

# ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ ЖИЗНИ

**Филипп Габуня**

*Директор Департамента  
страхового рынка  
Банка России*



Регулятор выдвигает к страхованию жизни новые требования. Какие перемены ожидают этот сложный, но бурно развивающийся вид страхования? Чего ожидает регулятор от рынка? Каким образом будут защищены интересы клиента? На вопросы журнала отвечает директор Департамента страхового рынка Банка России Филипп Габуня.

**Современные страховые технологии:** 26 июля был опубликован доработанный проект Указания Банка России о стандартах и требованиях к добровольному страхованию жизни<sup>1</sup>. В ходе обсуждения страховщики направили достаточно много поправок и предложений в документ. Какие из них Вы считаете наиболее ценными?

**Филипп Габуня:** На рынке страхования жизни мы видим интерес страховщиков к продаже продуктов, в которых инвестиционная составляющая превалирует над страховой. Для обеспечения надлежащей защиты страхователей важно, чтобы к таким продуктам применялись механизмы, используемые в отношении других

<sup>1</sup> Указание Банка России от 11.01.2019 № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика».

финансовых инструментов — институт квалифицированных инвесторов, фидуциарная ответственность и др. К сожалению, текущее законодательство не позволяет в полной мере распространить этот инструментарий на страховки с инвестиционной составляющей. Очень сложно регулировать инвестиционный продукт исключительно методами, характерными для страхового рынка.

Сейчас представленные на рынке полисы ИСЖ в большинстве случаев нельзя назвать полноценным инвестиционным продуктом, который также не дает и качественной страховой защиты. Поэтому на текущем этапе основная задача, которую мы ставили перед собой при подготовке проекта указания, — защита страхователей с использованием регуляторного инструментария, который у нас есть в распоряжении. Документ направлен на усиление страховой защиты по договорам ИСЖ, НСЖ и стимулирование развития долгосрочных продуктов.

При его подготовке мы активно взаимодействовали со страховым сообществом. Хочу отметить, что мы трижды публиковали проект указания на публичное обсуждение при проведении процедуры оценки регулирующего воздействия. Документ в ближайшее время будет направлен на регистрацию в Минюст. После вступления в силу указания страховщикам придется изменить продуктовую линейку, наладить отдельные бизнес-процессы. В краткосрочной перспективе можно ожидать сокращения объема премий в страховании жизни. Но в долгосрочной перспективе за счет улучшения качества таких страховых продуктов возможно возвращение к предыдущему росту.

### **ССТ: На какие положения в указании Вы бы обратили внимание?**

**Ф. Г.:** Несколько важных моментов, которые закреплены в указании. Страховое покрытие должно будет действовать сразу после уплаты первого взноса.

На случай смерти застрахованного лица страховая выплата должна осуществляться в повышенном размере: не ниже страховой премии по договору, увеличенной на предложенный регулятором коэффициент. Конкретный размер коэффициента зависит от возраста застрахованного лица, срока действия договора и способа уплаты премии. Под исключение попали долгосрочные договоры сроком свыше семи лет: к ним не будет применяться требование по минимальной страховой выплате.

К такому порядку расчета страховой выплаты мы пришли не сразу, а по итогам публичного обсуждения проекта указания. Предусмотренный указанием подход к определению страховой суммы — результат поиска сбалансированного решения, которое позволит обеспечить необходимый уровень покрытия рисков.

Другой аспект. В настоящее время полисы страхования содержат обширный список исключений из страхового покрытия. Под такие исключения могут подпадать заболевания, обнаруженные у застрахованного лица в период действия договора. По новым правилам страховкой будет покрыт риск изменения в течение срока договора состояния здоровья застрахованного лица. Стандартный перечень исключений из страхового покрытия, установленный законодательством, может быть расширен страховщиком только за счет случаев смерти застрахованного лица в состоянии опьянения, а также социально значимыми заболеваниями, диагностированными до заключения договора.

