

Принцип шаурмы

ИСЖ как страховой продукт с инвестициями внутри

Текст: Сергей Макаров, независимый финансовый советник, заместитель директора Национального центра финансовой грамотности, эксперт Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»



Инвестиционное страхование жизни – сложный финансовый продукт, состоящий из страхового и инвестиционного компонентов. Именно поэтому важно осознанно подходить к его использованию. В этой статье разберёмся с основными особенностями ИСЖ.

Некорректные продажи

В 2018 году инвестиционное страхование жизни было одним из самых быстрорастущих сегментов страхового рынка. За первое полугодие его объёмы выросли на 65% по отношению к 2017 году и достигли 138 млрд рублей.

К сожалению, это происходило не потому, что ИСЖ – нужная всем финансовая услуга, а по причине навязывания банками этого продукта своим клиентам.

В конце 2018 года журналист издания «Профиль» задал мне вопрос: «Как может повлиять на рынок ужесточение Банком России требований к раскрытию информации по ИСЖ при продаже?» Я ответил, что объём рынка уменьшится за счёт уменьшения случаев некорректных продаж. Так и произошло. Сборы по полисам ИСЖ, по данным ЦБ РФ, за первую половину 2019-го упали сразу на треть, до 92,3 млрд рублей.

Как работает ИСЖ



Из этого можно сделать вывод, что услуга ИСЖ во многом навязана и клиенты далеко не всегда понимают, что же они купили. Именно поэтому важно разобраться в тонкостях этого продукта, что мы сейчас с вами и сделаем.

Как работает ИСЖ

Если коротко, то ИСЖ — это инвестиции в страховой оболочке. При покупке полиса ИСЖ часть денег вкладывается в различные инвестиционные инструменты для получения дохода. Вы можете выбрать, во что инвестировать: в определённые акции, золото, нефть, западные рынки (в совокупности или по секторам). Есть даже ИСЖ на акции четырёх компаний — производителей пива и сигарет.

Другая часть идёт на оплату страховых рисков. В случае смерти застрахованного лица компания выплачивает родственникам 100% (иногда 200%, это зависит от условий договора) страховой суммы. В случае дожития клиент получает всю инвестированную сумму и потенциальный инвестиционный доход.

То есть снаружи ИСЖ — страховой продукт со всеми особенностями. Внутри — инвестиции, структурированные определённым образом. Образно говоря, это такая финансовая «шаурма»: смесь инвестиционных инструментов завернута в лаваш страхования.

Срок полисов — от трёх до десяти лет. Как правило, вы вкладываете всю сумму сразу (на 3–5 лет); возможны также дополнительные вложения (для полисов на 5–10 лет).

Как я уже говорил, в конце срока действия продукта вам должны вернуть 100% вложенных денег (это гарантирует страховая компания), а вот будет доходность или нет — зависит от цены на тот актив, в который вы вложились (акции, золото, нефть и т. д.). Актив, кстати, в некоторых продуктах можно менять в процессе инвестирования.

Инвестиционная часть взноса, в свою очередь, также разбивается на две части — гарантийную и рисковую.

Первая размещается в надёжные инструменты — банковские депозиты, государственные и корпоративные облигации. Цель этой части — обеспечить возврат 100% средств клиента. За счёт неё капитал растёт до суммы первоначального взноса.

ИСЖ, как и шаурма, продукт не на каждый день, но в некоторых ситуациях может выручить

Например, человек вложил в ИСЖ 100 тыс. рублей сроком на 5 лет. Страховая компания вложит 70 тыс. рублей в консервативные инструменты с доходностью, скажем, 7,5% годовых. В результате через 5 лет она получит те самые 100 тыс. рублей, что обеспечит сохранность первоначальной суммы.

Вторая часть вкладывается в рискованные инструменты срочного рынка, которые позволяют в случае удачного исхода заработать дополнительную доходность и часть её отдать клиенту, купившему полис, а часть — оставить себе в качестве прибыли.

