



НСЖ: ЦЕЛЬ БУДЕТ ДОСТИГНУТА

Какие клиенты чаще думают о накопительном страховании жизни, в чем преимущество страхования в сравнении с другими инвестиционными инструментами, журналу рассказал Олег Витальевич Воляник, генеральный директор компании «ВСК — Линия жизни».



ССТ: В накопительном страховании жизни кто ваш основной клиент?

Олег Воляник: Более 2/3 наших клиентов — женщины, а также чаще люди старше 50 лет. Самая частая цель наших клиентов — накопить детям, откладывать средства на серьезные цели или на достойную старость. «Взрослые» клиенты видят в этом определенную перспективу и стабильность, в то время как молодежь предпочитает получить все здесь и сейчас, больше тратит. Когда все эти вопросы решены, — можно думать о сбережениях.

ССТ: А основная цель накопления — для себя или для детей и внуков?

О. В.: Среди клиентов, у которых еще не выросли дети, безусловно, наиболее востребовано страхование для детей, в первую очередь — обучение. Родители хотят подстраховаться, если не хватит баллов по ЕГЭ на бюджет в вузе. Например, платное обучение в финансовой академии стоит около 400 тыс. рублей в год, обучение длится 4 года и, следовательно, нужно скопить 1,6 млн руб. Если считать от момента поступления в школу, то предстоит в течение 10-11 лет откладывать примерно 10-15 тыс. руб. в месяц. Вполне посильная сумма для средней семьи, и такой аргумент работает — люди с удовольствием заключают договоры накопительного страхования детей.

ССТ: В любом случае, проще платить в рассрочку. Какие варианты вы предлагаете?

О. В.: Мы предоставляем и квартальную, и полугодовую рассрочку. Чаще всего используется полугодовая рассрочка: с одной стороны, клиент платит большие взносы, с другой — экономия за счет более дешевого администрирования.

Кроме того, чем больше рассрочка, тем больше она влияет на тариф. Ежемесячные платежи дают ниже доходность и вносят некоторый дисбаланс в накопительный процесс.



Олег Воляник

*Генеральный директор
«ВСК — Линия жизни»*

ССТ: Какой из продуктов лично вам больше всего нравится?

О. В.: Если говорить о накопительном страховании жизни, я бы выделил наш детский продукт — в него включено страхование и ребенка, и родителя, который платит взносы. Плюс, освобождение от уплаты взносов в случае смерти плательщика.

Разные компании на рынке предлагают программы страхования ребенка, предусматривающие выплату суммы накопленных взносов в случае смерти плательщика. Есть программы, когда дети не застрахованы, а являются выгодоприобретателями.

В нашей программе и ребенок, и взрослый застрахованы. То есть в любом случае, вне зависимости от жизни и здоровья родителя, ребенок в запланированную дату получит запланированные деньги, и цель накопления будет достигнута.

ССТ: Ребенок застрахован от несчастного случая и критических заболеваний?

О. В.: Мы страхуем детей на случай травмы, инвалидности в результате несчастного случая, критических заболеваний: список заболеваний достаточно широкий — 10 диагнозов.

ССТ: Родители застрахованы от тех же рисков?

О. В.: По основной программе родитель застрахован только на случай смерти, но по любой причине — от несчастного случая или болезни. При этом опционально клиент всегда может включить и дополнительные риски.

Программа разработана совсем недавно, массовые продажи начнутся в марте.

ССТ: Какую из действующих программ инвестиционного страхования жизни Вы считаете наиболее удачной?

О. В.: Здесь у нас четыре интересные программы: три рублевые и одна долларовая. Все они пятилетние с ежегодной выплатой купонного дохода.

ССТ: Какая доходность ваших программ?

О. В.: «ВСК-Линия жизни» ежемесячно объявляет о начислении ежегодного инве-

стиционного дохода — купона по полисам инвестиционного страхования жизни «Линия Дохода» и «Линия Роста. Рантье». Только за январь 2020 года произведены начисление и выплата по более чем 4 тысячам договоров общей суммой около 100 млн рублей. Годовая доходность составила от 7 до 10 %.

