



ЦБ предлагает обязать банки и страховые компании информировать клиентов о размере выкупной суммы, которую страховщик будет готов заплатить, если клиент досрочно расторгнет договор ИСЖ, – такие поправки в законодательство регулятор уже подготовил, сообщил «Ведомостям» его представитель. Когда законопроект может быть внесен в Госдуму, он не уточнил, представитель Минфина сказал, что документ в министерство пока не поступал.

Сейчас страховщики при досрочном расторжении договора ИСЖ платят примерно 30% от вложений клиента, говорит заместитель директора группы рейтингов АКРА Евгений Шарапов. Некоторые страховщики информируют об этом клиентов заранее, но законодательно такая обязанность не определена. Теперь же, если поправки ЦБ будут приняты, они должны будут уведомлять об этом в бумажном виде, указывает представитель регулятора. Расчет выкупной суммы также должен быть опубликован на сайте компании, следует из его слов.

«Это не окажет заметного влияния на спрос со стороны потенциальных клиентов, так как продажи ИСЖ у большинства страховщиков уже сейчас соответствуют этому требованию», – уверяет руководитель управления инвестиционных продуктов «Сбербанк страхование жизни» Сергей Егоров. С ним солидарен гендиректор «Росгосстрах жизни» Евгений Гуревич.

При заключении договора ИСЖ сотрудники Бинбанка сообщают клиентам информацию о размере выкупных сумм в виде таблицы – приложения к договору, говорит начальник отдела развития агентских и инвестиционных продуктов Бинбанка Виталий Кондратович. Представитель Сбербанка рассказывает, что менеджеры знакомят клиентов с таблицами выкупных сумм и частых отказов от покупки полиса по этой причине нет.

ЦБ также предлагает законодательно закрепить обязанность страховщика возвращать средства, вложенные клиентом, в полном размере. Страховщики жизни и сейчас гарантируют клиентам возврат вложений, однако на законодательном уровне это никак не прописано, замечает Гуревич. При этом есть страховщики, которые гарантируют возврат только 80% вложенных средств, указывает Шарапов. Так поступает «Альфастрахование-жизнь», утверждает он. Но при этом компания увеличивает вложения в рисковый фонд, что может обеспечить более высокую доходность полиса, говорит Шарапов. Представитель «Альфастрахование-жизни» на вопросы «Ведомостей» не ответил.

Основной канал продаж полисов ИСЖ – банки, комиссионное вознаграждение которых в 2017 г. составило 50,5 млрд руб. Нередко банки предлагают своим клиентам полисы ИСЖ как альтернативу вкладам, поскольку по ним предполагается более высокая

доходность. ЦБ проанализировал доходность первых выплат по ИСЖ, которые начались в 2016 г., и максимальная доходность по отдельным полисам составила 12,4% годовых, рассказал «Ведомостям» представитель ЦБ. Однако значительная часть полисов, проданных в 2011–2014 гг., показала среднюю доходность ниже доходности депозитов, единицы показали нулевую доходность, говорит человек, знакомый с результатами анализа выплат. Представитель ЦБ сказал, что полученные результаты не могут считаться репрезентативными, так как были проанализированы договоры от 2011–2014 гг., а основной рост продаж полисов пришелся на 2015–2017 гг.

Не все банки готовы продавать полисы ИСЖ. Совкомбанк после короткого эксперимента исключил этот продукт из своей линейки, так как «он носит непрозрачный, запутанный характер для клиентов». Предлагаемые регулятором поправки недостаточны, уверен первый зампред правления Совкомбанка Сергей Хотимский. Он считает, что необходим полный запрет на продажу этого вида страхования – хотя бы пенсионерам, «но желательно всем, кроме квалифицированных инвесторов».

Источник: Банки.ру, 04.04.2018