



# КЛИЕНТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ

О главных итогах 2019 года для российского рынка страхования жизни, перспективах его развития и основных приоритетах регулятора рассказывает Владимир Чистюхин, заместитель Председателя Банка России.

## **Современные страховые технологии: Как Вы оцениваете итоги 2019 года для рынка страхования жизни?**

**Владимир Чистюхин:** По итогам прошедшего года объем собранных премий по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) снизился почти на 32 % и составил 200 млрд руб. Снижение премий по ИСЖ в определенной степени компенсировалось ростом премий по накопительному страхо-

ванию жизни (НСЖ): за 2019 год премии выросли на 63 % до 109 млрд рублей.

Такое снижение премий по ИСЖ — это закономерный результат всего комплекса мер, который мы принимали против недобросовестных практик продаж. С апреля 2019 года действует наше указание с требованиями, как потребителям должна раскрываться информация об особенностях и рисках предлагаемых продуктов. Оно

предусматривает предоставление клиенту в отдельной справке списка активов, изменение цен которых влияет на доход по ИСЖ, порядок расчета дохода, информацию, что этот продукт в отличие от депозита не гарантирован АСВ.

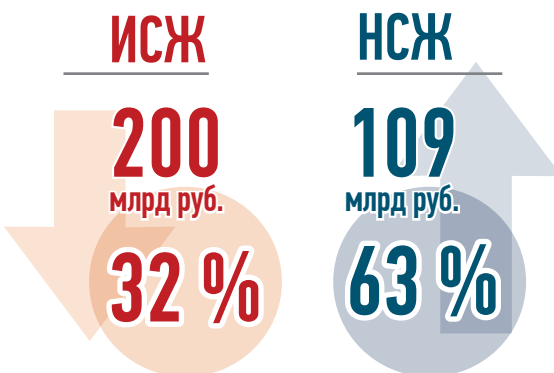
Помимо этого, значительную роль в снижении популярности ИСЖ сыграла низкая доходность по завершившимся договорам. Так, средняя доходность по договорам, завершившимся в 3-м квартале 2019 года, составила 2 % годовых по трехлетним полисам, 3,2 % годовых по пятилетним. Отдельные договоры могут быть несколько успешнее (10-12 % годовых), однако по гораздо большему числу договоров доход чисто символический или просто отсутствует. По нашим расчетам, 90 % договоров ИСЖ имеют доходность не более 5 % годовых.

Низкий полученный доход в существенной степени объясняется высокими комиссиями, удерживаемыми всеми посредниками, так что на само инвестирование может оставаться достаточно мало средств. Напомню, что наше указание также предусматривает раскрытие доли премии, направляемой на инвестирование и зарабатывание дохода, и долю премии, направляемую на выплату агентского вознаграждения.



**Владимир Чистюхин**  
Заместитель Председателя  
Банка России

## ПРЕМИИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА



### ССТ: Объемы продаж ИСЖ падают, а что с жалобами?

**В.Ч.:** В 2019 году мы отметили, что число жалоб по теме мисселинга, связанного с ИСЖ, стало снижаться. Мы внимательно изучаем бизнес-процессы страховщиков, а с июля 2019 года начали проводить контрольные закупки по ИСЖ и по выявленным нарушениям применяли надзорные меры. Надо сказать, что многие страховщики, не дожидаясь наших мер, добровольно возвращали гражданам деньги — речь идет о социально незащищенных и пожилых гражданах. При этом во внутренние правила продаж также вносились соответствующие изменения, чтобы не допустить подобных случаев в будущем.

Продажи ИСЖ падают в объеме, но пока рано делать вывод о том, является ли это временным или постоянным трендом.



**ССТ:** По мнению страховщиков, проникновение страхования жизни в России находится на низком уровне. Согласны ли Вы с этим? Какие КРІ в части страхования жизни Банк России ставит себе на ближайший три года?

**В.Ч.:** Действительно, уровень проникновения страхования жизни в России невысокий. Например, по данным ОЭСР, в 2018 году соотношение собранных премий по страхованию жизни к ВВП в среднем по странам ОЭСР составило 4,4 %, а в России – 0,4 %. Данные ОЭСР за 2019 год пока не опубликованы, но уверен, что картина осталась примерно такой же.

Такая степень проникновения объясняется рядом факторов: дефицитом доверия, отсутствием исторически сформированной модели пользования страховыми продуктами, ограниченностью доходов населения.

Наша задача сейчас не только повысить уровень проникновения, но и добиться хорошего понимания клиентом продукта, в том числе за счет полноценного раскрытия его характеристик, и снизить уровень продаж клиентам неподходящих им продуктов.