Особенности ИСЖ

Журналисты, запрашивая комментарий, зачастую просят меня рассказать о плюсах и минусах инвестиционного страхования жизни. Я склонен говорить не о достоинствах и недостатках, а о ключевых особенностях продукта и о том, для каких целей можно использовать тот или иной финансовый инструмент.

Начнём с особенностей.

- **Страховая защита.** Мы о ней уже говорили: минимум 100% при уходе из жизни застрахованного. Можно назначать выгодоприобретателя. Деньги перейдут не по наследству, а адресно за две недели. При дожитии до окончания срока программы, естественно, клиент получает всю сумму вложений и дополнительный инвестиционный доход, если он имеется по итогам работы стратегии.
- **Юридическая защита.** Полисы ИСЖ защищены от судебных претензий. На основании ст. 34 п. 2 Семейного кодекса и ст. 128 ГК РФ взносы клиента в программу и инвестиционный доход остаются юридически неприкосновенными на протяжении всего срока действия программы, поскольку на время действия договора страхования уплаченный взнос является страховой премией и обязательством страховой компании о выплате при наступлении рисков по договору. Продукт не делится при разводе, деньги нельзя отсудить. При налождении взыскания или аресте имущества деньги в ИСЖ не конфискуют.
- **Выкупная сумма.** Если вы захотите вернуть деньги раньше окончания действия программы, то в первые годы сможете забрать меньше, чем вложили. Например, на второй год — 60–70% вложенных денег. Ближе к концу срока договора выкупная сумма увеличивается до 97%. При расторжении договора в течение первых 14 календарных дней с даты оформления договора страховая компания выплачивает всю сумму взноса клиента.
- **Налоговые льготы.** Во-первых, есть возможность получить налоговые вычеты для полисов сроком от 5 лет на взносы до 120 тыс. рублей в год, то есть 15,6 тыс. за год. Во-вторых, НДФЛ уплачивается только с дохода, превышающего ставку рефинансирования ЦБ РФ. В-третьих, страховые выплаты не облагаются налогами в случае ухода клиента из жизни.

- **Гарантия только страховой компании.** То есть полисы страхования жизни не покрываются системой страхования вкладов, хотя ЦБ рассматривает введение такой возможности не ранее 2021 года. Пока имеется только механизм перестрахования или механизм передачи полисов одному из страховщиков, входящих в Топ-10, без смены условий.
- **Валюта.** Программа ИСЖ может быть открыта как в рублях, так и в долларах. Суммы — от 300 тыс. рублей для единовременного взноса.

Нужно ли вам ИСЖ?

Здесь можно продолжить метафору шаурмы. ИСЖ, как и шаурма, продукт не на каждый день, но в некоторых ситуациях может выручить. И ещё: если вы не знаете, нужен ли вам финансовый инструмент, то он вам не нужен.

Иногда ИСЖ можно использовать под конкретную краткосрочную цель с юридической защитой и потенциальным доходом. Например, покупка автомобиля через 3–5 лет. Если уже есть начальная сумма, то её можно инвестировать в ИСЖ — плюс делать дополнительные вложения на депозит. При этом нужно рассматривать и альтернативные варианты: открыть индивидуальный инвестиционный счёт, купить облигации и получить налоговые вычеты.

Этот вид страхования также может быть интересен в том случае, если стоит задача обеспечить полную юридическую защиту инвестиций от имущественных притязаний со стороны.

Вывод: в 80% случаев ИСЖ вам не нужно, можно или вовсе обойтись без него, или использовать его в комплексе с другими инструментами. Отталкивайтесь от своих целей, а не от плюсов и минусов продукта или его доходности.

Если всё же задумываетесь об использовании этого инструмента, то при выборе обращайте внимание на срок продукта, страховые риски, которые туда заложены, условия расторжения, уровень защиты капитала, базовый инвестиционный актив, к которому привязана доходность, возможность менять этот актив.