Мы выбираем такие финансовые инструменты, которые, с одной стороны, полностью соответствуют положению о размещении страховых резервов, с другой

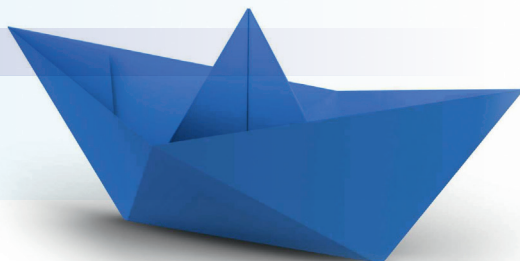
**НАКОПИТЕЛЬНОЕ
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ**

**ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ
ПРОГРАММЫ**

- 2/3 — женщины
- Люди в возрасте от 50 лет
- Родители будущих абитуриентов

«ДЕТСТВО»: ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ РЕБЕНКА И РОДИТЕЛЯ

- страхование ребенка — на случай травмы, инвалидности в результате несчастного случая, критических заболеваний (10 заболеваний)
- освобождение от уплаты взносов в случае смерти и инвалидности плательщика
- дополнительная защита родителя, оплачивающего взносы — на случай смерти и инвалидности по любой причине, в результате несчастных случаев, а также критических заболеваний
- сервисные опции: телемедицина и теле-чекап
- вне зависимости от жизни и здоровья родителя, ребенок получит выплаты в запланированную дату



— дают необходимую доходность. Наш департамент управления активами — это высококлассные аналитики финансового рынка, они обслуживают все потребности страховой группы «ВСК» в десятки миллиардов рублей. Такой объем средств позволяет находить действительно оптимальные инвестиционные инструменты.

ССТ: Инвестиционное страхование жизни — это все-таки страхование жизни. Какие риски вы включаете в программу?

О. В.: Самые распространенные риски — смерти по любой причине, от несчастного случая. В случае смерти от несчастного случая страховая выплата удваивается.

В четвертом квартале 2019 года у нас произошло около 150 смертельных страховых случаев с общей суммой страховых выплат более 100 млн руб. Сумма выплаты варьируется от 100 тысяч до нескольких миллионов рублей.

ССТ: Если сравнить, какой из инструментов срабатывает эффективнее — сбережения на депозите, работа с инвестиционным фондом или полис инвестиционного страхования?

О. В.: Давайте порассуждаем. Депозит можно получить только после вступления в права наследования, что занимает полгода, а сумма депозита будет разделена между наследниками. Проблема в том, что в случае смерти кормильца деньги бывают нужны сразу. Кроме того, между наследниками часто возникают споры, могут появиться неизвестные при жизни человека претенденты. Наконец, наследство может включать и долги — в таком случае наследники могут ничего не получить.

Какие проблемы могут возникнуть с инвестиционными фондами? Фондовый рынок требует непрерывного внимания и участия, иначе можно пропустить момент, когда бумаги можно продать с наибольшей выгодой. За полгода, когда у наследников не будет доступа к бумагам, можно все потерять.

В IV КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА

около 150

смертельных страховых случаев

более 100 млн руб.

общая сумма страховых выплат

от 100 тыс.
до 2 млн руб.

сумма отдельных выплат

Только накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни дадут возможность получить деньги сразу, в течение 10 дней или даже быстрее — нужно только передать нам необходимые документы. Получив их и реквизиты выгодоприобретателя, мы производим страховую выплату. Еще одно преимущество накопительного страхования жизни перед размещением в депозиты и ценные бумаги в том, что договор страхования не считается активом, полис не относится к совместно нажитому имуществу, несмотря на то, что застрахованным может являться ребенок или супруга страхователя. В случае развода или объявления человека банкротом, эти деньги не учитываются, а сумма выплаты по договору не будет разделена между супругами.

ССТ: Как часто ваши клиенты обращают внимание на эти юридические особенности?

О. В.: Думаю, около 10 % обращают внимание на такие нюансы, не более. Заключая договор страхования, человек не собирается в ближайшее время разводиться или становиться банкротом, уж поверьте! Если у человека все спокойно и надежно, он заключают договор на много лет и прятать ничего не планирует.