



Страховщики рассчитывают, что введение налога на доходы по вкладам может стимулировать переток средств с депозитов в страхование жизни. Поэтому разрабатывают новые стратегии, исходя из посткоронавирусных реалий.

Экономические события нынешней весны отразились на рынке страхования жизни. Большинство инвестиционных стратегий по итогам I квартала продемонстрировали отрицательную динамику из-за мартовского обвала на фондовом рынке. По карманам держателей полисов это пока не ударило, ведь доходность по полисам инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) страховщики выплачивают раз в год или по истечении срока действия договора. Но уже очевидно, что год для сектора будет не самым простым.

От спада никто не застрахован

Первые три месяца 2020 года порадовали страховщиков положительной динамикой. По данным Всероссийского союза страховщиков, премии по страхованию жизни увеличились по сравнению с I кварталом 2019 года на 15% — с 94,8 млрд до 108,6 млрд рублей. Основным драйвером отрасли остается накопительное страхование жизни (НСЖ): рост в январе — марте нынешнего года по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом составил 54% (с 18,7 млрд до 28,8 млрд рублей). Прежний лидер по скорости прироста сборов — инвестиционное страхование жизни — от падения также перешел к росту: сборы выросли на 6%, с 45,8 млрд до 48,4 млрд рублей.

Столь приятная статистика обусловлена тем, что в I квартале прошлого года сектор как раз-таки падал после ужесточения требований со стороны регулятора рынка, а во второй половине года начал постепенно расти. В нынешнем году, учитывая ситуацию в экономике на фоне коронавирусной пандемии, по прогнозу «Эксперт РА», страхование жизни ждет сокращение на 20% при позитивном сценарии и на 40% — при негативном.

«Российский рынок страхования, включая сегмент страхования жизни, по итогам 2020 года, очевидно, ожидает снижение, глубину которого сейчас просчитать сложно», — говорит директор по страхованию СК «Сбербанк страхование жизни» Жанна Гончарова. Генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников считает, что прогноз падения на 20—40% выглядит вполне реалистично. «В условиях высокой неопределенности в связи с пандемией последствия для мировой экономики и для российского страхового рынка в частности будут в большинстве своем негативными. Снижение объемов продаж в страховой отрасли по продуктам необязательного личного страхования неизбежны. Добровольные виды страхования подвергнутся спаду сильнее, чем обязательные», — говорит он.

На объемы продаж негативно повлияла и самоизоляция. Основным каналом продаж ИСЖ и ИСЖ — это банки, через которые продается более 90% совокупного числа полисов. «Большинство наших банковских партнеров работают не более чем на 10% мощности своей сети. Ровно такое же снижение объемов продаж мы видим», — рассказал генеральный директор «Росгосстрах Жизнь» Алексей Руденко в ходе онлайн-семинара «Страховой сектор: задачи сегодняшнего дня и прогнозы» Deloitte.

Принятый в конце апреля закон, разрешающий онлайн-продажи полисов страхования жизни, должен исправить ситуацию. «Он позволит ИСЖ и ИСЖ встать в один ряд с продуктами управляющих компаний и брокеров в банковских удаленных каналах, — полагает Жанна Гончарова. — Клиент сможет не выходя из дома в одном «окне» выбрать наиболее оптимальный и подходящий под его цели продукт». А постпродажное обслуживание полисов страховщики уже перевели в онлайн.

Ставка на «жизнь»

Самым весомым аргументом в пользу полисов ИСЖ останется их доходность, которая напрямую связана с ситуацией на фондовых рынках. «По значительной части стратегий ИСЖ всех участников рынка доходность снижается, но некоторые наши стратегии демонстрируют и рост», — отмечает Жанна Гончарова. Среди валютных стратегий СК «Сбербанк страхование жизни» лидером роста стала «Золото 2.0» (доходность — 6,1% годовых), среди рублевых — фьючерсная стратегия «Акции Сбербанка» (9,8% годовых) и «Новые технологии» (8,5% годовых). «Важно понимать, что ИСЖ — это долгосрочные программы, доходность по которым не стоит оценивать в моменте», — добавляет она.

У компании «Ингосстрах-Жизнь» самой прибыльной оказалась стратегия «Сбалансированный рост» — на 21 апреля ее доходность зафиксирована на уровне 15,82%. «Она основана на динамике роста активов четырех инвестфондов, — рассказывает Владимир Черников. — У трех из них основу инвестиционного портфеля составляют облигации европейских стран, а у четвертого — акции компаний высокотехнологичного сектора экономики (акции крупнейших IT-компаний). Облигации позволяют создать надежный фундамент инвестиционной идеи, а акции — обеспечить привлекательную доходность в среднесрочной перспективе».

Положительный результат удалось сохранить стратегиям с широкой диверсификацией активов, встроенным механизмом ребалансировки и контроля волатильности — они показали динамику лучше мировых индексов, их доходность упала всего на 0,5—2 процентных пункта за I квартал 2020 года. Что будет дальше, зависит от фондового рынка и дальновидности страховщиков.

Меньше риска, больше цифры

Сейчас страховщики разрабатывают антикризисные предложения по новым инвестиционным стратегиям. Алексей Руденко рассказал, что компании на рынке прорабатывают несколько инвестиционных идей, на которые можно будет делать ставки в дальнейшем. В числе перспективных страховщикам видятся инвестиции в сервисы для удаленной работы, в том числе проведения вебинаров и конференций, а также игровые сервисы (киберспорт), которые показывают существенный рост в условиях самоизоляции.