Анализ текущей практики показал, что порядка 70 % договоров страхования с инвестиционной составляющей, заключенных в первом полугодии 2021 года, расторгнуты после истечения «периода охлаждения» по причине неуплаты второго взноса. Такая статистика может свидетельствовать о том, что клиент не был заинтересован в страховке, не в полной мере понимал ее условия. На этот случай указанием предусмотрен увеличенный «период охлаждения»:

не менее 1,5 месяцев с учетом установленной регулятором периодичности уплаты взносов, а по договорам с единовременным взносом — 30 дней.

Выведение из-под регулирования договоров с размером премии не менее 1,5 млн руб. стало одним из компромиссов, достигнутых в ходе обсуждения проекта указания. Такое исключение сохранит на рынке ряд рискованных инструментов, ориентированных на «квалифицированных» инвесторов.

**ССТ: Сборы по страхованию жизни по итогам полугодия достигли 250 млрд руб. Как Вы в целом оцениваете развитие рынка страхования жизни за последние 5–10 лет — стал он устойчивым и прозрачным, какую роль в его развитии играет цифровизация?**

**Ф. Г.:** Страхование жизни традиционно является драйвером роста страхового рынка как в России, так и за рубежом. В первом полугодии 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года наблюдается рост общей величины премий страховщиков жизни на 29 % (+ 57 млрд руб.). Наиболее значимыми сегментами остаются ИСЖ и НСЖ, доля которых в сборах по рынку страхования жизни составляет 40 % и 27 %, соответственно.

Резкий рост ИСЖ начался в 2016 году, когда рынок удвоился относительно объемов 2015 года. Повышение интереса потребителей к долгосрочным накопитель-

ным продуктам страхования жизни можно оценивать в целом положительно. Но мы хотим, чтобы такой рост обеспечивался появлением на рынке страховых продуктов, отвечающих ожиданиям клиентов, их потребностям.

Говоря об ожиданиях клиентов, мы видим, что средняя доходность по договорам ИСЖ, завершившимся в первом полугодии 2021 года, составила 5,1 % годовых по трехлетним полисам, 4,8 % годовых по пятилетним, что ниже средней годовой доходности по депозитам. При этом 23 % полисов показали нулевую доходность, а 52 % полисов — доходность в интервале 0–5 %.

Мы планируем в минимальных (стандартных) требованиях к ИСЖ и НСЖ предусмотреть обязанность страховщиков раскрывать при заключении договора историческую доходность по завершившимся за последние три года договорам страхования. Также страховщики будут должны показывать потребителю, какую сумму он сможет реально получить в случае реализации предусмотренных договором рисков за вычетом уплаченной страховой премии. Эти цифры помогут потребителю оценить, соответствует ли предлагаемый страховой продукт его ожиданиям.

С точки зрения потребностей клиентов, стоит обратить внимание на структуру портфеля по категориям страхователей. В структуре портфеля ИСЖ по возрасту стабильно продолжает преобладать старший сегмент. Это несет существенные социальные риски: 71 % страхователей (64 % премий) составляют клиенты в возрасте от 56 лет. И это с учетом того, что ИСЖ ближе к инвестиционным продуктам по своим характеристикам в сравнении с НСЖ. По продуктам НСЖ отсутствует значительная концентрация на старших сегментах. Здесь 66 % страхователей составляют клиенты в возрасте до 55 лет включительно, что связано с заинтересованностью в накопительных продуктах для создания финансовой подушки или фонда для детей.



Что касается вопросов цифровизации на страховом рынке, надо отметить, что, адаптируясь к новым реалиям «коронавирусной» экономики, страховой рынок смог в короткие сроки внедрить в практическую деятельность различные элементы удаленного взаимодействия с клиентами, в том числе в вопросах урегулирования убытков. Однако дальнейшему развитию дистанционных сервисов препятствуют определенные законодательные ограничения. Их преодоление является для нас приоритетной задачей, решение которой позволит обеспечить принципиально иной уровень клиентского сервиса.

### ССТ: Определяет ли Банк России целевые показатели, характеризующие развитие рынка и эффективность регуляторных инициатив?

