

# ДОСТОИНСТВО ДСЖ: ПРОЗРАЧНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И РИСКОВОЙ ЧАСТЕЙ



В последнее время на страховом рынке идет активное обсуждение развития долевого страхования жизни (ДСЖ) и его перспектив сравниться по популярности или даже превзойти инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Какое место в портфеле страховых компаний может занять ДСЖ, в чем различия и преимущества двух видов страхования, каждый из которых предусматривает инвестирование и риски, связанные с жизнью и здоровьем, в интервью Андрея Мартыанова, генерального директора СК «МАКС-Жизнь».

**Современные страховые технологии: В чем разница между долевым и инвестиционным страхованием жизни с точки зрения страховщика и с точки зрения клиента?**

**Андрей Мартыанов:** И с точки зрения страховщика, и с точки зрения клиента

ИСЖ и ДСЖ являются принципиально разными видами страхования. ИСЖ развивалось и строилось в системе регулирования классических видов страхования жизни, значительно опередив развитие регулирования продуктов страхования жизни, с чем в значительной степени связаны

претензии регулятора к данному виду. Для ДСЖ, или как его называют в других странах Unit linked, предполагается отдельное, специальное законодательство, которое, надеюсь, будет опираться на международный опыт в данном виде страхования.

Основных отличий несколько: во-первых, договор страхования ДСЖ предполагает полностью прозрачную для клиента структуру договора страхования с регламентацией всех параметров, комиссий, вычетов, влияющих на распределение взносов клиентов на рисковую, инвестиционную части, а также на расходы страховщика по исполнению договора. Договор должен будет в полной мере регламентировать механизмы формирования инвестиционной части, определять состав инвестдолей, их стоимость в любой момент времени в целях «приобретения» и «продажи», перераспределение между инвестиционной и рисковыми частями. Кроме того, договор ДСЖ призван предусматривать значительную гибкость в изменении параметров рискованной и инвестиционной частей, а также гибкость по оплате и распределению страховых взносов.

Несмотря на то, что полис ДСЖ предусматривает привязку к рыночным инструментам и подвержен значительной волатильности, он благодаря гибкости и открытой архитектуре может иметь и гарантированную часть выплат за счет выделения части взноса под формирование таких гарантий. Для страховщика ДСЖ будет связано со специальным регулированием, предусматривающим как аспекты традиционного страхового регулирования, так и специфику регулирования рынка коллективных инвестиций, расширение возможности по лицензионной деятельности на управление активами. С другой стороны, к страховщикам будут предъявляться требования по надлежащему выстраиванию операционных процессов, систем операционного учета собственных и клиентских средств, поддерживающих формирование и котировки инвестици-



**Андрей Мартыанов**

*Генеральный директор  
СК «МАКС-Жизнь»*

онных долей и портфелей клиентов ДСЖ, присущих инвестиционным компаниям.

### **ССТ: Если говорить об ИСЖ, в чем были его основные достоинства и недостатки?**

**А. М.:** Основным достоинством ИСЖ стал, пожалуй, ответ страховщиков жизни на запрос рынка на принципиально новые инвестиционно-ориентированные продукты в условиях стабилизации и снижения процентных ставок. В целом это отвечает тенденциям, присущим всем рынкам страхования жизни: при росте процентных ставок основной спрос смещается в пользу классического накопительного страхования, при их падении — в пользу инвестиционных страховых продуктов.

Продукты ИСЖ позволили предложить клиентам участие в разнообразных инвестиционных стратегиях, которые были недоступны для непрофессионального

инвестора, используя при этом преимущества встроенной гарантии на возврат всей суммы страхового взноса. При этом такие продукты строились в рамках регулирования классического страхования жизни, что ограничивало их прозрачность и гибкость для клиентов. А с учетом того, что для их продаж основным дистрибьютором стали банки, полисы ИСЖ были дополнительно ограничены в возможности их наполнения рисковыми покрытиями и предоставления оплаты в рассрочку.

Конфликт «классического» регулирования и потребности в дальнейшем развитии этих продуктов в определенный момент поставил вопрос о необходимости перехо-

Продукты ИСЖ позволили предложить клиентам участие в разнообразных инвестиционных стратегиях, которые были недоступны для непрофессионального инвестора, используя при этом преимущества встроенной гарантии на возврат всей суммы страхового взноса. При этом такие продукты строились в рамках регулирования классического страхования жизни.

