



Банк России

Центральный банк Российской Федерации



**КОНЦЕПЦИЯ
ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО
СТРАХОВАНИЯ
ЖИЗНИ**

МОСКВА

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА.....	2
НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСЖ.....	3
ПЛАНИРУЕМЫЕ МЕРЫ	5

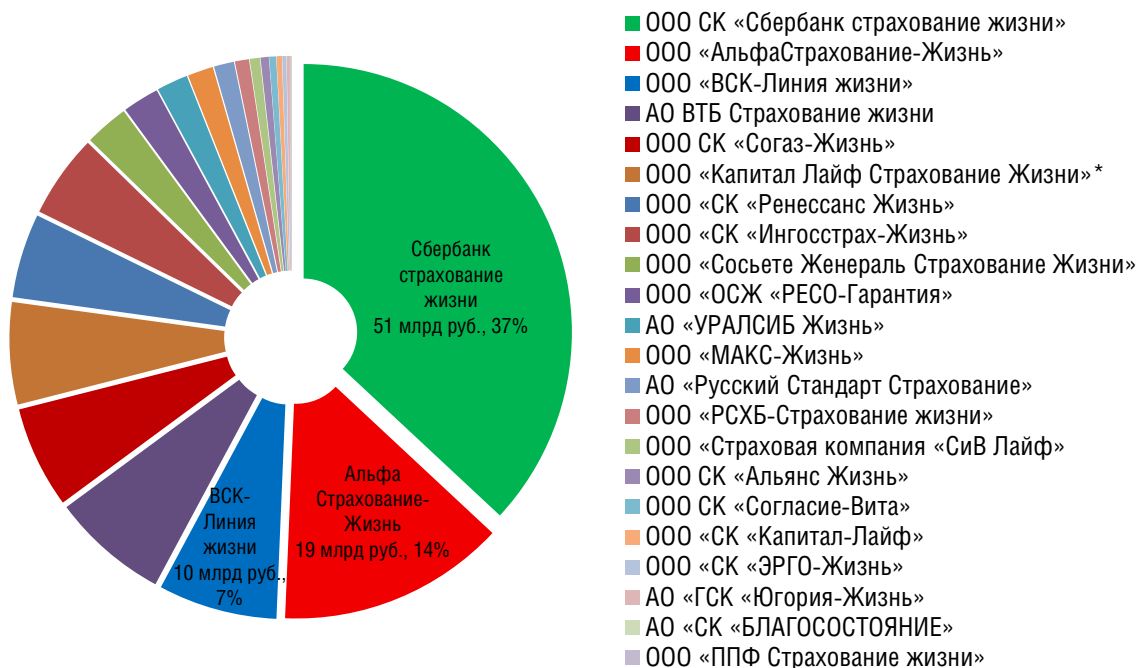
КОНЦЕПЦИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Текущее состояние рынка

В последнее время одним из самых быстрорастущих сегментов страхового рынка является страхование жизни. В частности, объем страховой премии страховщиков по данному виду страхования за 2015, 2016 и 2017 годы составил 130, 216 и 332 млрд руб. соответственно, а темп его роста опередил темп роста сборов по страховому рынку в целом. По итогам 2017 года премии по страхованию жизни составили порядка 26% от общего объема поступивших

страховщикам страховых премий. Активный рост сегмента страхования жизни обусловлен быстрым развитием инвестиционного страхования жизни (далее – ИСЖ¹), которое с 2016 года стало драйвером роста страхового рынка. Объем страховых премий по ИСЖ с 56 млрд руб. по итогам 2015 года вырос до 121 млрд руб. в 2016 году (+116%), в 2017 году составил более 212 млрд руб. (+75%), а за 6 месяцев 2018 года сборы страховщиков по ИСЖ достигли 138 млрд руб. (65% к 2017 году).

Премии ИСЖ, первое полугодие 2018 года



* В сентябре 2018 года произошло переименование компании ООО «СК «РГС-Жизнь» в ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни».

¹ ИСЖ – группа страховых продуктов, относящихся в виду страхования, предусмотренному подпунктом 3 пункта 1 статьи 32.9 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в соответствии с которым застрахованным лицам, помимо страховой защиты на случай смерти, также предлагается возможность получения инвестиционного дохода от размещения страховщиком средств страховых резервов. В отличие от накопительного страхования жизни в ИСЖ реализована возможность выбора клиентом инвестиционной стратегии.

Лидерами рынка ИСЖ по итогам первого полугодия 2018 года стали страховые организации ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» и ООО «СК «ВСК-Линия Жизни», которым в совокупности поступило около 60% от всех страховых премий по ИСЖ, собранных за указанный период.

На диаграмме представлена информация о структуре рынка ИСЖ по доле начисленной премии по итогам первого полугодия 2018 года.

Необходимость совершенствования регулирования ИСЖ

При наблюдаемом росте сегмента ИСЖ Банком России фиксируется значительный рост количества обращений потребителей финансовых услуг по вопросам, связанным с оказанием услуг страхования жизни. В частности, в 2018 году доля таких обращений в общем количестве поступивших в Банк России обращений потребителей страховых услуг увеличилась более чем в 2 раза.

По результатам анализа указанных обращений Банком России выявлена тенденция роста неудовлетворенности потребителей страховых услуг качеством предоставления услуги ИСЖ, обусловленная в большинстве случаев недостаточной информированностью потребителей об особенностях ИСЖ, в том числе о рисках, связанных с заключением договора ИСЖ, оборотной стороной которой являются сформированные у потребителей некорректные ожидания относительно особенностей приобретенной финансовой услуги.

