

*Накопительное страхование жизни – один из самых неоднозначных, но перспективных инвестиционных инструментов на российском рынке. Потенциал этого сегмента огромен – пока в накопительных страховых программах задействовано не более 6% россиян. Чтобы повысить доверие к этому продукту россиян, запуганных дефолтами и кризисами, финансовые власти задумались о создании органа, аналогичного Агентству по страхованию вкладов. Страховщики предлагают ввести законодательную норму, по которой клиент сам может определить, в какие инструменты будут вкладываться его средства. А пока участники рынка пытаются стимулировать интерес потребителей при помощи комплексных продуктов, объединяющих страховку и депозиты.*

В системе накопительного страхования жизни (НСЖ) задействованы всего лишь 6% россиян, в то время как на Западе это около 80% населения. Долгосрочное страхование не слишком популярно в России. «Мы не привыкли планировать свое будущее на длительный срок, так же как и задумываться о том, что будет с нашим здоровьем через относительно большой период времени. Поэтому и с институтом страхования жизни россияне знакомы еще очень слабо. Причин этому можно назвать множество: восприятие гражданами экономической ситуации как нестабильной, наличие более серьезных и значимых проблем, слабое доверие к финансовым институтам», – говорит генеральный директор компании «АльфаСтрахование-Жизнь» Алексей Слюсарь.

Последние несколько лет этот сегмент страхового рынка растет на 25–30% в год. «Если говорить о социальном портрете клиентов, оформляющих договор на накопительное страхование жизни, то это, как правило, женщина, реже мужчина, от 30 до 50 лет, имеющие высшее образование, постоянное место работы, чаще занимающие руководящую позицию (директора, руководители подразделений), средний или выше среднего доход, семейные, с одним-двумя несовершеннолетними детьми. Это люди с высоким уровнем жизненной и информационной активности, думающие о своем будущем», – говорит директор департамента продаж и продуктов Росгосстрах Банка Вилен Ли.

### **Как это работает**

Накопительное страхование жизни представляет собой страхование жизни и здоровья с возможностью накопления определенной суммы денежных средств и получения гарантированного инвестиционного дохода по окончании срока действия программы. Срок страхования в среднем составляет от пяти до 20 лет. При этом, отмечает Вилен Ли, чаще всего договоры по программе заключаются на минимальный срок – пять лет.

На все время действия страховки потребителю обеспечено получение возмещения, если у страхователя возникнут серьезные проблемы со здоровьем. Страховыми случаями считаются временная потеря трудоспособности в результате получения телесных повреждений, долгосрочная потеря трудоспособности, повлекшая инвалидность, смерть застрахованного. Страховая защита в полном объеме начинает действовать сразу после приобретения полиса, даже если сделан всего один взнос. Сколько бы выплат страхователь ни получал, это не уменьшает размера суммы, которая ему причитается по окончании действия полиса. В случае смерти застрахованного средства перечисляются наследникам. Договор страхования можно расторгнуть и получить так называемую выкупную сумму и доход, накопленный к этому моменту. Выкупная сумма представляет собой разницу между внесенной суммой взносов и расходами страховой компании на обслуживание клиента. В зависимости от того, как долго длилось действие договора, страховая компания может удержать до 25–30% от внесенной суммы.

Оформление договора накопительного страхования жизни может занимать несколько месяцев. Столь длительная процедура обусловлена необходимостью прохождения полного медицинского осмотра. Страховщики не рискнут заключать договор накопительного страхования жизни с клиентами, страдающими серьезными заболеваниями сердца, психическими отклонениями, диабетом, онкологическими заболеваниями.

После заключения договора накопительного страхования жизни к оговоренному возрасту страхователь получает запланированную сумму, и приятным бонусом к ней идет доход, полученный страховой компанией от инвестирования его средств. Размер взносов, периодичность которых также оговаривается заранее, зависит от размера выбранной страховой суммы, срока страхования, возраста и пола. «Чем старше страхователь, тем дороже ему обойдется полис накопительного страхования жизни», – констатирует начальник управления координации продаж инвестиционных продуктов Нордеа-банка Денис Клюковский.

Внесенные по страховке деньги делятся на две части. Одна часть откладывается на страховую защиту потребителя, а вторая накапливается для последующей выплаты.

Накопительная часть инвестируется и приносит доход. В доходной части и заключается привлекательность или, вернее, непривлекательность накопительного страхования жизни для российского страхователя. «Невысокая популярность этого вида страхования, в частности, обусловлена низким показателем гарантированной доходности по страхованию, который объясняется отсутствием возможности у страховщиков инвестировать в рискованные, но потенциально высокодоходные активы», – отмечает Алексей Слюсарь. Пока перечень возможных инструментов для инвестирования страховой компанией не слишком обширен, страховщики имеют право инвестировать деньги, полученные по этому виду страхования, без ограничений лишь в гарантированные государством федеральные ценные бумаги. В зависимости от экономической обстановки в разные годы величина дохода будет разной, когда меньше, когда больше. Последние несколько лет размер инвестиционного дохода по договорам накопительного страхования жизни составлял до 10% годовых. Такая доходность отчасти позволяла конкурировать с «длинными» банковскими депозитами. Однако страховщики и банкиры выбрали другой путь, став партнерами.

