

# ЖИЗНЬ БЕЗ МИССЕЛИНГА

Почему новый страховой продукт долевого страхования жизни поможет прекратить мисселинг? Эта тема стала предметом комментария пресс-службы Минфина России.



Долевое страхование жизни задумывается как новый, прозрачный вид страхования жизни с инвестиционной частью, которая фактически отделена от страховой.

Часть премии, предназначенная для реализации инвестиционных задач клиента, будет отдельно учитываться и инвестироваться, на нее будет распространяться законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность. Практику мисселинга в этом виде предотвратит применение к ДСЖ инвестиционного законодательства, где вопросы защиты прав инвесторов проработаны достаточно хорошо. Важным условием осуществления ДСЖ будет являться наличие у страховщика лицензии управляющей компании. Данная концепция совмещения лицензий была предложена летом 2021 года Банком России — Минфин России разрабатывал проект исходя из данного подхода. Надеемся, что разработанный проект прекратит существующую практику введения клиентов в заблуждение относительно характеристик продукта.

Важным является возможность реализации страховых продуктов с инвестиционной составляющей только в рамках ДСЖ. Продавая продукт по большей части инвестиционный, чем страховой, страховщик должен подпадать под регулирование, регламентирующее инвестиционную деятельность со всеми существующими в нем ограничениями: раскрытие информации, отдельный учет активов клиента, регламентации комиссий и др. Так что мы создаем для дальнейшего развития инвестиционного страхования жизни альтернативный путь, готовы его всячески развивать и стимулировать. Но при этом предполагаем, что развитие данного сегмента рынка возможно в рамках описанных выше правил. Для нас важно, чтобы

продажи инвестиционных продуктов по правилам продажи страхования были прекращены.

Запуск принципиально нового вида страхования потребует серьезной подготовки со стороны страхового сообщества: методологическая проработка продукта, подготовка правил страхования, подготовка персонала. Со стороны государства также необходимо будет проанализировать смежное законодательство. Важно помнить, что одна из целей проекта — снижение уровня мисселинга на рынке страхования жизни. Мы видим, что сегмент инвестиционного страхования жизни продолжает расти, жалобы клиентов не прекратились, значит — изменения нужно вводить оперативно.

Рассчитываем, что новый вид полностью заменит Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Сложно представить себе клиента, имеющего возможность приобретения ДСЖ и предпочитающего при этом заключить менее прозрачный договор. Если, конечно, клиент понимает, что за договор ему предлагают заключить, а не находится под влиянием продавца.

А вот Накопительное страхование жизни (НСЖ), мы надеемся, лишь немного трансформируется, будет продаваться именно как накопительный страховой продукт с упором на его страховую ценность. Мы уверены в большом потенциале роста НСЖ на российском рынке, и тот негативный фон, который создается некорректными продажами, в том числе и данного продукта, перестанет сдерживать его качественное развитие.

ДСЖ и НСЖ разные продукты. НСЖ — продукт накопления, интересный людям, планирующим обеспечение своей семьи в долгосрочной перспективе. ДСЖ — фактически инвестиционный продукт с опциональной страховой компонентой. А вот ИСЖ новый вид страхования должен будет заменить. Фактически ДСЖ — это ИСЖ без свойственных ему недостатков: непрозрачности начисления инвестиционного

дохода, отсутствия сегрегации активов клиента, с возможностью установления любых комиссий и др.

Помимо низкой доходности у ИСЖ есть другой существенный минус. Клиент понимает, какая в итоге у него вышла доходность только по окончании срока действия договора, спустя 3–5 лет. До этого он живет ожиданием, создаваемым у него при продаже продукта или сообщениями о текущей доходности. Если бы в ИСЖ клиент в течение срока действия договора видел фактическую доходность, он скорее всего отказался бы от такого продукта.

ДСЖ позволит изменить ситуацию сразу в двух моментах. Во-первых, клиент с первого дня действия договора должен будет видеть текущую стоимость его инвестиций и сможет в любой момент выйти из договора, если результат инвестирования его не устраивает. Во-вторых, комиссии, взимаемые с клиента, будут нормативно ограничены: очень сложно дать клиенту хороший инвестиционный доход, если более 10 % от полученных от него средств в первый день уходят посреднику и, как следствие, не участвуют в инвестировании. Мы надеемся, что и доходность по ДСЖ будет выше, чем по ИСЖ, и количество недовольных клиентов будеткратно ниже.

ДСЖ и НСЖ разные продукты.  
НСЖ — продукт накопления,  
интересный людям, планирующим  
обеспечение своей семьи  
в долгосрочной перспективе.  
ДСЖ — фактически инвестиционный  
продукт с опциональной страховой  
компонентой. А вот ИСЖ новый вид  
страхования должен будет заменить.  
Фактически ДСЖ — это ИСЖ без  
свойственных ему недостатков.