Страхование жизни: глобальные перемены

В конце мая в Санкт-Петербурге прошел традиционный Investfunds Forum XIII — конференция институциональных инвесторов. В данном обзоре — ключевые тезисы спикеров секции, посвященной страхованию жизни. Стоит отметить, что эту тему в рамках форума эксперты обсудили впервые.

Виктор Дубровин, вице-президент, Всероссийский союз страховщиков:

— Спецификой нашего рынка страхования жизни является то, что глобальные перемены на нем начались не в феврале этого года, а в 2021 году, усиливаясь к четвертому кварталу 2021 года. И по сути, уже 2022 год мы начинали достаточно реформированной отраслью. Рынок страхования жизни на своем современном этапе прошел путь уже более чем в 20 лет. И за эти 20 лет он очень активно развивался, пережил все кризисы, и что удивительно — достаточно хорошо. У нас нет потерь среди игроков, несмотря на такую длительную историю. Мы пришли к тому, что сборы по 2021 году составили 55 млрд рублей, резервы по итогам 2021 года — 1.5 трлн рублей. И особенно важно, что по итогам 2021 года мы имели портфель, который состоял почти из 4.5 млн действующих договоров.

Мы в 2021 году, так же как и многие финансовые рынки либо финансовые институты, прошли через ужесточение регулирования. Причем ужесточение регулирования проходило плавно на протяжении всего 2021 года.



Мы перешли и к институту квазитестирования, которое у нас пока в квазиварианте. Мы пришли к тому, что у нас внедрено указание Банка России, которое определяет максимальное количество параметров продукта. Это тоже, наверное, уникальная история, которой нет ни у кого. И для нас это было достаточно большим вызовом, который коллеги очень неплохо преодолели.

Борис Борзунов, руководитель управления инвестиционного страхования, Росгосстрах Жизнь:

— Поговорим о розничных инвесторах. Центральный банк через консалтера опрашивал розничных инвесторов, чтобы выяснить, что они сами о себе думают. Получились интересные результаты: например, 20% опрошенных не знают, что такое риск-менеджмент, 39% держат диверсифицированный портфель из одной бумаги. Целых 56% инвесторов считают, что прежде чем заниматься инвестициями, нужно сформировать какую-то подушку. Однако сколько из них так действительно делает — непонятно.

Виктор Дубровин:

— Есть ли сейчас спрос? Можете ли вы его обеспечивать? Как хеджироваться?

Алексей Поляков, управляющий директор, Сбербанк КИБ:

— Сейчас такая ситуация, что мы, наверное, поставляем 100% рынка. Это и радостно, и печально. Конкуренции нет, все иностранцы ушли, а мы продолжаем поставлять продукты. К сожалению, они все в рублях, но, с другой стороны, они сделаны в российском праве, и мы расплачиваемся за свои продукты. Мы сузились, зато наши продукты стали более надежными.

У нас, конечно, underline — это российские акции, российские облигации и процентные ставки. И мы сейчас пытаемся также развивать квазивалюты, квази hard currency. Например, у нас есть идея сделать ноты в китайском юане: будем все выплачивать в рублях, но привязаны они будут к юаню. Мы работаем над этим проектом. Будем также другие валюты постепенно вводить.

Рынок растет, хотя, конечно, он еще далек от уровня прошлого года. К нам приходит много наших бывших клиентов, и мы хеджируем инвестиционное страхование жизни, которое осталось.

Мы также делаем варранты — это опционы, которые «завернуты» в ноту. Мы быстро научились их регистрировать. Мы одни из первых много лет продвигали эту идею в ЦБ и участвовали в создании закона, который регулирует структурные ноты. Мы умеем довольно быстро и дешево «заворачивать» любую идею. Когда приходят уважаемые клиенты из страховой компании, мы можем за две-три недели сделать ноту и «завернуть» продукт, который клиент хочет.

Виктор Дубровин:

— С учетом того, что озвучил Алексей, что вы предлагаете в качестве рисковой части сейчас и что в реальности пользуется наибольшей популярностью?

Данил Нехамкин, главный казначей, РСХБ-Страхование жизни:

— Все брокерские инвестиционные компании устраивали достаточно агрессивный маркетинг, предлагая свои продукты, услуги, приложения, которые очень красиво отображают процесс покупки акции или облигации.