Синергия бизнеса банков и страховых компаний позволила вывести на рынок комплексный продукт. Идея состоит в том, чтобы клиент вложил часть денег в систему накопительного страхования жизни, а оставшуюся часть положил на депозит по ставкам выше средних. Это позволяет частично нивелировать проблему слишком низкой доходности накопительного страхования жизни. Доходность таких депозитов варьируется от 7% до 12% годовых. Срок вклада у опрошенных «МН» банков не превышает год, а максимальная сумма депозита может составлять не более пяти первоначальных страховых взносов в НСЖ. По словам банкиров, такие продукты пока пользуются популярностью лишь у состоятельных граждан.

«Сейчас банки активно начинают осваивать тему продажи НСЖ страховых компаний – партнеров. Многие из них приобретают свои «жизненные» компании. Если ранее речь шла о страховании жизни в рамках кредитных продуктов, в частности ипотеки, то теперь можно говорить об интересе банков к классическому накопительному страхованию», – отмечает Вилен Ли из Росгосстрах Банка. По оценке компании «Allianz РОСНО Жизнь», до половины ежегодного прироста бизнеса рынок страхования жизни получил от инвестиционно-страховых продуктов, преобладающая доля которых продается именно через банки. «Если средняя сумма по полисам инвестиционно-страховых продуктов, которые открывались через агентский канал, составляет около 300 тыс. руб., то через банковский – ближе к 1 млн руб. К слову, средний возраст клиентов, приходящих через банки, приходится на интервал между 45–50 годами, преобладающую долю составляют мужчины», – говорит заместитель гендиректора СК «Allianz РОСНО Жизнь» Максим Пушкарев. По словам эксперта, на рынке очевиден возросший интерес таких крупных банков, как Сбербанк, Альфа-Банк, Юникредит банк, Номос-банк, Нордеа-банк, Ситибанк, Райффайзенбанк, к традиционным накопительным программам и инвестиционно-страховым продуктам.

### ***Чего не хватает?***

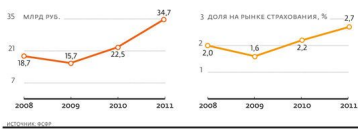
Несмотря на то что рынок накопительного страхования жизни ежегодно прирастает почти на треть, по мнению экспертов, ему необходимы стимулы, без которых его развитие до зарубежных масштабов невозможно. Придать импульс рынку должны сразу несколько идей, отмечают участники рынка. «Во-первых, поддержка Минэкономразвития идеи использования в России системы unit-linked. Концепция unit-linked предполагает более высокий потенциальный доход по сравнению с обычным накопительным страхованием жизни за счет инвестирования по желанию клиента в более рискованные и потенциально более доходные финансовые инструменты. Соответственно, возрастет доходность инвестиционного страхования жизни по сравнению с существующими продуктами», – констатирует Алексей Слюсарь. Вторым фактором должен стать анонсированный запуск накопительного страхования жизни Сбербанка, которого ждет весь рынок. «Это создаст импульс к значительному увеличению как данного сегмента, так и рынка страхования жизни в целом», – отмечает Вилен Ли.

Кроме того, необходимы гарантии, которые будут не менее серьезными, чем система страхования вкладов. Этот вопрос пока в стадии обсуждения, но недавно ФСФР приняла решение о создании рабочей группы для обсуждения модели создания в России гарантийного фонда по долгосрочному страхованию жизни.

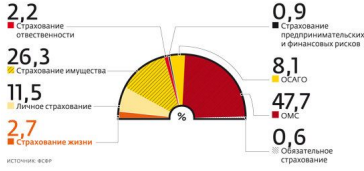
### ***А как на Западе?***

В странах с устойчивыми страховыми традициями доля накопительного страхования жизни достигает 70–80% от всех страховых сборов. Полисы долгосрочного накопительного страхования жизни имеют приблизительно 90% взрослого населения. В структуре ВВП доля страхования жизни в среднем по Европе составляет 6–10%, в Швейцарии – 12%, в России она ничтожна. Во Франции на страховые полисы, и прежде всего на полисы накопительного страхования, приходится около 30% всех финансовых активов населения и 10% их суммарного имущественного достояния. В целом отечественные и зарубежные страховые продукты по накопительному страхованию жизни идентичны, потому что наши страховщики разрабатывали их на основе западных программ. Однако сравнивать тарифы и размеры страховых сумм не приходится, потому что на Западе и прожиточный уровень выше, и продолжительность жизни дольше.

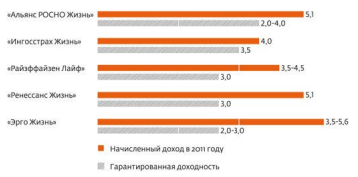
Динамика прироста страховых премий в страховании жизни



Доля накопительного страхования жизни в структуре страхования в 2011 году



Сравнение фактической и гарантированной доходности при страховании жизни, %



Автор: [Ирина Менкова](#) [Риелити](#) , 27.06.12