

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) как саморегулируемая организация (СРО) на страховом рынке разработает базовые стандарты, которые определяют ряд требований к страховым продуктам, в том числе по страхованию жизни. Об этом сообщил президент ВСС Игорь Юргенс.

«В рамках СРО будет разработан стандарт по взаимоотношениям с физическими и юридическими лицами, так называемый «продуктовый» стандарт, в котором должны быть описаны корректные положения по раскрытию ключевой информации о продуктах, доступности и так далее», — сказал он.

По словам И.Юргенса, сейчас страхование жизни по размеру сопоставимо с ОСАГО, сегмент по сборам большой, резервов в индустрии уже более 400 млрд рублей.

«Безусловно, мы выходим на первые роли со страхованием жизни. Безусловно, интерес надзора будет усиливаться. Здесь вопросы в работе с жалобами населения, будут подниматься вопросы гарантирования, системы раскрытия информации, чтобы договор был не просто прозрачен, но и понятен», — добавил президент ВСС.

Он отметил, что особо растущим видом в сегменте страхования жизни является инвестиционное страхование жизни (ИСЖ).

«ИСЖ будет расти ровно столько, сколько будут падать инструменты с фиксированной доходностью. Интерес к ИСЖ — это закономерность, потому что при падающих ставках с элементами фиксированной доходности, к которым мы относим в основном депозиты, начинает развиваться интерес к альтернативным формам инвестирования — облигации, акции и другие финансовые инструменты, в том числе страхование жизни», — пояснил И.Юргенс.

При низких депозитных ставках эти инструменты имеют хорошие шансы переиграть депозиты. «Это на каком-то ментальном уровне люди понимают. ИСЖ «стреляет», потому что аппетит к риску у людей сохраняется, но с другой стороны люди устали от волатильности рынков. Поэтому продукты с ограниченным риском пользуются спросом», — пояснил И.Юргенс.

Он сообщил, что при продажах продукта ИСЖ сотрудники банка (именно банки являются основным каналом продаж ИСЖ) объясняют клиенту, что это инвестиционный продукт, он находится в линейке продуктов между депозитом и, условно, ПИФом.

«Отличительная особенность — если будет отрицательная динамика, то средства все равно вернутся в отличие от ПИФ, то есть этот продукт менее рисковый. Но в отличие от депозита у него не гарантирована доходность. Вы вкладываетесь в стратегию», — отметил президент ВСС.

ГАРАНТИРОВАННОСТЬ СИСТЕМЫ

Комментируя вопрос создания системы гарантирования в сегменте страхования жизни, И.Юргенс отметил, что «эти идеи в рамках страхового сообщества витают, но они еще не формализованы в конкретные предложения». «Но отторжения у большинства участников рынка эти предложения не вызывают, но в какой форме они материализуются и материализуются ли вообще, сложно говорить. Дискуссии ведутся. Есть и сторонники того, что этого делать не надо, но по факту мы видим, что тренд на некие гарантии присутствует», — отметил И.Юргенс.

Первая волна выплат по ИСЖ ожидается в 2018-2019 годах. «Особых сигналов для беспокойства здесь нет. Порядка 90% рынка ИСЖ занимают 5 компаний, две из которых

государственные, две просто очень крупные, одна — западная. Это все компании с серьезным менеджментом, риск-менеджментом, серьезным восприятием себя на этом рынке. Это не какие-то одноразовые компании. Концентрация мелких компаний невысока», — добавил И.Юргенс.

korins.ru, 14.04.2017