

Банк России планирует в ближайшие два года ввести требования для продавцов (в том числе сотрудников банков), которые предлагают клиентам продукты страхования жизни, сообщил журналистам первый зампред ЦБ Сергей Швецов. Это нужно, чтобы клиенты обладали полной информацией о рисках этих продуктов и не путали их с банковскими депозитами, которые страхуются государством.

«Мы по риск-менеджменту готовим новую сертификацию. И, скорее всего, по продуктам страхования жизни за ближайшие два года сделаем нечто подобное», — сказал Швецов.

Страхование жизни стремительно набирает популярность в качестве альтернативы банковским вкладам. В I квартале 2017 года, по данным ЦБ, сегмент вырос на 44%, до 59,8 млрд рублей, впервые обогнав по объему ОСАГО. За 2016 год сборы по страхованию жизни выросли на 66%, до 215,7 млрд.

Такой рост связан с тем, что население перекладывает деньги с депозитов, ставки по которым снижаются, в полисы инвестиционного страхования жизни — они работают как страховка жизни и одновременно позволяют заработать инвестдоход, так как страховщик инвестирует взнос клиента на фондовом рынке. Такие полисы активно продают банки, которые выступают агентами страховщиков. «Средний чек» полиса ИСЖ, по данным Всероссийского союза страховщиков, составляет 300 тыс. рублей, при этом до 50-70% от этой суммы, по данным участников рынка, отходит банку как комиссия. В отличие от депозитов деньги, вложенные в ИСЖ, не застрахованы в Агентстве по страхованию вкладов (так как услугу предоставляет страховая компания, а не банк-продавец). Кроме того, потенциальная доходность по ИСЖ может быть выше, чем по вкладу (ряд страховщиков анонсируют возможную доходность до 25%), но она может оказаться и нулевой: к концу срока страхования страховщик обязуется вернуть только сам взнос и не гарантирует никакой доходности.

У ЦБ есть вопросы к квалификации сотрудников, которые продают ИСЖ и другие сложные инвестпродукты — услуги брокеров и доверительного управления, заявил Швецов, выступая на Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР). По его словам, у ЦБ есть данные об обманутых гражданах, которым продавали инвестпродукты таким образом, что люди принимали их за вклады и не подозревали о рисках.

«Им говорились такие слова, что у них создавалось впечатление, что они покупают застрахованные в АСВ депозиты в банках», — сказал первый зампред. Это связано с тем, что не все продавцы сами точно понимают, что они продают, считает Швецов. «Они как-то это продают, научились говорить какие-то слова, чтобы купили, но при этом есть сомнения в их квалификации», — отметил он.

Требования к квалификации и раскрытию информации будут едиными для всех конечных продавцов — и сотрудников самих страховщиков, и их агентов, подчеркнул

первый зампред.
ЦБ также предложит изменить законодательство и возложить на посредника такие же обязанности по раскрытию информации, как и на производителя финансового продукта, отметил Швецов (сейчас у посредников, которые продают чужие продукты, такой обязанности нет, так как они не входят в соответствующую саморегулируемую организацию и могут не следовать ее стандартам).
ЦБ обратил внимание на механику продаж инвестпродуктов после ситуации с Татфондбанком. Ряд его вкладчиков перевели часть средств под управление дочерней инвесткомпании банка «ТФБ-Финанс» и после отзыва лицензии у Татфондбанка оказались лишены права на страховое возмещение от АСВ. После этого регулятор рекомендовал банкам под роспись предупреждать клиентов о рисках при продаже альтернативных вкладам финансовых продуктов. Как сообщали в ЦБ, рекомендации могут стать обязательными к исполнению.

Источник: Банки.ру, 08.06.2017