да на отдельное регулирование страховых инвестиционных продуктов, и эволюционирование ИСЖ в ДСЖ.

**ССТ: Какие основные преимущества и недостатки ДСЖ и в чем для клиента он будет отличаться от депозита и рискованного страхования жизни?**

**А. М.:** Качественно построенный продукт долевого страхования жизни окончательно уйдет от сравнения его с депозитом. Скорее продукты ДСЖ можно будет сравнивать с паевыми фондами с рисковой составляющей. Основное достоинство этого продукта для клиента — прозрачность условий и параметров, механизмов фор-

мирования инвестиционной и рисковой частей.

Недостатком можно назвать отсутствие однозначного включения в продукт гарантий по сохранению первоначальной стоимости инвестиций. Скорее всего, такие гарантии будут доступны клиентам, но за определенную плату. Определенным недостатком продукта можно назвать возможные ограничения по формированию инвестиционных стратегий, как минимум, на этапе становления продукта. С другой стороны, это послужит целям защиты клиентов и сделает возможным цивилизованный рост портфелей ДСЖ.

**ССТ: Есть ли разница в потребительских сегментах и каналах продаж: могут продавать ДСЖ страховые агенты и возможно ли приобретение онлайн?**

**А. М.:** С точки зрения потребительского спроса, безусловно, продукт ДСЖ, в отличие от классического накопительного страхования жизни, потребует от клиентов лучшего владения знаниями и навыками размещения средств на инвестиционном рынке. Но благодаря возможности формирования страховщиками в рамках инвестстратегий

предложений различного наполнения и уровня инвестиционного риска, ориентироваться клиентам будет проще.

По специфике продаж через различные каналы — продажи ДСЖ будут отличаться: массовые партнерские и банковские продажи, онлайн-продажи потребуют значительного упрощения продукта, вплоть до «коробочных» предложений. Каналы агентских продаж, а также представители премиального сегмента банковского страхования будут предлагать более качественные, клиентоориентированные продукты как по инвестиционным возможностям, так и по рисковому наполнению.

**ССТ: Как будут урегулироваться страховые случаи, связанные с состоянием жизни и здоровья?**

**А. М.:** Они будут урегулироваться как в обычном накопительном и рисковом страховании жизни. Выплаты в связи с реализацией страховых рисков (в первую очередь смерть, а также инвалидность, смертельно опасные заболевания) будут сопровождаться реализацией и выплатой стоимости активов, сформированных в рамках инвестиционной стратегии, предусмотренной полисом.

**ССТ: Как организована выплата инвестиционного дохода?**

**А. М.:** Выплаты за счет инвестиционной части будут работать так же, как и выплаты от продажи активов на инвестиционном рынке. Актив реализуется по рыночной стоимости или по цене продажи, если это инвестдоли в рамках какого-либо портфеля, сформированного в рамках стратегии по продукту. Сумма реализации выплачивается клиенту либо при окончании договора страхования, либо в дополнение к выплате страховой суммы по рисковому составляющей продукта при реализации соответствующего риска.

**ССТ: Какие перспективы видит Ваша компания в связи с появлением на рынке ДСЖ? Возможно его взрывное развитие?**

**А. М.:** ДСЖ, безусловно, займет свое место в портфелях страховщиков жизни и продуктовых корзинах продавцов полисов. Общий тренд баланса спроса между классическими накопительными продуктами и ДСЖ в конечном счете будет соответствовать общемировой практике: рост процентных ставок — в пользу продуктов классического накопительного страхования, их падение — в пользу ДСЖ. Но то, как быстро ДСЖ займет свою нишу, будет зависеть, во-первых, от скорости принятия соответствующего регулирования



Как быстро ДСЖ займет свою нишу, будет зависеть, во-первых, от скорости принятия соответствующего регулирования и доработки необходимых нормативных актов, а также от способности страховщиков быстро освоить новое регулирование, настроить операционные процессы, создать продукты (инвестиционные стратегии и рисковое наполнение), договориться об условиях реализации с дистрибуцией, обучения продавцов.

и доработки необходимых нормативных актов, а также от способности страховщиков быстро освоить новое регулирование, настроить операционные процессы, создать продукты (инвестиционные стратегии и рисковое наполнение), договориться об условиях реализации с дистрибуцией, обучения продавцов. Мой оптимистичный прогноз — первые качественные предложения должны появиться до конца 2023 года.