

Центробанк предлагает ввести новый вид страхования жизни – долевое страхование (ДСЖ), в котором часть инвестиционного риска страховщика возложена на клиента. Об этом говорится в опубликованном вчера ЦБ докладе «Предложения по развитию страхования жизни».

Главное отличие ДСЖ от существующих продуктов заключается в том, что фиксированная сумма полагается страхователю только по риску смерти, а во всех остальных случаях страховая сумма зависит от результатов инвестиционной деятельности страховщика, указывает ЦБ. Успешно внедрить этот продукт можно только при двух условиях: при повышении финансовой грамотности клиентов (тогда отдельные страховщики не смогут искажать информацию о продукте и формировать у клиентов завышенные ожидания, с чем сейчас сталкиваются клиенты инвестиционного страхования жизни, ИСЖ) и при повышении уровня доверия с их стороны. ЦБ предлагает создать единые стандарты продуктов ДСЖ, в том числе порядок раскрытия информации об инвестировании средств.

ЦБ отмечает, что в рамках ДСЖ у страховщика будет возможность инвестировать деньги в более широкий круг активов, включая более рисковые вложения, чем при инвестировании в рамках ИСЖ.

Однако параллельно ЦБ предлагает ввести фидуциарную ответственность в отношении страховых компаний наподобие той, что сейчас установлена для инвесткомпаний и брокеров.

Страхование жизни стало самым быстрорастущим сегментом рынка – к концу первого полугодия 2017 г. сборы составили 141 млрд руб. (22% от общего объема премий по всем видам страхования), указывает ЦБ, замечая, что клиенты перемещают свои сбережения из депозитов в страховые продукты. Однако регулятор предупреждает, что активный рост рынка может остановиться, если клиенты не получат ожидаемой доходности от ИСЖ. При этом, указывает ЦБ, завышенные ожидания клиентов ставят под удар все продукты страхования жизни.

Вместе с изменениями в законодательстве, как отмечает регулятор, ДСЖ должно привести к более четкому разделению продуктов по страхованию жизни, сделать их более понятными и прозрачными, а также более экономически привлекательными.

«Главное отличие ДСЖ в том, что риск передается клиенту и он может потерять до 100% вложенных средств, а ИСЖ не дает клиенту убытка», – говорит вице-президент ВСС Максим Данилов, замечая, что если риск переносится на клиента, то остается вопрос, понимает ли человек, чем он рискует. Даже если стандарты будут введены на уровне ВСС, отмечает Данилов, их могут соблюдать только страховщики – банки ВСС регулировать не может. В результате риск того, что клиент будет введен в заблуждение и в итоге разочаруется в страховом продукте, сохраняется и, чтобы его избежать,

необходимо изменить законодательство, регулирующее банки, заключает он.
Для дальнейшего устойчивого развития ИСЖ необходимо утверждение четких стандартов в этой области, подтверждает гендиректор «Сбербанк страхование жизни» Алексей Руденко: «Мы имеем в виду и продуктовые стандарты (например, минимальный уровень гарантии), и стандарты раскрытия информации (например, критерии, определяющие уровень риска и сложности продукта, в зависимости от которых продукт может предлагаться только определенным сегментам), и стандарты по взаимодействию с клиентами в процессе продажи (например, аттестация продавцов). По словам заместителя гендиректора «Сбербанк страхование жизни» Виктора Дубровина, ДСЖ – это продукт с богатой историей на западных рынках, однако необходимо тщательно продумать критерии разработки подобных продуктов, стандарты и законодательное урегулирование, прежде чем предлагать ДСЖ клиентам.

Источник: Ведомости, 04.10.2017