



*Центробанк хочет признать страхование жизни социально значимым рынком – наравне с ОСАГО и рядом других видов: в прошлом году он превысил 200 млрд руб., составил пятую часть всего страхового рынка (17,8%. – «Ведомости») и стал существенно на него влиять, заявил руководитель департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук.*

Особое внимание регулятор уделит инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ, см. врез), добавил он: «Наше население, к сожалению, не читает договоров». ЦБ опасается всплеска жалоб со стороны потребителей к началу массовых выплат по таким полисам: необходимо убедиться, что они понимают, какой продукт покупают и на какие гарантии реально могут рассчитывать. В зону внимания ЦБ попадут также банки, говорит Жук: они основные агенты по продаже полисов ИСЖ.

Страхование жизни обеспечит 40% роста страхового рынка в 2017 г., но его дальнейший рост зависит от того, действительно ли оно окажется выгодным для клиента, считает RAEX

Страховой рынок в 2017 году вырастет за счет страхования жизни Но его дальнейший рост зависит от того, насколько оно выгодно клиенту

Банки предлагали их как альтернативу депозитам: полисы гарантируют возврат суммы значительно большей застрахованных государством 1,4 млн руб. и позволяют рассчитывать на доход больше процентов по вкладу.

Первые массовые выплаты по полисам ИСЖ придутся на 2018–2019 гг., говорит президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс. Многие будут разочарованы доходностью, предупредил ранее предправления Национальной ассоциации участников фондового рынка Алексей Тимофеев. Это отмечали в обзоре аналитики RAEX.

Рынок страхования жизни уже сопоставим с ОСАГО – на нем сформировано более 400 млрд руб. резервов, отмечает Юргенс. Особенно растет ИСЖ на фоне низких ставок по депозитам. Излишне беспокоиться о жалобах не стоит, считает он, ведь 90% рынка ИСЖ занимают пять надежных компаний, а вот создать стандарт «прозрачного» договора необходимо и ВСС, как СРО страховщиков, этим займется.

Банки берут со страховщиков высокие комиссии за продажи ИСЖ и с учетом короткого периода инвестирования, доходности фондового рынка и требования гарантированно вернуть хотя бы вложенное держатели полисов вряд ли много на них заработают, считает управляющий директор по страховым рейтингам RAEX Алексей Янин.

Некоторые из-за этого не продают ИСЖ: президент «Метлайфа» Александр Зарецкий отмечал, что обеспечить обещанную по продукту доходность из-за высоких комиссионных невозможно, а это несет репутационные риски. Некоторые банки действительно запрашивают слишком высокие комиссионные за продажу полисов ИСЖ, признает гендиректор «Ингосстрах-жизни» Владимир Черников, поэтому компания работает не со всеми, сама обучает менеджеров по продажам и контролирует их работу.

В последнее время банки снижают комиссионные от продажи страховых продуктов, возражает руководитель ин-вестиционного блока «РГС-жизни» Алексей Салащенко, и при росте рынка клиенты получают доходность больше, чем по вкладам.

В ближайшие годы ИСЖ будет играть определяющую роль в развитии российского страхового рынка, опережая все остальные сегменты, убежден он.

ИСЖ похоже на накопительное страхование с единовременным взносом. Возврат вложенной суммы, как правило, гарантируется договором, а дополнительный доход – нет. Чтобы сохранить тело вклада, страховщики размещают бо`льшую часть взноса в гособлигации или депозиты – так, чтобы в конце срока получилась гарантированная сумма. Небольшая часть взноса идет на покрытие риска смерти застрахованного, расходов компании на ведение дел и управление. Оставшиеся деньги инвестируются по выбору клиента: в одну из предлагаемых стратегий или по выбору клиента.

ИСЖ лишь временный источник роста, в дальнейшем рынок страхования жизни будет расти за счет накопительных программ, не согласен Янин. Когда средняя доходность по депозитам приблизится к 3–5% годовых, накопительное страхование получит преимущество перед ИСЖ и вкладами за счет рискованной составляющей, уверен гендиректор «Альфастрahование-жизни» Алексей Слюсарь.

Именно банки, а не страховщики жизни создают проблемы для потребителей, убежден финансовый омбудсмен Павел Медведев, и ИСЖ не единственная проблема. В последние года два банки требуют от клиентов застраховать жизнь при выдаче кредита, а расторгнуть договор страхования оказывается невозможно, рассказывает он. Например, человек хочет воспользоваться правом расторгнуть договор в течение пяти дней после заключения, но обнаруживает, что заключен он не с ним, а с банком и период охлаждения по нему не действует. Или банк договор страхования расторгает, но снимает большую комиссию якобы за заключение сделки, продолжает омбудсмен: «Я встречал случай больше 90%». Также банк может предложить клиенту обратиться в страховую компанию – та потребует справку об оплате полиса, которую банк может готовить 30 дней, за это время период охлаждения пройдет.

Кроме того, граждане жалуются на невозможность получить выплату, говорит Медведев: в договоре страхования перечисляется множество заболеваний, каждое из которых лишает человека права получить ее.

Источник: Ведомости, 17.04.2017