Вторая идея — инвестиции в отрасли, наиболее пострадавшие во время кризиса, — авиаперевозки, туризм, логистику. «Падение рынков — это всегда хорошее время для входа в них», — считает Алексей Руденко. Согласен с ним и генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев, по словам которого сейчас на рынке представлен широкий выбор стратегий ИСЖ, и просадки котировок на биржах можно использовать как хорошую точку входа для получения доходности в среднесрочной перспективе, на горизонте инвестирования в три — пять лет. По опыту других стран, за пять лет рынок восстанавливается с любых уровней падения.

«Ингосстрах-Жизнь» делает ставку на IT-сектор, считая его в текущей ситуации наиболее привлекательным с точки зрения потенциальной доходности. «Основной

акцент в своих предложениях мы планируем делать на стратегии с широкой диверсификацией активов, встроенным механизмом ребалансировки и контроля волатильности, — рассказал Владимир Черников. — Такие стратегии позволяют в период падения упасть меньше рынка, а в период роста вырасти быстрее рынков. Если смотреть на инвестиции с горизонтом пять лет и более, то от текущих уровней вырастут большинство секторов. Сейчас надо уделять больше внимания выбору конкретных эмитентов для инвестирования. Так как не все эмитенты в секторе смогут выжить, но в целом сектор вырастет. В то же время надо понимать, что, скорее всего, дно кризиса не пройдено. И привлекательные точки входа в долгосрочное инвестирование еще будут доступны в ближайшие один-два года. История показывает, что все кризисы носят временный характер, индекс акций рано или поздно успешно отыгрывает любое падение».

Новую стратегию «Консервативный фонд мировых облигаций», ориентированную на стрессовый рыночный сценарий, уже вывела на рынок СК «Сбербанк страхование жизни». Идея ее заключается в инвестировании в мировой рынок облигаций высокого качества. Базовым активом выступает фонд облигаций Standard Life Investments Global Corporate Bond Fund. «Он преимущественно состоит из облигаций высоконадежных эмитентов, которые в условиях неопределенности на рынке меньше подвержены банкротству, чем эмитенты, выпускающие высокодоходные долговые инструменты», — говорит управляющий директор — руководитель управления инвестпродуктов «Сбербанк страхование жизни» Алексей Седушкин.

В чем смысл «жизни»

Если страховщикам удастся правильно сделать ставки и вернуть доходность ИСЖ, можно ожидать роста интереса к полисам. «Несмотря на распространенное мнение о не очень высоких доходностях инвестиционного страхования жизни, 10—15% клиентов приобретают полис повторно, — продолжает Алексей Руденко. — А клиенты, у которых доходность по стратегиям получается 10% и выше, удваивают свои вложения в страхование жизни, приносят столько же новых денег».

Генеральный директор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич считает продукты ИСЖ достойной альтернативой другим инструментам на финансовом рынке, благодаря их уникальным преимуществам. Потенциальная доходность по ИСЖ сравнима или может даже оказаться выше, чем у аналогичных инвестиционных продуктов, но при этом у клиента есть 100-процентная защита первоначально вложенных денег, чего нет у других инвестпродуктов, выбирая которые человек рискует всеми своими деньгами.

Кроме того, у страхования жизни есть дополнительные льготы и преимущества — например, юридическая защита вложенных средств: они не подлежат разделу, наложению ареста, не могут взыскиваться при банкротстве. Плюс есть возможность оформления налогового вычета.

«Поэтому негативная информация о падении доходности, конечно, приведет к сокращению сегмента ИСЖ, но ударит по нему не с той же силой, как по сегментам доверительного управления или ПИФам, у которых нет подобных преимуществ», — считает Алексей Руденко.

Рост клиентского интереса страховщики рассчитывают увидеть в этом году и к НСЖ. По словам Жанны Гончаровой, исследование «Сбербанк страхование жизни», проведенное в апреле в 37 российских городах с населением более 500 тыс. человек, показало, что люди стали более ответственно относиться к финансам и более склонны к накоплениям. «В апреле доля россиян, которые стараются регулярно откладывать какую-то часть дохода, достигла 35% и за последний год выросла на 8 процентных пунктов, — говорит она. — Страхование жизни отлично справляется с задачей формирования накоплений на любые цели и, что особенно важно, обеспечивает страховой защитой жизнь и здоровье человека на весь срок накоплений».

Помимо этого, страховщики «учат» НСЖ зарабатывать, создавая продукты, которые, помимо широкого страхового покрытия по жизни и здоровью (кстати, в том числе и от риска заболевания коронавирусом), содержат накопительную часть и инвестиционную. Эдакий гибрид НСЖ и ИСЖ. То есть продукты НСЖ с гарантированным доходом, который достигается за счет инвестирования средств клиента в надежные финансовые инструменты с низким кредитным риском, при этом ставки доходности могут быть сравнимы или выше, чем по аналогичным консервативным продуктам. По окончании действия договора клиент получает все свои накопленные средства плюс инвестиционный доход, сумма которого гарантирована и отражена в договоре. «При этом полученный инвестиционный доход по НСЖ не обременен подоходным налогом, так как выплата его производится через гарантированную страховую сумму в договоре», — объясняет Владимир Черников. В случае заключения договора страхования со сроком пять лет и более клиент также имеет право ежегодно получать налоговую льготу со страхового взноса до 120 тыс. рублей — социальный налоговый вычет в размере 13%.

Банки.ру, 14 мая 2020 г.