Мисселинг

Почему же при этом продажи полисов ИСЖ столь значительно росли? Для этого было и есть несколько причин.

- Полис ИСЖ предлагают клиентам под видом депозита, обещают высокую до-

ходность, которая на деле не гарантирована. Дополнительно заманивают налоговыми вычетами, маскируя их под гарантированную доходность. Например, клиент хочет открыть депозит, а ему говорят: вот есть вместо депозита очень похожий продукт. При этом обещают 13% доходности, а это на самом деле потенциальный налоговый вычет. Но у клиента в глазах 13% — и он соглашается.

- Комиссия банка или страхового агента с продажи полиса составляет примерно 8–10%. Например, в 2017 году банки получили от страховщиков свыше 50 млрд рублей комиссии за продажи различных полисов страхования жизни. Да и менеджер в банке не останется без премии. Продал полис со взносом 500 тыс. рублей — заработал 20–30 тысяч.
- Постепенное снижение ставок по депозитам. В этих условиях вполне логично искать более интересные варианты вложения средств, при этом сохраняя надёжность. ИСЖ для этого почти подходит, вот только доходность, повторю, не гарантирована. По информации Банка России, средняя доходность по завершившимся трёхлетним договорам ИСЖ в 2018 году составила 3,3% годовых, по пятилетним — 2,4%.

30 октября 2019 года Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП) представила результаты очередной волны независимого мониторинга «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России». Вот несколько любопытных фактов о том, как банки продают полисы ИСЖ либо гибридные продукты, совмещающие в одном пакете депозит с повышенной ставкой и полис ИСЖ.

В 8 из 27 банков менеджеры предлагали вклад на более выгодных условиях при оформлении инвестиционных продуктов (ИСЖ, ИИС, НСЖ, облигации и пр.).

В 13 из 27 банков инвестиционные продукты предлагались в качестве полной замены вклада.

Самым популярным продуктом на замену вкладу стало инвестиционное страхование жизни ИСЖ (9 из 13).

Сотрудники отделений большинства банков не предупреждали потребителей о рисках вложения средств в гибридные инвестиционные продукты, а именно

об отсутствии гарантии доходности и гарантии сохранности средств (ИСЖ не подлежит государственному страхованию), а также о невозможности досрочного расторжения договора без потери части денежных средств.

Как быстро понять, что именно вам предлагают — депозит или страховой полис? Даже если вы не очень разбираетесь в договорах, различить вклад и ИСЖ очень просто: в первом случае договор будет с банком, во втором — со страховой компанией.

Полис ИСЖ предлагают клиентам под видом депозита, обещают высокую доходность, которая на деле не гарантирована

Если вы уже приобрели полис, толком не разобравшись, то деньги можно вернуть без потерь в течение 14 дней с момента подписания договора, воспользовавшись так называемым периодом охлаждения и отказавшись от полиса. Если он приобретён давно, то расторгать договор не имеет смысла, поскольку выкупная сумма будет меньше, чем внесённые при покупке средства. А если дождаться окончания действия полиса, то вы вернёте как минимум 100% вложенных денег и потенциально можете получить инвестиционную доходность.

Подводим итоги.

- ИСЖ — инвестиции в страховой оболочке. В нём есть стопроцентная защита вложенных денег от страховой компании и пока нет гарантий от Агентства страхования вкладов, как по депозитам.
- Особенности продукта:
 - срок действия — от трёх до 9 лет;
 - суммы — от 300 тыс. рублей или эквивалент в валюте;
 - стопроцентная защита капитала при гарантии страховой компании;
 - юридическая защита от взысканий;
 - налоговые льготы.
- Если вы не знаете, нужен ли вам ИСЖ, то он вам не нужен.
- Различить вклад и ИСЖ очень просто: в первом случае договор будет с банком, во втором — со страховой компанией.
- Если вы приобрели полис, толком не разобравшись, то деньги можно вернуть без потерь в течение 14 дней с момента подписания договора. 🙌