Ф. Г.: В качестве ключевых показателей, характеризующих развитие страхового рынка, традиционно выделяются такие, как доля страхования жизни в объеме совокупной страховой премии по рынку, количество жалоб, связанных с приобретением и использованием страховых продуктов, индекс удовлетворенности населения работой страховых организаций.

Несмотря на то, что в первом полугодии 2021 года 80 % полисов ИСЖ и 51 % полисов НСЖ реализовано страхователями со специальными знаниями в области финансов, основной объем жалоб на мисселинг по-прежнему приходится на продукты ИСЖ (49,3 %) и НСЖ (14,2 %). При этом более половины жалоб приходится на продукты, реализованные через банковский канал продаж.

Мы рассчитываем, что предпринимаемые Банком России меры в сегменте ИСЖ (НСЖ) окажут положительное влияние на дальнейшее развитие рынка страхования жизни, в том числе будут стимулировать преимущественное предложение долгосрочных страховых продуктов, способных удовлетворить потребности клиентов.

### ДОХОДНОСТЬ ПО ДОГОВОРАМ ИСЖ, 6 месяцев 2021



ССТ: Сегодня в дискуссии между Банком России, Минфином и страховщиками активно обсуждается новая форма страхования жизни — долевое страхование жизни (ДСЖ). Насколько оно будет востребовано и как много времени потребуется для его практического внедрения?

Ф. Г.: Я уже упоминал, возможности страхового законодательства не позволяют в полной мере обеспечить того уровня защиты инвесторов на страховом рынке, который установлен в настоящее время для инвесторов, например, на рынке коллективных инвестиций. Поэтому с учетом текущего интереса к инвестиционно-страховым продуктам мы обсуждаем с участниками рынка возможность появления на российском страховом рынке нового комбинированного страхового продукта — долевого страхования жизни (unit-linked insurance plan). Его преимущества по сравнению с представленными на рынке страхования жизни инвестиционно-страховыми продуктами заключаются в том, что клиент получает в дополнение к программе долгосрочного страхования жизни гибкие инвестиционные возможности (инвестиционная стратегия зависит от



пожеланий страхователя, его риск-аппетита) в сочетании с дополнительной защитой его прав как инвестора.

ДСЖ пользуется популярностью за рубежом. В странах Европейского союза, например, доля ДСЖ в сборах по рынку страхования жизни в IV квартале 2020 года составила 33 %<sup>2</sup>.

При обсуждении возможной модели ДСЖ мы исходим из следующих предпосылок. Страхователь должен принимать участие в принятии инвестиционных решений. Для клиента должна быть понятна структура расходов по продуктам ДСЖ. Страховщик должен вести учет имущества клиентов отдельно от своего имущества. На случай банкротства имущества клиентов не должно попадать в конкурсную массу страховщика. Мы полагаем, что эти задачи могут быть решены за счет применения к ДСЖ механизмов, используемых на рынке коллективных инвестиций.

### **ССТ: Почему, на Ваш взгляд, уровень проникновения страхования жизни в России в десятки раз меньше, чем даже в Восточной Европе? Что мешает нам выйти на уровень 3–4 % от ВВП?**

Ф. Г.: На уровень проникновения страхования оказывает влияние множество факторов. Среди них можно выделить как уровень доходов населения, поскольку страховые продукты не рассматриваются гражданами в качестве продуктов первой необходимости, так и уровень финансовой грамотности. Не последнюю роль в вопросах проникновения страхования играет степень доверия населения к индустрии.

На примере текущей ситуации в кредитном страховании жизни мы видим, что оно занимает третье место после ИСЖ и НСЖ. Его доля в первом полугодии 2021 года составила 25 %, и по нему отмечается наиболее существенный прирост (+67 % или 25 млрд руб.) по сравнению с первым по-

лугодием 2020 года. Такой рост в том числе связан с увеличением объемов кредитования населения.