Это было в конце прошлого года. В тяжелых раздумьях я находился где-то до февраля, а потом настал февраль. И все эти наши прекрасные розничные инвесторы, которые, как выяснил Борис, не всегда считают себя суперквалифицированными, но при этом торгуют Tesla, сейчас находятся в небольшом или большом минусе. И когда будет плюс, пока непонятно.

С точки зрения инвестиционного страхования жизни, естественно, произошло сильное сужение возможностей инвестирования. Если раньше мы могли с помощью наших зарубежных партнеров инвестировать в акции и индексы практически всего мира, то сейчас мы остались только с Россией. Инструменты есть, но они, естественно, сильно хуже, потому что российский рынок значительно меньше американского и мирового.

Дальше у нас и у всех страховщиков жизни, кто занимался ИСЖ, возникли проблемы с поставками хеджирующих инструментов. Западные инвестиционные банки, независимо от того, попала компания или финансовая группа, которой принадлежит страховая компания, в какой-либо санкционный список, просто отказываются общаться. Я тем более не говорю про совершение каких-то дополнительных действий, покупок и продаж, расчета каких-то индексов и цен.

Хотел бы отметить, что с точки зрения рискового фонда ИСЖ мы сейчас сосредоточены на российских индексах, на российских кастом-индексах, которые состоят из российских акций. Мы сосредоточены на blue chips, российских корзинах акций, на которые могут быть наложены различные варианты pay-off. В целом я думаю, что ИСЖ какое-то время еще поживет. Я думаю, что год-два-три при условии отсутствия каких-то резких фатальных ограничений и колебаний в мировой политике мы еще просуществуем.

Целых 56% инвесторов считают, что прежде чем заниматься инвестициями, нужно сформировать какую-то подушку. Однако сколько из них так действительно делает — непонятно

Виктор Дубровин:

— Вернемся к представителю банковского сообщества. Для страховщиков банковская дистрибуция имеет большое значение. Что в рознице сейчас интересно из продуктов страхования жизни?

Антон Котляр, руководитель направления, Сбербанк:

— Я вернусь к клиентоцентричному подходу, который для нас как для розницы является основополагающим. В связи с происходящим мы несколькими подходами обращались к тому, как выстроено текущее отношение розничного клиента к инвестициям.

Обнаружили для себя достаточно приятные цифры: всего лишь треть наших клиентов на текущий момент открещивается от слова «инвестиции» по тем или иным причинам и размещает деньги на депозитах либо ищет для этих денег альтернативные решения в кэше либо в собственных проектах. А доминирующая масса (70%) свой фокус с инвестиций не убирает, очевидно, потому, что базовые потребности людей в формировании капитала и получении рентного дохода от уже сформированного капитала никуда не деваются.

Уверенность в таком настроении клиентов позволяет нам создавать те цифры, которые коллеги уже показывали, — 20 млн клиентов с брокерскими счетами. Достигнута критическая масса: около одной пятой активного финансового населения России имеет инвестиционные продукты, поэтому мы считаем, что скоро увидим возвращение розничного инвестора к инвестициям.

При выходе из пиковой ситуации мы видим, что естественный спрос у клиентов лежит в области наиболее прозрачных и классических решений. Поэтому мы с коллегами из «Сбербанк Страхование жизни» сделали программу Unit Linked — это модельные портфели в страховой оболочке, ценность которых заключается в том, что они сегментированы по риску для клиентов и имеют условно бессрочный горизонт инвестирования.

Такой продукт предполагает внутреннюю сегрегацию взноса клиента в фонд и деление этого фонда на юниты, рост и снижение которых зависит от рыночных условий. Это позволяет значительно увеличить гибкость и ликвидность обозначенной стратегии.

Резюмируя: мы как розница учитываем, что рынок страхования жизни с инвестиционной составляющей переориентируется на наиболее прозрачные гибкие коллективные решения, которые в совокупности с преференциями страховой оболочки станут «win-win» стратегией как для инвестора, так и для страховщика.

Виктор Дубровин:

— Как вы ощущаете изменение спроса со стороны клиента? Что хочет клиент в последнее время, на что он больше ориентируется? Коллеги вывели достаточно широкие линейки продуктов. А с чем приходит к вам клиент?

