



крытия информации при продаже, приведшим к сокращению мисселинга, а также невысокими доходностями по завершившимся договорам ИСЖ. Больше половины всех программ, завершившихся в 2019 года, показали доходность ниже 1% (из них по 31% полисов доходность нулевая), 42% полисов — 1–5% годовых, 7% договоров — выше 5% годовых. Средняя доходность по трехлетним и пятилетним полисам ИСЖ, завершившимся в 2020 году, составила соответственно 4,7% и 3,9%. Полисы обыграли инфляцию, но уступили депозитам, которые на горизонте трех лет принесли доход 7% годовых, на пятилетнем — 8,1%.

В «Сбербанк страхование жизни» усредненная доходность по завершившимся полисам составила 4,7% годовых, рассказали «Деньгам» в компании. «Стратегия „Новые технологии“ показала доходность в 9,46% годовых, „Акции Сбербанка“ — 12,11% годовых. После восстановления рынка доходность подросла еще больше. Так, доходность полисов с завершением в феврале 2021 году уже составляет в среднем 6,02% годовых», — уточнил Игорь Кобзарь. «„Росгосстрах Жизнь“ на рынке всего два года, так что по классическим полисам ИСЖ у нас есть только про-

межуточные результаты. Средняя доходность по классическим стратегиям ИСЖ в 2020 году — 9% годовых», — рассказал Иван Чубарь.

Несмотря на сжатие этого сегмента страхового рынка, он по-прежнему остается крупным и значимым, поэтому компании ведут активную работу по его развитию. Весной 2020 года в «Росгосстрах Жизнь» впервые запустили продажу семилетних полисов ИСЖ. «К концу прошлого года доля семилетних ИСЖ в продажах уже составляла треть. Клиенты готовы вкладываться на длинный срок из-за нестабильности на рынках и желаний защитить свои средства в долгосрочной перспективе», — отмечает Иван Чубарь. В «БКС Страхование жизни» запустили услугу «ИСЖ Конструктор». «С ее помощью клиент и клиентский менеджер могут сами собрать индивидуальный корзину активов для купонной стратегии и тут же оформить полис. Также пользуются спросом и в целом показывают неплохую доходность продукты с ежемесячным / ежеквартальным купоном», — отмечает генеральный директор компании Андрей Дроздов.

В ЦБ отмечают, что на рынке происходит смешивание накопительных и инвестиционных страховых продук-

тов. «Некоторые программы НСЖ по своим характеристикам практически не отличаются от программ ИСЖ. Так, значительная часть договоров НСЖ приходится на полисы с единовременными взносами и продолжительностью действия от 3 до 10 лет», — отмечает в отчете ЦБ. Развитие продуктов сглаживает различия, поясняет Иван Чубарь. «Три года назад вам бы ответили, что ИСЖ — это всегда единовременный взнос, но сейчас у нас есть „Страйк“ — ИСЖ в рассрочку», — отмечает господин Чубарь. Основные различия между продуктами остались прежними: в НСЖ гораздо выше уровень страховой защиты, а инвестиционный доход или гарантирован, или зависит от результатов инвестиционной деятельности страховщика. В ИСЖ инвестиционный доход зависит от динамики выбранного клиентом базового актива.

Рост под присмотром

В 2021 году участники рынка ждут сохранения ключевых тенденций, роста страхования жизни в первую очередь за счет накопительных программ. По словам Евгения Гуревича, НСЖ единственный вид страхования жизни, который предоставляет комплексную защиту по максимальному перечню рисков, а так-

же широкие возможности для формирования накоплений. Игорь Кобзарь считает, что ИСЖ имеет большой потенциал, спрос на такие продукты начал постепенно восстанавливаться.

Впрочем, оживление в сегменте инвестиционного и рост накопительного страхования жизни может притормозить ужесточившаяся политика регулятора. В середине января Банк России опубликовал информационное письмо, в котором не рекомендовал продавать гражданам, не обладающим специальными финансовыми знаниями, некоторые продукты ИСЖ и НСЖ с инвестиционной составляющей. Ограничения коснулись продуктов с единовременным взносом, а также с зависимостью выплат от активов, предназначенных для квалифицированных инвесторов. Причиной такого решения стала выявленная ЦБ практика предложения ИСЖ и НСЖ в банковских офисах под видом вкладов с повышенной доходностью. В конце января Банк России опубликовал проект изменений в свое указание от 2019 года о требованиях к страхованию жизни с периодическими выплатами и участием клиента в инвестиционном доходе страховщика. В нем регулятор предложил расширить минимальные требования к ИСЖ и НСЖ, в том числе в отношении рискованной составляющей.

Обсуждаемые ограничения могут негативно сказаться на развитии отрасли и поставить ее в невыгодное положение перед международными страховщиками, которые, согласно норме ВТО, с 2022 года будут допущены на локальный рынок. «Российские страховщики жизни попадают в заведомо слабую позицию перед иностранными страховщиками жизни на горизонте двух-пяти лет. В условиях растущего спроса на инвестиционные продукты от розничных клиентов мы опасаемся неминимумного перетока этих средств в зарубежные страховые продукты или финансовые „пирамиды“ различных форм», — считает Андрей Дроздов. Участники рынка надеются, что в ходе консультаций ЦБ с ВСС и страховыми компаниями некоторые из требований будут смягчены. Тем более что регулятор уже ужесточал требования к продаже продуктов в начале 2019 года, когда были введены новые требования к стандартам раскрытия информации при продаже ИСЖ. «Мы собираем большое количество данных и проводим их всесторонний анализ для выявления причин и способов предотвращения мисселинга. Я уверен, совместными усилиями регулятора и страховщиков мы найдем баланс между защитой уязвимых инвесторов и свободным доступом граждан к страховым продуктам с защитой капитала», — отмечает Иван Чубарь ●

КАК МЕНЯЛСЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ (ОБЪЕМ В МЛРД РУБ.)

