



По результатам последних двух лет - 2016-2017 года сборы по страхованию жизни показали значительный рост. Основным драйвером роста стал сектор "банковского страхования", но в отличие от прошлых лет не за счет страхования, вмененного при получении кредита, а за счет инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Многими банками такой страховой продукт предлагается в качестве альтернативы вкладам, так как при позитивном сценарии он может обеспечить значительно более высокий доход. Продукт сложен для восприятия, поскольку для его понимания необходимо не только знать основы страхования, но и иметь представления об инвестиционной сфере.

Инвестиционное страхование жизни - продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы, предлагаемые страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.).

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

1. дожитие до окончания действия договора страхования,
2. смерть по любой причине.

Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100% уплаченного страхового взноса, увеличенного на размер инвестиционного дохода.

Сроки страхования могут составлять от трех лет. Оплата страхового взноса может производиться либо единовременно, либо в течение срока страхования равными платежами (ежемесячно, ежегодно). Дополнительно в полис могут быть включены иные страховые риски (смерть в результате несчастного случая, смерть в результате ДТП и т. д.), страховые суммы по которым устанавливаются отдельно и, как правило, превышают основную страховую сумму.

Страховой взнос, полученный от клиента, разбивается на гарантированную часть и инвестиционную. Гарантированную часть страховая компания инвестирует в консервативные финансовые инструменты с фиксированной доходностью. Полученный доход помогает обеспечить гарантированную сумму выплаты. Инвестиционная часть вкладывается в высокодоходные, но и одновременно,

финансовые инструменты с высоким риском, за счет которых и предполагается существенный инвестиционный доход.

ИСЖ не является средством получения гарантированной прибыли. Если выбранная инвестиционная стратегия «не сработала», клиент по истечении срока страхования получает только сумму так называемого гарантированного дохода, который, как правило, составляет не более 100% от внесенных страховых платежей.

Классическую страховую рисковую составляющую также нельзя назвать ощутимой, так как при наступлении страхового случая по стандартным рискам (например: «смерть по любой причине») возмещается внесенный страховой взнос с инвестиционным доходом, рассчитанным на дату наступления страхового события. Только при наличии дополнительных рисков (например: «смерть в результате несчастного случая») можно получить дополнительную сумму, как правило, также не превышающую 100% взноса.

К положительным качествам инвестиционного страхования жизни можно отнести наличие налоговых льгот: получение налогового вычета в размере 13% от оплаченного страхового взноса и отсутствие обязательств уплаты налогов по страховой выплате. Максимальный размер страхового взноса, с которого можно получить налоговый вычет, ограничен и составляет 120 тыс. рублей, причем применяется только для договоров сроком от пяти лет, но при получении дохода, превышающего ставку рефинансирования, размер превышения облагается подоходным налогом. Таким образом, максимально возместить можно 15 600 рублей.

По сравнению с банковскими депозитами ИСЖ обладает положительными юридическими особенностями. С момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или возврата премии при расторжении договора денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Средства не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду, не подлежат разделу между супругами при разводе и не нуждаются в декларировании.

Договор может быть заключен в пользу любого лица (выгодоприобретателя), и в случае реализации риска «смерть» выплату получит именно это лицо, а не наследники. При этом нет необходимости в ожидании вступления в права наследования.

Наличие гарантированной суммы выплаты в договоре также является дополнительным преимуществом, немаловажным при инвестировании в рисковые инструменты.

Одним из основных минусов инвестиционного страхования жизни является отсутствие возможности досрочного расторжения договора с получением всех уплаченных страховых взносов. Поскольку минимальный срок таких договоров составляет три года, а в большинстве случаев они заключаются на пять лет, это может стать существенной проблемой. Но в любом случае не такой острой, как в договорах накопительного страхования. При расторжении договора страхования клиент может получить только выкупную сумму. Как правило, при оплате страхового взноса единовременно выкупная сумма составляет 75—90% от размера взноса. Но в зависимости от условий договора, срока страхования, порядка оплаты страховых взносов и даты расторжения договора размер выкупной суммы может быть существенно ниже либо равен нулю.

Инвестиционное страхование жизни — это договор страхования, который имеет определенный перечень исключений, по которым не каждый случай ухода из жизни признается страховым. Как минимум это стандартные исключения из Гражданского кодекса РФ (случаи, произошедшие в результате умышленных действий застрахованного, военных действий, гражданских волнений, а также воздействия радиации), но перечень исключений может быть очень существенно расширен договором.

Существенным недостатком является отсутствие гарантийного фонда, который смог бы обеспечить выплату клиенту в случаях отзыва лицензии или банкротства страховой компании. Если при отзыве лицензии страховщик не передал портфель или не расторг договоры с возвратом премии (как предполагает закон), получить возмещение можно, только включившись в реестр кредиторов.

Конечно, самым очевидным минусом данного продукта является отсутствие гарантированного дохода. При негативном развитии стратегии клиент по окончании срока действия договора получит только гарантированную этим договором выплату.

Таким образом, исходя из подробной классификации и описания продукта, для "запуска" данного продукта банку необходимо провести ряд процедур, отличающихся от разработки стандартных банковских продуктов.

Дело в том, что ИСЖ - страховой продукт, а по закону "О банках и банковской деятельности", банк - не имеет права заниматься деятельностью не указанной в данном законе, например, страховой.

Поэтому в первую очередь, в случае внедрения в свою линейку продукта ИСЖ банку необходимо получить роль "посредника" страховой компании, предлагающей данный продукт, заключив двухстороннее соглашение о сотрудничестве со страховой компанией, предлагающей услуги ИСЖ.

В дальнейшем необходима интеграция ПО системы с продуктом ИСЖ в IT-инфраструктуру банка, отработка взаимодействия ПО и сотрудников, то есть происходит интеграция системы в банк - установка утилитов и отработка пользования ими. Между тем, банк для учета поступающих денег в договоре со страховой компанией должен указать способ учета денежных средств, зачастую они аккумулируются на счетах в самом банке и в дальнейшем банк в соответствии с соглашением передает их в пользование страховой с учетом договоренности.

После отработки юридических, нормативно правовых аспектов и решения интеграционной процедуры, банку необходимо выделить и провести маркетинговую кампанию для привлечения клиентов в данный продукт, условия проведения кампании и критерии определяются самим банком из условий продукта (сегмент - mass, VIP, эксклюзивный продукт).

Далее, банку необходимо провести обучения ответственных за продажи сотрудников, внося данный продукт в их KPI. В большинстве случаев обучение проводится совместно с тренинг-менеджерами страховой компании.

Заключительным шагом является получение доверенностей на "клиентских" сотрудников банка, которые оформляют договора ИСЖ и устройство их на ставку совмещения в страховой компании (зачастую 0.1 ставка с минимальным ФОТом).

Процесс внедрения выглядит следующим образом (рис. 1).

Рис. 1

Сокращенная процедура внедрения ИСЖ в качестве "продукта" Банка