

Почему страховщики жизни не хотят создавать гарантийный фонд, а само страхование жизни не должно быть обязательным и кто в кризис готов тратить деньги на эту услугу, в интервью «Банки.ру» рассказал генеральный директор крупнейшего российского «лайф»-страховщика «Сбербанк страхование жизни» Максим Чернин.

– Максим, кто, кроме кредитных заемщиков, сейчас покупает страхование жизни? И зачем?

– Прежде всего, кредитные заемщики не составляют большинства клиентов страховщиков жизни. Уже по итогам 2014 года объемы кредитного страхования жизни впервые за 5–6 лет снизились: доля страхования кредитных заемщиков составила около 41% рынка, а 59% пришлось на продукты, никак не связанные с кредитами.

Отчасти, конечно, это связано с резким падением кредитования населения. При этом совокупный рынок страхования жизни не упал, а по итогам 2014 года даже вырос – на 28% – благодаря стремительному росту не связанных с кредитованием видов страхования. По итогам девяти месяцев 2015 года объем кредитного страхования продолжает снижаться, а рынок демонстрирует рост на 19%. То есть мы по-прежнему наблюдаем значительный рост некредитного страхования. В среднем за последние пять лет темп роста всего рынка составил примерно 40%, а средний темп роста долгосрочных видов страхования – 65%. Здесь работает эффект «низкой базы», но она ежегодно увеличивается, а темпы роста поддерживаются.

– Как вы думаете, в чем причина?

– Одна из причин – изобретение в 2010 году инвестиционного страхования жизни, предлагающего синергию эффектов от страхового и от инвестиционного продукта. Появление нового вида страхования жизни вывело рынок на иной сегмент клиентов, желающих заработать инвестиционный доход и получить страховую защиту. Это клиенты чуть выше среднего класса, и премии по таким договорам достаточно высоки – порядка 500 тысяч рублей. Премия уплачивается единовременно, что и позволило за счет этих продуктов столь сильно поднять весь рынок: за пять лет более чем в пять раз. Начало продаж этих продуктов в «Сбербанк страхование жизни» пришлось на конец 2012 года, и, поскольку они пятилетние, погашения еще не осуществлялись. Безусловно,

клиентов по договорам кредитного страхования жизни у страховщиков больше, однако и средняя премия там значительно ниже. Но по объему сборов данный вид продуктов лидирует в нашей линейке.

Вторая причина заключается в том, что инвестиционное или накопительное страхование жизни сегодня так или иначе продается практически всеми лидирующими розничными банками.

– Как банк решает конфликт интересов? По его основной деятельности он заинтересован привлекать депозиты, но тут же он продает и страхование жизни. Как это распределено в Сбербанке?

– Во-первых, сейчас страховщики жизни на фоне депозитов абсолютно незаметны: объемы рынка страхования жизни по итогам прошлого года составили 108,5 миллиарда рублей, в то время как депозитов в стране сейчас 21–22 триллиона. Поэтому если комар укусил слона, то слону это может быть даже полезно. Во-вторых, сегодня кредитование «чувствует себя» не очень хорошо, и привлечение депозитов не так важно, как зарабатывание дохода. Иначе говоря, никакого конфликта нет.

– Как отразится на кредитном страховании введенный Центробанком «период охлаждения» по добровольным продуктам?

– Мы были первыми на рынке, кто ввел «период охлаждения» по кредитным видам страхования: в течение 14 дней клиент может вернуть деньги в стопроцентном объеме.

– И много уже возвратов?

– Менее 3%. Мы в обязательном порядке прикладываем к договору, который выдается клиенту, специальную памятку, предупреждающую о том, что продукт добровольный и получение кредита никак не связано с покупкой страховки. Памятка наглядно информирует клиента о перечне покрываемых рисков и существующих исключениях, а также о возможности отказаться от продукта в течение 14 дней без каких-либо

финансовых потерь. Проверить, сообщил ли эту информацию менеджер каждому клиенту и правильно ли человек его понял, конечно, физически невозможно. А выдача или невыдача памятки – факт неопровержимый, дающий четкое представление о ситуации: нарушил сотрудник правила или нет. Мы ввели такой механизм полтора месяца назад, всплеска отказов не наблюдаем.

– А в этой памятке есть приписка, насколько увеличится процент по кредиту в случае отказа от страховки?

– Процентная ставка по потребительским кредитам у нас никак не связана с наличием страховки, как и решение об одобрении кредита.

– А по ипотечным кредитам?

– При ипотечном кредите у клиента есть возможность снизить ставку, если он приобретает полис страхования жизни в дополнение к имущественной страховке.

– Мы недавно исследовали тарифы, применяемые при страховании жизни ипотечных заемщиков. У «Сбербанк страхование жизни» плата за страховку составляет 1% – это один из самых высоких тарифов. Не считаете ли такой процент завышенным? Корректно ли при ипотечном кредите продавать фактически «коробочный» продукт?