**ССТ:** Есть ли системные ошибки у страховщиков, которые мешают страхованию жизни в России стать таким же востребованным, каким оно является во всех развитых странах? Как их можно устранить?

**В.Ч.:** Как я отметил, это в первую очередь продажа клиенту продукта, который ему не подходит. Эта ситуация во многом ещё связана с тем, что люди не рассматривают страхование как самостоятельный продукт. Обычно страхование жизни — это или ИСЖ, или кредитное страхование жизни. И то, и другое человек купит в банке, и это сложно назвать самостоятельной услугой, уникальной для страховщиков.

Накопительное страхование жизни — более комплексный продукт, который направлен на решение многих запросов клиента. Таких продуктов пока не очень много, и для их продвижения нужны позитивные истории, например, больших выплат в накопительном страховании. Сейчас, к сожалению, негативных историй про маленький процент дохода гораздо больше.

**ССТ:** Считаете ли Вы целесообразным введение налоговых преференций для страхования жизни?

**В.Ч.:** Считаю, что не должно быть арбитража с другими финансовыми инструментами. Если для государства важно стимулировать население получать подобную защиту и создавать длинные деньги, то подобные льготы могут рассматриваться, но они должны быть одинаковыми для сходных продуктов.

**ССТ:** Как Вы оцениваете перспективы прихода иностранных страховщиков жизни, например, китайских, в 2021 году на российский рынок?

**В.Ч.:** Если речь идет о филиалах, то Минфин с нашим участием готовит соответствующий проект закона. Он позволит обеспечить действенный контроль за филиалами и защиту интересов наших потребителей. Мы всегда рады конкуренции на

нашем рынке, вне зависимости от формы — будь то дочерняя компания или филиал. Однако мы должны быть уверены, что клиенты страховщика получат одинаковый уровень защиты вне зависимости от того, где они купили страховой продукт.

### **ССТ: Когда можно ожидать появление аналога АСВ для страховщиков жизни?**

**В.Ч.:** Мы в прошлом году опубликовали наше видение механизма системы гарантирования страхования жизни. В деталях, разумеется, будут расхождения, но в целом система будет строиться на тех же принципах, что и системы страхования депозитов и пенсионных накоплений.

Предполагается, что в случае банкротства страховщика человеку вернут то, во сколько оцениваются остающиеся обязательства страховщика перед ним. Как и у банков, гарантируется не более 1,4 млн рублей. Выплаты будут за счет фонда АСВ, формируемого из взносов страховщиков. Администратором системы гарантирования будет Агентство по страхованию вкладов. Членство в системе станет обязательным для всех страховщиков жизни. Мы

обсудили концепцию с Минфином и АСВ. Думаю, в этом году мы сможем подготовить законопроект и начать его публичное обсуждение.

**ССТ: Какие изменения потребуются для того, чтобы страховщики могли использовать UL? По своей сути UL максимально похож на существующие уже инструменты рынка коллективных инвестиций. В случае РКИ в систему контроля и учета инвестиций активно вовлечены специализированные депозитарии. Предполагается ли задействовать их опыт при внедрении UL, учитывая, что страховщики жизни и без того с 2015 года обязаны взаимодействовать со специализированными депозитариями?**

**В.Ч.:** Как вы верно отметили, в европейской практике unit linked во многом схож с коллективными инвестициями, это комбинация паевого инвестиционного фонда и страхования. Страховщик представляет достаточно гибкий страховой продукт: условия страхования могут меняться, например, в зависимости от уплаты страхователем очередного взноса. При этом страховщик инвестирует часть премии и передает результат управления выгодоприобретателю.

Сейчас страховщики обсуждают, какие именно аспекты unit linked им интересны, что именно они готовы продавать, какие услуги оказывать. В зависимости от этого будут подготавливаться изменения в законодательство, в частности, будет решаться вопрос со спецдепами. Например, если страховщики будут инвестировать только в паи инвестиционных фондов, где уже есть спецдепы, то введение этого института еще и у страховщиков в полном объеме может быть и избыточно. А если страховщики предполагают самостоятельное управление активами — тут роль специализированного депозитария может быть выше. Но в целом мы во многом будем исходить из того, чтобы не было арбитража.

### **ТРЕБОВАНИЯ ЦБ РФ О РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И РИСКАХ ПРОДУКТОВ ИСЖ**

- список активов, изменение цен которых влияет на доход по ИСЖ
- порядок расчета дохода
- информацию, что продукт не гарантирован АСВ
- доля премии, направляемой на инвестирование
- доля премии, направляемой на выплату агентского вознаграждения