

Страховые компании предложили в обязательном порядке помечать продукты инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) словом "инвестиционное", чтобы не вводить в заблуждение потребителей о рисках в этом виде страхования, говорится в отчете ЦБ РФ об итогах общественных консультаций по "Докладу о предложениях по развитию страхования жизни в Российской Федерации", который также был подготовлен регулятором.

"Таким образом, страхователь будет понимать, что приобретаемый им продукт инвестиционный, и разделять продукты различных сегментов рынка страхования жизни", — отмечается в отчете.

В отличие от классического страхования жизни, рисковая составляющая в полисе ИСЖ незначительна. Основной акцент в структуре такого полиса приходится на часть, связанную с получением дохода от инвестиций. При этом, как отмечают эксперты, доходность по такому полису может превышать доходность по депозиту, а в некоторых случаях — быть нулевой.

Также страховщики при продаже полисов страхования жизни должны будут информировать потребителей об основных рисках предлагаемого страхового продукта и существенных условиях договора: исключения по договору страхования, период охлаждения, размер выкупной суммы при досрочном расторжении договора. Кроме того, страховщики и ЦБ РФ сошлись во мнении, что до потребителей обязательно должна доводиться информация о том, что приобретаемый полис страхования жизни не подпадает под систему страхования вкладов.

Страховые компании предложили создавать "личные кабинеты" на своих сайтах, где они смогут информировать клиентов о текущей доходности, статусе договора, базовом активе, в который инвестирует страховщик, о гарантированной доходности, выкупных суммах, совершенных операциях.

"Помимо этого, в стандартах СРО следует прописать ограничения на ставки доходности, используемые для информирования страхователя о потенциальной доходности по договору долгосрочного страхования жизни", — говорится в отчете.

Большая часть страховщиков не согласилась с предложением ЦБ РФ об обязательной аттестации продавцов продуктов ИСЖ. Свою позицию они объяснили тем, что при реализации этого предложения вырастут операционные расходы страховых организаций, повысятся тарифы для клиентов, усложнятся процессы продажи. При этом отдельные участники опроса предложили обучать и аттестовывать специалистов,

продающих ИСЖ, на базе учебных центров страховых компаний и Всероссийского союза страховщиков (ВСС). В то же время Банк России считает целесообразным проведение аттестации посредников.

Одной из наиболее дискуссионных стала тема категорирования потребителей и продажи продуктов ИСЖ, соответствующих риск-профилю клиента. ЦБ РФ предложил разделять клиентов на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов для определения продуктов, которые могут быть предложены таким потребителям. Принцип такой категоризации схож с разделением инвесторов на фондовом рынке. По мнению регулятора, подразделять клиентов имеет смысл при продаже продуктов с гарантией возврата капитала ниже 100%.

Большинством участников опроса такое предложение не было поддержано, поскольку, на их взгляд, это приведет к усложнению и замедлению продаж. Однако некоторые респонденты считают, что введение такого подхода возможно в условиях низкой финансовой грамотности населения.

Как сообщалось, Банк России 3 октября 2017 года опубликовал доклад для общественных консультаций, посвященный развитию страхования жизни в России. Регулятор получил 9 письменных заключений, из них 2 — от страховых союзов.

Источник: Финмаркет, 05.02.2018