Вместе с тем, данный вид страхования характеризуется крайне низким уровнем выплат. В 2020 году он составил 5,02 % в страховании жизни и здоровья заемщиков при потребкредитовании, а при ипотечном кредитовании — 11,28 %. Также мы видим высокий процент отказов в страховой выплате. По данным за 2020 год в страховании потребкредитов количество отказов преодолело отметку 40 %, а при страховании ипотеки приближается к 30 %. Для сравнения аналогичный показатель по добровольным видам страхования в 2020 году составил 0,23 %.

Причинами текущей ситуации на рынке кредитного страхования жизни могут быть как обширные исключения из страхового покрытия, так и сложная процедура получения страхового возмещения. Неоснованные отказы в получении страховой выплаты и длительность ее получения не служат достижению той цели, ради которой заемщиком была приобретена страховка — обеспечение кредита.

Это может объясняться тем, что вопрос качества страхового продукта в ряде случаев уходит на задний план в погоне за ростом объемов продаж. Однако на ряде примеров мы видим, что рост в страховании может быть качественным за счет улучшения характеристик самого страхового продукта. Уход с рынка страховых продуктов с низкой потребительской ценностью, по нашему мнению, будет способствовать развитию здоровой конкуренции, росту доверия населения к страховому рынку и, как следствие, повышению уровня проникновения страхования жизни в России.

### **ССТ: Есть много направлений «социального» страхования, которые в большинстве стран являются обязательными**

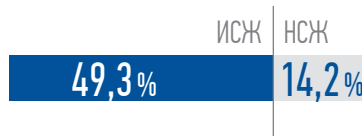
<sup>2</sup>Доклад по вопросам финансовой стабильности (июль 2021 года), подготовленный Европейской организацией страхования и пенсионного обеспечения. С. 24, 26.



### СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПО ВОЗРАСТУ



### СТРУКТУРА ЖАЛОБ НА МИССЕЛИНГ



**и активно продвигаются государством — пенсионное, долгосрочного ухода, орфанные заболевания. Возможно ли появление в нашей стране обязательных видов в личном страховании?**

**Ф. Г.:** Действительно, во многих странах для отдельных категорий граждан предусмотрена обязанность по заключению договора страхования — страхование профессиональной ответственности, страхование от производственных травм и др. Можно согласиться с тем, что страховка может являться формой социальной защиты, но при этом надо быть уверенным в ее качестве. Поэтому в первую очередь мы должны добиться того, чтобы на рынке были представлены качественные и доступные страховые продукты, которые могут удовлетворять потребности граждан, в том числе отдельных групп населения, требующих особой защиты. И только после этого можно начинать обсуждение вопроса об обязательности таких страховок.

**ССТ: Все участники финансового рынка активно обсуждают проект «Основных направлений развития финансового рынка» и доклад Банка России по совмещению видов деятельности. Какие практические возможности открываются перед страховщиками в случае практического внедрения основных тезисов этих программных документов?**

**Ф. Г.:** Предоставление финансовым организациям возможности совмещать различные виды деятельности, по нашему

мнению, будет способствовать сокращению регуляторного арбитража между сходными видами деятельности и в целом позволит постепенно осуществить переход на финансовом рынке к регулированию по видам деятельности. Это даст возможность отделить друг от друга виды финансовой деятельности с разным объемом рисков, установив для каждого из них необходимые регуляторные требования, но не будет препятствовать осуществлению финансовыми организациями совмещаемых видов деятельности.

Так, например, предоставление страховщикам возможности совмещать свою деятельность с деятельностью управляющей компании инвестиционного фонда позволит предложить российским гражданам новый кросс-секторальный финансовый продукт — ДСЖ, в котором страховщик может одновременно выступать в роли управляющей компании. Также рассматривается возможность осуществления совместной деятельности НПФ и страховщика жизни. Предполагается, что на страховые организации при заключении ими пенсионных договоров будут распространяться основные регуляторные требования в отношении НПФ.

Важно отметить, что наши предложения представлены для всестороннего обсуждения. Конкретные решения в отношении допустимости совмещения различных видов деятельности будут приниматься по итогам анализа позиций всех заинтересованных лиц.