



*Банк России собирает и обобщает предложения экспертов и страховщиков жизни, связанные с развитием бизнеса по страхованию жизни и с защитой прав потребителей, сообщила заместитель руководителя департамента страхового рынка Банка России Светлана Никитина в ходе телемоста Сочи — Москва, посвященного вопросам страхования жизни.*

По ее словам, одно из предложений в определении подходов к работе со страхователями предполагает разделение в инвестиционном страховании жизни потребителей на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Такое разделение "в том числе предусматривает выбор инвестиционной стратегии клиентами, которая может предусматривать вложение в простые инструменты инвестирования или сложные", пояснила представитель ЦБ.

Наряду с введением категоризации клиентов Банк России обсуждает вопросы, связанные с квалификацией работников страховщиков, страховых агентов, работников банков-посредников, продающих страховые полисы, в том числе с инвестиционной составляющей. "ЦБ РФ предполагает проанализировать варианты аттестации продавцов и закрепления ответственности за несоблюдение установленных стандартами требований в области продаж полиса страхования жизни", — уточнила С.Никитина.

Она добавила, что в следующем году Банк России планирует значительное внимание уделить вопросам борьбы с мошенничеством в личных видах страхования, в том числе в страховании жизни. Она сообщила участникам телемоста, что Банк России и Минфин нашли принципиальное понимание по вопросу внедрения в РФ страхования жизни с долевым участием клиентов.

Этот тип страхования жизни с инвестиционной составляющей предполагает перенесение части рисков на самих клиентов, что позволит регулятору снижать в ряде случаев требования к капиталу страховщиков, продающих полисы инвестиционного страхования жизни.

С.Никитина сообщила журналистам, что "Банк России завершает подготовку большого доклада по развитию страхования жизни в России. В него войдет ряд предложений для дальнейшей дискуссии с участием представителей страхового сообщества".

С.Никитина сообщила, что в доклад будут включены предложения, похожие на содержащиеся в европейском стандарте по продвижению полисов страхования жизни. Глава Ассоциации страхования жизни Александр Зарецкий уточнил в ходе обсуждения, что европейская директива о дистрибуции страхования жизни вступила в силу в феврале 2016 года.

"Она предусматривает единые подходы по продаже полисов страхования жизни для всех продавцов, в том числе для сотрудников страховых компаний и любого рода посредников. Ни в одном из каналов эти требования не должны быть более жесткими",

— пояснил А.Зарецкий. Требования к посредникам предлагают их регистрацию, подтверждение их квалификации, обязательное информирование клиента о статусе продающего посредника, информирование о типе вознаграждения посредника (фиксированная ставка вознаграждения или иной вид вознаграждения). Продавец обязан согласно стандарту проинформировать покупателя об альтернативной возможности приобретения аналогичного продукта на свободном рынке и о действующих ценах. Кроме того, продавец обязан проинформировать покупателя полиса инвестиционного страхования жизни о возможном конфликте интересов (если, например, покупателю предлагаются продукты фонда, аффилированного с продающей организацией).

Директива ЕС также предполагает проведение теста на выявление потребностей клиента, его цель — определение типа инвестора.

В ходе телемоста генеральный директор ООО "АльфаСтрахование — жизнь" Алексей Слюсарь привел данные, согласно которым страхование жизни в РФ второй год подряд является локомотивным видом бизнеса для страхового рынка. Темпы роста страховых премий достигают 60-70%. При этом основной прирост достигается за счет продажи полисов инвестиционного страхования жизни (75%), 25% сборов приходится на накопительные полисы страхования жизни.

"Согласно нашим экспертным данным, сроки действия полиса в инвестиционном страховании жизни в 50% случаев составляют три года и в 50% — пять лет. Полисы накопительного страхования жизни имеют более долгие сроки действия — 10 и более лет", — сказал он. Таким образом, сделал вывод А.Слюсарь, российские страховщики жизни аккумулируют для экономики долгосрочные инвестиционные ресурсы, все полисы страхования жизни имеют срок действия свыше трех лет.

Источник: Финмаркет, 25.09.2017