

Сборы страховщиков жизни за 2018 г. выросли на 32,8% до 478 млрд руб., сообщил в пятницу президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс. Выплаты выросли в 1,6 раза до 73,4 млрд руб., следует из презентации ВСС (данные ЦБ за год появятся в марте).

На инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), которое банки зачастую продают как более доходную альтернативу вкладам, пришелся 61% премий, или 291 млрд руб. На кредитное страхование – 20%, или 93,7 млрд руб., на накопительное страхование жизни – 14% (67,1 млрд), на прочее – 5%.

«Средний чек» по ИСЖ – около 650 000 руб., говорит вице-президент ВСС Максим Данилов.

«Сбербанк страхование жизни» сохранило лидерство, на его долю пришлось 38% сборов по этому виду страхования, следует из презентации ВСС. Сборы «Сбербанк страхование жизни» за 2018 г. выросли на 77% до 182 млрд руб., сказал и. о. гендиректора Виктор Дубровин, большая часть взносов пришлась на ИСЖ. Без лидера рынок бы вырос на 16%, отметил Евгений Гуревич, гендиректор «Капитал лайф страхование жизни», бывшей «Росгосстрах-жизнь»: ее сборы падали весь 2018 год и оказались вдвое меньше, чем в 2017 г., – 28,1 млрд руб., следует из данных ВСС.

В прошлом году рынок вырос в основном за счет ИСЖ, сказал Гуревич. Он считает, что рост этого сегмента исчерпан, что подтверждает динамика продаж таких полисов. В 2018 г. квартальные сборы по ИСЖ начали замедляться, а в конце года и вовсе упали, рассказывает он. По итогам этого года продажи ИСЖ снизятся, уверен Гуревич: «Это скажется и на всем рынке страхования жизни. Активное взрывное развитие закончилось в 2018 г.».

Банки уже начали заменять ИСЖ продуктами управляющих компаний, подчеркнул Данилов. Некоторые охладели к ИСЖ из-за давления ЦБ, констатировал гендиректор «Альфастрахование жизнь» Алексей Слюсарь. Ко всему прочему рынок ИСЖ уже перенасыщен, вокруг этого продукта негативный информационный фон, а ставки депозитов, в том числе валютных, стали расти, добавил председатель комитета ВСС по страхованию жизни Максим Чернин.

Несмотря на это, по итогам 2019 г. рынок страхования жизни вырастет не менее чем на 20%, ожидает исполнительный директор МАКС Андрей Мартьянов.

«Ведомости» ожидают комментариев ЦБ.

Как ЦБ пытается ужесточить продажи страховок жизни

В октябре 2018 г. ЦБ проверил, как банки продают ИСЖ. Мониторинг ЦБ показал, что,

например, страховщики или агенты убеждают клиента, что полис ИСЖ принесет значительно большую прибыль, чем вклад. Однако это не так: средняя доходность по завершившимся трехлетним договорам ИСЖ составила 3,3% годовых, по пятилетним – 2,4% годовых, сообщал ЦБ. Ставки большинства срочных вкладов сроком три года крайне редко опускаются до 4–5% годовых. «[Людям] говорились такие слова, что у них создавалось впечатление, что они покупают застрахованные в АСВ депозиты в банках», – возмущался первый зампред ЦБ Сергей Швецов.

ЦБ предупредил, что намерен покончить с такими продажами полисов страхования жизни. Он подготовил указание, ужесточающее правила продажи не только ИСЖ, но и накопительного страхования жизни. Сейчас оно на регистрации в Минюсте, предполагаемый срок его вступления в силу – 1 апреля этого года, говорил представитель ЦБ.

Проект указания предусматривает, что компании будут обязаны до подписания договоров письменно раскрывать клиентам все данные о продукте долгосрочного страхования жизни: активы, в которые будут вложены деньги клиентов, порядок расчета и выплаты инвестиционного и гарантированного дохода, совокупные взносы по программе и сумму инвестиций, порядок определения страховой суммы по каждому риску, выкупные суммы при досрочном расторжении, а также агентские и комиссионные вознаграждения страховщика и продавцов.

По замыслу ЦБ договор страхования жизни также должен будет содержать предупреждения о том, что прошлая доходность активов не гарантирует будущего дохода, полис не является банковским вкладом и не подпадает под страхование АСВ. Информацию о гарантированном доходе и его размере (либо отсутствии гарантированного дохода) страховщик должен размещать на самом видном месте. Если по полису клиента предусмотрен гарантированный доход, то его значение в процентах годовых будет приводиться в правом верхнем углу первой страницы «буквами черного цвета на белом фоне», отмечает ЦБ. Также ЦБ фактически запретил страховщикам использовать «мелкий шрифт».

В документе ЦБ объявил «неотъемлемой частью» любого договора страхования жизни специальную таблицу-памятку с вышеперечисленными условиями продукта, которую до покупки полиса придется подписывать и клиенту, и продавцу. Если одна из сторон не подписала памятку, то договор является незаключенным, а «сторона, получившая что-либо по сделке, должна возвратить полученное», рассказывал представитель ЦБ.

Ведомости, 22.02.2019