Перед страховым сообществом на перспективу стоит задача формирования отраслевой базы договоров страхования по различным направлениям бизнеса. Такое мнение высказал генеральный директор СК "Сбербанк страхование жизни" Алексей Руденко.
По его словам, предшествовать этому будет большая работа, связанная с упрощением администрирования обмена информацией с государственными органами. В том числе, полагает А.Руденко, будут решаться задачи по передаче электронных подписей клиентов для проведения налоговой проверки с целью упрощения оформления налоговых вычетов для страхователей. Одновременно налоговые органы смогут получать информацию по заключенным договорам страхования.
"Для страховщиков жизни важно налаживание обмена информацией с лечебными учреждениями для подтверждения диагноза, связанного с инвалидностью (если по договору такой диагноз означает страховую выплату). Кроме того, страховщикам жизни необходимо получать информацию от ЗАГСов, соединение локальных баз ЗАГСов в единую систему упростит такую задачу в перспективе", — считает генеральный директор компании.
А.Руденко обратил внимание на расширяющийся эксперимент Фонда социального страхования (ФСС) по внедрению электронных больничных. "Если раньше мы получали бумажный больничный лист как подтверждение наступившей инвалидности, то теперь у нас нет ничего, кроме электронной записи. Все эти усовершенствования можно использовать на благо клиентов, но они потребуют внесения изменений в законодательные и нормативные акты", — сказал А.Руденко.
По его словам, направление GR становится ключевым в политике компании.
Со своей стороны, заместитель гендиректора компании "Сбербанк страхование жизни" Виктор Дубровин заявил журналистам, что "страховое законодательство отличается консервативностью и сдерживает развитие страховых технологий, их переход к цифровому будущему". В частности, по его словам, до сих пор среди всех участников финансового рынка только страховщики обязаны проводить полную идентификацию клиента, если сумма страхового взноса превышает 15 тыс. рублей. В этом случае удаленно этот платеж производиться не может, клиент должен лично явиться в компанию. В.Дубровин подчеркнул, что страховщики уже сегодня могут представить хорошо выстроенные сайты и личные кабинеты клиентов, однако использовать это в полной мере не позволяет законодатель.
"В настоящее время онлайн продажи применяются для полисов выезжающих за рубеж и для недорогих полисов по страхованию от несчастного случая. Любые серьезные

программы инвестиционного страхования жизни или накопительного страхования жизни в таком режиме недоступны потребителям", — сказал В.Дубровин.
Он также сообщил, что отрасль не может использовать возможности корпоративного страхования жизни. Здесь действуют дискриминационные нормы налогообложения, которые отсутствуют по аналогичным программам негосударственных пенсионных фондов. "Условия работы страховщиков жизни и НПФов по таким программам необходимо выравнивать", — считает В.Дубровин.
Вместе с тем, по мнению представителя страховщика, возможности для изменения инфраструктуры рынка имеются.
В последнее время появился такой инструмент, как инвестиционные накопительные счета для физлиц с увеличенным налоговым вычетом (400 тыс. рублей). Одновременно для страховщиков жизни уже 15 лет без изменений действует налоговый вычет в пределах 120 тыс. рублей, его оформление требует сложного администрирования и включения физлица в этот процесс. В.Дубровин полагает, что задачей страхового сообщества в 2018 году остается гармонизация подходов к улучшению условий для проведения операций в секторе страхования жизни.
"Теперь, когда на рынок вышли такие сильные игроки, как "Сбербанк страхование жизни", страховщик жизни ВТБ и страховщик Россельхозбанка, переговорная позиция страхового сообщества значительно окрепла. Сам бизнес по страхованию жизни не первый год оказывается локомотивом развития всего рынка страхования", — добавил В.Дубровин.

Источник: Финмаркет, 26.02.2018