Евгений Гуревич, генеральный директор, Капитал Лайф Страхование Жизни:

— Мы живем в непростое время, сейчас все быстро и сильно меняется. Когда в спокойные времена регулятор выдвигает новые и новые требования, это никому не нравится. Но ценность роли регулятора, роли СРО и роли сообщества познается именно в моменты кризиса. Те самые требования оказываются колышками, которые спасают отрасль.

Сегодня важно сказать, что позиция, которую заняли регулятор и ВСС как СРО, показывает, что мы можем находить компромиссы и быстрые решения для рынка. Гораздо более быстрые, чем в спокойные времена. За это надо сказать спасибо Центробанку и ВСС.

Именно это позволило нам как отрасли сохранить деньги клиентов. Мы все должны четко понимать, что мы берем деньги физических лиц и несем полную ответственность за то, чтобы вернуть их владельцам, когда произойдут неблагоприятные события.

Конечно, клиентам нужна защита. В тяжелые времена клиенты начинают больше сберегать. Согласно исследованиям, средний житель России сберегает одну месячную зарплату в год. Много это или мало? Понятно, что для Москвы это довольно приличные деньги, а для регионов — небольшие. Сегодня видим растущий интерес наших страхователей к продуктам накопительного страхования своей жизни.

Да, наша компания всегда развивалась как классическая страховая компания. Мы, наверное, единственные растили на рынке свою агентскую сеть. Доля партнерских продаж у нас сегодня составляет 12%. Мы работаем, конечно, с банками, но основные продажи делает именно агентская сеть. Мы видим, что люди хотят защитных инструментов, они хотят и могут копить. Инвестиции от накоплений как раз в первую очередь отличаются тем, что люди платят очень небольшие деньги (месячный взнос у нас начинается от 1500–2000 рублей), но платят долго — пять-семь-десять-пятнадцать лет. Этим они и защищают себя, и создают возможности своим детям.

Мы видим гораздо больший интерес к детским программам, программам на образование. И, конечно, мы видим гораздо больший интерес к комплексным программам защиты жизни и здоровья, имеющим новые медицинские опции.

С точки зрения инвестиционного страхования жизни, естественно, произошло сильное сужение возможностей, куда можно инвестировать

Санкт-Петербург

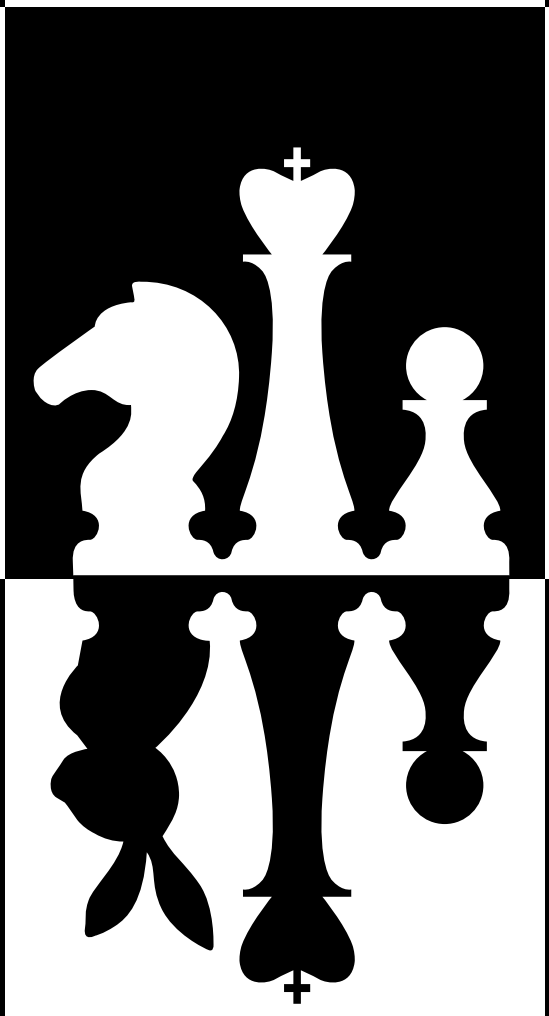
8–9 декабря

XX

Юбилейный российский
облигационный конгресс

Cbonds
congress

100
эмитентов



Организация
B2B
встреч

Более
80
спикеров

1000
участников

2 дня
деловой
программы

cbonds-congress.com

4 дня
неформальных
мероприятий