидении, в социальных сетях. Также бан-

ки и инвестиционные компании размещают информацию на банковских выписках и по другим каналам распространения информации о том, как важно и нужно копить средства для крупных покупок, как подготовиться к важным событиям в жизни или к пенсии.

ССТ: Но в России также проводится неделя финансовой грамотности.

А. М.: Это так, и это очень важная инициатива, которая поддерживается у нас на государственном уровне. В неделю финансовой грамотности мы говорим в общем о финансовом образовании, а я считаю, надо сфокусироваться на навыке копить. Тема требует отдельного внимания. Необходимо говорить, что накопления, как и траты, нужно планировать. Например, у каждой

семьи есть бюджет на продукты — точно также должен быть бюджет на накопления.

Например, есть такой лайфхак при онлайн-покупках: не делать их импульсивно, а сделать паузу на 5-10 секунд, и только потом нажать кнопку «купить», подумав, а действительно мне эта вещь так нужна. Такие простые советы в понятной форме важно доносить до людей.

ССТ: Кого учить — молодежь или старшее поколение?

А. М.: Нужно учить всех, главное привлечь внимание! Важно, чтобы люди начали задумываться о том, что если хочется достойной пенсии или что-то получить в будущем, деньги надо копить, соблюдая финансовую дисциплину. Даже детям можно об этом рассказывать.

ДОЛЯ ИСЖ:



40 %
МУЖЧИНЫ

80 %

СТАРШЕ 46 ЛЕТ
(средний возраст 50-55 лет)

60 %
ЖЕНЩИНЫ



18+

20 %

ОТ 18 ДО 46 ЛЕТ

43,6 ТЫС. ШТ.

— ДЕЙСТВУЮЩИХ ДОГОВОРОВ
НА КОНЕЦ 2019 Г.

Статистика страхователей по ИСЖ сопоставима.

ССТ: Как это делать в ситуации, когда кредит взять проще?

А. М.: Проблема связана с осознанием и управлением рисками.

Человек, например, для покупки квартиры берет ипотеку на 15 лет. Сейчас у него есть возможность работать, он здоров и его семья решает вопрос с жильем. Но за 15 лет многое может измениться: потеря работы, здоровья и даже жизни. Кто и как будет расплачиваться с банком? Беря кредит, человек получает деньги сразу и принимает все риски, связанные с их возвратом, только на себя.

На пенсионное обеспечение кредитов нет — на какие средства жить в старости? Люди залезают в долговую яму, не умея правильно рассчитать свои возможности. Это похоже на детское неосознанное поведение: «хочу конфету — дай сейчас».

В сознании людей должна произойти трансформация с легкого получения кредитов на более сложное, но менее рискованное накопление денег. Полис накопительного страхования жизни, прежде всего, дает возможность накопить.

ССТ: Копить на пенсию долго — за это время может измениться все что угодно. Как научиться копить и чему можно верить?

А. М.: «Вдруг» всегда может произойти. Но я уверен, период глобальных потрясений в нашей стране закончился, наступил более спокойный период.

Депозит сегодня гарантирует не более 4-5 % годовых. Но, например, в нашей компании за 2018 год объявленная доходность по полисам накопительного страхования — около 9 %, в этом году она тоже будет скорее всего выше средней ставки по депозитам. Плюс в наши продукты встроены рискованное страхование жизни, медицинские сервисы. При страховом случае можно получить всю страховую сумму сразу, до окончания договора.

Главная идеология накопительного страхования — реализация задуманного вне зависимости от рисков. Страхование жизни для того и придумано, чтобы неопределенности не было.

ССТ: Какие опасения чаще становятся препятствием для покупки страхового полиса?

А. М.: Неопределенность в будущем. Даже если у человека есть деньги на первый взнос, он опасается, что не будет средств, чтобы копить весь период действия договора. Сейчас заработки есть, а смогу я столько же откладывать через 4 года? Но, в отличие от кредита, договор по страхованию жизни всегда можно изменить: сумму внесенного взноса можно уменьшить или увеличить. А если уже совсем нет потребности копить, всегда можно забрать выкупную сумму по договору.

Как показывает статистика нашей компании, 85 % клиентов, заключивших долгосрочные договоры накопительного страхования жизни, продолжают их оплачивать. Даже если платить сложно, клиенты уменьшают размер взноса.

ССТ: Что можно сделать еще, чтобы люди предпочли не кредитоваться, а копить?

А. М.: Основной канал продаж страхования жизни — банки, которые сами переориентируются на продажу накопительного страхования жизни как более социально востребованного продукта. Основной наш конкурент в банках сейчас — продукты индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Они набрали очень высокую популярность, так как имеют лучшие условия по налоговому вычету, при этом требования к раскрытию рисков по такому продукту минимальные, гораздо меньше, чем по страхованию.

ИСЖ ИИС

СРАВНЕНИЕ ПРОГРАММ



Параметры	ИСЖ	ИИС
Максимальная сумма взноса	Не ограничена	400 000 руб. в год
Гарантия возврата денежных средств	100 %	Есть вероятность потери части вложенных средств, в зависимости от выбора направления инвестирования
Количество договоров	Не ограничено	Только один счет
Валюта договора	Рубли, доллары, евро	Только рубли
Комиссия	Отсутствует	Комиссии за хранение, ДУ и пр.
Наследование	Любое лицо указанное в договоре	Наследники по закону
Страховое покрытие	Есть, с выплатой до 300 % от страховой суммы	Отсутствует
Направление инвестирования	Российские, зарубежные рынки	Только ценные бумаги, допущенные к торгам на Российской бирже
Контроль со стороны государства за размещением активов и соблюдения финансовой устойчивости	Контроль со стороны ЦБ и Специализированного депозитария	Отсутствие контроля со стороны ЦБ и Специализированного депозитария
Требования к раскрытию	Обязательная памятка с раскрытием основных рисков, выкупных сумм, а также сумм направляемых на выплату комиссии	Отсутствие требований по раскрытию основных рисков и условий по продукту
Период охлаждения для досрочного расторжения договора	14 дней	Отсутствует