– В ипотеке страховые суммы гораздо выше, чем в потребительском кредитовании. Преимущество единого тарифа в том, что при наличии большой сети осуществлять продажи таким образом легче. Учитывая большое число клиентов, внедрение процедуры андеррайтинга сделало бы процесс продаж дороже и дольше. При этом для ряда клиентов единый тариф может быть выше того, что они получили бы с детальным андеррайтингом, а для других – ниже. Тем не менее сейчас мы анализируем плюсы и минусы и в первом квартале 2016 года примем решение о целесообразности перехода на андеррайтинговый тариф по ипотеке под каждого клиента – с учетом возраста, профессии, состояния здоровья и т.д.

– Почему страховщики попросили отложить до 2018 года создание гарантийного фонда по страхованию жизни? Логично, что после банкротства страховой компании «Россия» доверие к этому виду страхования упадет...

– Здесь пока идут дискуссии, но в целом позиция отрасли совпадает с позицией Министерства финансов и Центрального банка. Во всем нужна последовательность. Во-первых, спешка приведет к удорожанию продуктов, поскольку нужно будет набрать фонд, который позволит компенсировать полисы, проданные ранее, – а фонд всегда формируется из денег клиентов. Во-вторых, наличие фонда может провоцировать «не очень правильных игроков» на усиление «не очень правильного поведения»: ссылаясь на фонд, они могут набрать много клиентов, пообещав им более высокую доходность, по которой потом не смогут расплатиться. Так что сейчас создание фонда может привести к гораздо более негативным последствиям, чем его отсутствие. Хотя при гарантийном фонде продавать нам было бы, конечно, легче.

На мой взгляд, последовательность действий должна выглядеть следующим образом. Первое – очень серьезное ужесточение регуляторной политики на рынке, чем сейчас и занимается ЦБ. Второе – появление законодательства о санации страховых компаний. «Россию» хотели санировать, но по закону такой возможности нет, даже если в компании оставались какие-то деньги. А через несколько лет, когда будут обеспечены все благоприятные условия, можно создавать фонд.

– Отсутствие фонда не ограничивает конкуренцию?

– Рынок «лайф» очень сильно отличается от «нон-лайф»: в первой десятке «жизненных» компаний – пять иностранных, а в первой десятке «нежизненных» – иностранцев ноль. Более того, рынок «лайф» очень концентрирован: 99% рынка приходится на первую двадцатку компаний – страховщиков жизни. На сегменте «лайф» работают стратегические инвесторы, которые готовы долго ждать окупаемости и понимают, что прибыль от этих продуктов очень распределена во времени. Договоры действуют не один год, при выборе «лайф»-компании клиент должен посмотреть не столько на выгоду конкретных продуктов, сколько на репутацию страховщика, его историю, акционеров.

– Сейчас периодически всплывают предложения заключить договор страхования жизни напрямую с иностранной компанией. Мотивируют это надежностью страховщиков,

которые по 100 с лишним лет работают. Вы как относитесь к этим страховкам? Предостерегли бы от заключения таких договоров потенциальных страхователей в нашей стране или это нормально?

– Не изучал эту тему глубинно, но для себя такой выбор не сделаю. Я хочу жить в России и иметь юридические договоренности с российскими представителями, которые подчиняются тем же законам, которым подчиняюсь я. Если же речь идет об официальных представительствах иностранных компаний в России – отлично! Это расширяет выбор потребителя. История показывает, что даже если иностранцы уходят с нашего рынка, то действуют очень интеллигентно, передают портфель.

– Могут ли санкции и политическая обстановка в мире повлиять на иностранные компании, которые у нас на рынке представлены?

– Думаю, нет. Это было бы очень обидно – иностранцы приносят знания, технологии, стандарты и опыт. 11 лет работы в иностранной компании, например, очень много дали мне с точки зрения знаний и умений в области страхового бизнеса.

– Вы часто приводите пример Индии в качестве успешного опыта развития массового страхования жизни. Можно что-то подобное внедрить у нас?

– Да, там есть интересный продукт – микрострахование жизни. Он не обязательный и абсолютно необременительный – всего 330 рупий (рупия почти равна рублю), это примерно 30 рублей в месяц. Продукт ориентирован на самые незащищенные слои населения, которым нужно иметь хоть какую-то «подушку безопасности». Да, там нет огромных страховых сумм, но для индийских семей это шанс не остаться на улице, если глава семьи лишается возможности зарабатывать или уходит из жизни.

Главное, что мне нравится в этом продукте, – контроль его стандартов со стороны государства и широкая информационная кампания по его продвижению, также проводимая государством. В итоге за полтора года продукт купили 48 миллионов клиентов. Конечно, для Индии это не такой большой показатель при 1,3 миллиарда населения, но все равно существенный. Чем Россия с точки зрения потребности в таком продукте отличается от Индии? Ничем. У нас процент незащищенных слоев населения

не меньше.

– Не будет совсем никаких рычагов побуждения к страхованию? Параллельно с возможным введением «квазиобязательного» страхования жилья, не будет ли это слишком для наших граждан? Это может быть воспринято как очередной налог...

– Поэтому я и делаю акцент на необязательности продукта. Я вообще против введения любых обязательных видов страхования жизни. Однако в виде добровольного, но стандартизированного и продвигаемого продукта страхования жизни, я считаю, это было бы отлично. Сомневаюсь, что для страховщиков этот продукт был бы очень прибыльным, но он мог бы способствовать огромному расширению клиентской базы.

– Готовили уже какие-то предложения по этому поводу?

– Я общался с несколькими людьми из федеральных органов исполнительной власти на эту тему. О законодательных текстах речь на данный момент не идет. Пока этот проект существует на уровне идеи, которую следует изучить и либо принять для дальнейшего развития, либо постановить, что сейчас она не имеет смысла.

– Какие-то новые продукты собираетесь запускать?

– Совсем недавно мы запустили международное медицинское страхование для VIP-клиентов; микронакопительное страхование для массового сегмента – с ежемесячной оплатой и с возвратом уплаченной премии в конце срока договора; детскую страховку, нацеленную конкретно на накопления под образование ребенка; продукт «Рантье» для состоятельных клиентов – обмен капитала на пожизненную пенсию, здесь мы работаем с риском долголетия. Кроме того, намерены активнейшим образом развивать направление страхования от критических заболеваний.

– Агентские каналы продаж планируете развивать? Или ограничитесь Сбербанком?

– Агентские – нет, синергии не получается. Партнерские – да. Будем работать на внешнем рынке, не только со Сбербанком, и активно развивать онлайн-канал – так удобно продавать простые продукты.

– Недавно правительственная комиссия одобрила возможность продавать страхование жизни онлайн. Как вы считаете, это что-то принципиально изменит на рынке?

– Я не ожидаю, что клиенты воскликнут «Ура! Наконец-то я могу купить полис страхования жизни в Интернете!» и к нам сразу выстроится очередь. Конечно, этого не будет: во всем мире страхование жизни онлайн – это небольшие проценты. В законопроекте есть два менее заметных изменения: возможность онлайн расторжений и изменений в полисе, что гораздо важнее. В инвестиционном страховании может понадобиться быстрая смена опций с учетом изменений рынка.

– Как продвигается работа по организации обмена информацией о здоровье клиента между страховщиками и медицинскими учреждениями?

– Этот пункт был включен в поручения Шувалова (первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. – Прим. ред.) по итогам майского совещания со страховщиками. В скором времени Министерство здравоохранения должно доложить о его исполнении. Диалог начат. Это важный вопрос, поскольку из-за юридических тонкостей страдает именно клиент. Предположим, клиент умер, у него было кредитное страхование жизни. По закону, чтобы выплатить страховку, мне нужна информация из его больничной карты об истории болезни для заключения о выплате. Но получить ее я не могу, мне говорят: «Это врачебная тайна», хотя даже в заявлении на страхование клиент пишет: «Я соглашаюсь на обработку моей медицинской информации».

– И что, в таких случаях вы не выплачиваете?

– Выплачиваем, но не так быстро. Некоторые клиники вообще игнорируют запрос и ничего не отвечают. Это затягивает сроки урегулирования убытков.

– Помогут ли налоговые вычеты повысить востребованность страхования жизни? И достаточна ли сумма в 120 тысяч рублей? (С 1 января 2015 года вступили в силу поправки в закон, дающие клиентам право получить налоговый вычет по договорам добровольного страхования жизни на срок от пяти лет. Максимальная сумма, с которой можно получить 13-процентный вычет, – 120 тыс. рублей в год, то есть получить можно максимум 15600 рублей в год. – Прим. ред.)

– Эффекта от налогового вычета, как во всем мире, у нас не будет просто потому, что у нас сравнительно невысокий налог – 13%. На Западе – в районе 35–40%. Когда за страховку заплачено 100 рублей, а возвращается 40 рублей – это очень мощный стимул покупать страхование жизни, по доходности с ним не сравнится ни один инструмент. Суммы в 120 тысяч, конечно, недостаточно, ее можно было бы выровнять с индивидуальными инвестиционными счетами, и мы активно взаимодействуем с государством по этому поводу.

– С учетом того, что в законодательстве размыта разница между страхованием жизни и страхованием от несчастного случая, может ли получить вычет человек, застрахованный от несчастного случая?

– Налоговые привилегии даются только по договорам, заключенным на срок от пяти лет и выше, и только на категорию страхования жизни. На несчастные случаи не может быть никаких вычетов. Но теоретически – если договор страхования от несчастного случая основывается на правилах страхования жизни с соответствующим резервированием, соответствующим контролем платежеспособности и больше чем на пять лет – да, клиент может получить вычет. Но, во-первых, если человек расторгнет договор раньше, он будет обязан вернуть вычет, а во-вторых, по несчастному случаю это не так целесообразно – вряд ли человек будет возиться с документами и стоять в очереди в налоговую ради 500 рублей в год. Этот инструмент нацелен именно на развитие долгосрочных накопительных видов страхования.

Источник: Banki.ru , 18.01.16

Авторы: □ Петешова Е., Жуков Д.