В обращениях потребители отмечают, что при заключении договора были введены в заблуждение обещаниями доходности по договору ИСЖ, значительно превышающей доходность по банковским вкладам, при одновременном умалчивании иной значимой информации об условиях страхования, невыгодно отличающей ИСЖ от банковских вкладов, — например, что переданные по договору ИСЖ денежные средства не входят в систему гарантирования прав застрахованных в государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», а также о связанных с ИСЖ рисках.

Так, зачастую потребители указывают, что при заключении договора ИСЖ им обещали, что ожидаемая доходность по договору может составить от 10 до 20% годовых при средней ставке по вкладам, меньшей 10% годовых.

Банком России была проанализирована средняя доходность по договорам, по которым была осуществлена выплата по окончании срока действия договора, на основании данных, представленных страховщиками (анализировались договоры в рублях с единовременным взносом)². Средняя доходность по завершившимся трехлетним договорам составила 3,3% годовых, по пятилетним — 2,4% годовых³. По оценке на 30.06.2018 по действующим трехлетним договорам по лидерам рынка средняя доходность составляет (или составила бы) 0,9% годовых; по пятилетним договорам — 1,6% годовых⁴.

Таким образом, средняя фактическая доходность по договорам ИСЖ не превышает среднюю ставку по вкладам в кредитных организациях. Пока полученные Банком России данные свидетельствуют о низкой инвестиционной привлекательности продукта.

Кроме того, при приобретении продуктов со сниженной гарантией в случае если клиент соглашается на страховую сумму меньше, чем величина премии, с увеличением «рискового» фонда и потенциального дохода, возможна отрицательная номинальная и реальная доходность.

Во многих обращениях в Банк России потребители сообщают о том, что при заключении договора ИСЖ они были убеждены в возможности полного досрочного возврата денежных

² В выборку попали только крупные страховщики, осуществлявшие продажи ИСЖ в 2012–2015 годах, которые в 2017–2018 годах произвели выплаты по окончании срока действия договора.

³ Данные результаты доходности являются предварительными, так как завершившиеся в 2017–2018 годах договоры были заключены в 2012–2015 годах (трехлетние и пятилетние договоры), в то время как основной рост рынка пришелся на 2016–2018 годы: данные о доходности представлены по 20 тыс. завершившимся договорам, что представляет собой 2,5% от количества договоров, действующих по состоянию на 30.06.2018.

⁴ Данные показатели являются индикативными, и на момент окончания срока действия договора ИСЖ доходность может оказаться как выше, так и ниже указанных значений.

средств, переданных страховщику в качестве страховой премии по договору.

В то же время условия договоров ИСЖ не предусматривают возможности досрочного возврата потребителю страховой премии в случае досрочного прекращения договора – в таких случаях в соответствии с законодательством Российской Федерации страхователю подлежит возврату не уплаченная страховщику страховая премия, а выкупная сумма, размер которой устанавливается условиями договора⁵. При этом анализ договоров ИСЖ, заключаемых различными страховыми организациями, показывает, что размер выкупной суммы устанавливается индивидуально для каждого года действия договора, увеличиваясь с течением срока его действия, однако он всегда меньше, чем сумма уплаченной по договору страховой премии, а в ряде случаев в первый год или даже в первые два года действия договора может быть установлен равным нулю, исключая таким образом для потребителя возможность возврата денежных средств в течение данного срока. Например, достаточно типичными условиями пятилетнего договора ИСЖ являются такие, которые не предусматривают выплату выкупной суммы в первый год страхования, а во втором, третьем, четвертом и пятом годах действия договора предусматривают возврат выкупной суммы в размерах до 30, 50, 70 и 90% от суммы страховой премии соответственно.

Учитывая, что большинство договоров ИСЖ (более 90%) заключается при посредничестве кредитных организаций, выступающих агентами страховых организаций, Банком России в 2018 году в отношении кредитных организаций были осуществлены мероприятия по мониторингу порядка взаимодействия с потребите-

лями при предложении им финансовых услуг, не являющихся банковскими.

В результате данных мероприятий были подтверждены массовые факты недостаточного/выборочного информирования банками-агентами потребителей об услуге ИСЖ, о которых потребители сообщают в своих обращениях (относительно размера и гарантии дополнительного инвестиционного дохода по договору ИСЖ, возможности досрочного возврата денежных средств по такому договору в полном объеме, а также о гарантии возврата денежных средств в случае отзыва лицензии у страховой организации), и формирование у потребителей некорректных ожиданий относительно особенностей рассматриваемой услуги.

Эта проблема свидетельствует о массовом применении посредниками страховых организаций недобросовестной практики взаимодействия с потребителями при продажах ИСЖ на фоне низкого уровня финансовой грамотности граждан и непонимания ими природы ИСЖ. Речь идет о недостаточном информировании продавцами ИСЖ потребителей, намеренном введении их в заблуждение относительно основных особенностей рассматриваемого страхового продукта и, как следствие, массовых продажах потребителям услуг, не соответствующих их потребностям (далее – недобросовестные продажи).

Отдельно стоит отметить и высокий размер комиссии, выплачиваемой банкам как агентам страховых организаций при реализации ИСЖ. Так, средняя комиссия, выплачиваемая банкам, составляет более 8%. При этом в зависимости от банка-партнера процент комиссии может достигать 12–13%. Законодательно уровень комиссии не ограничен и зависит от договоренностей страховщика и банка-партнера. Это способствует более агрессивному способу продажи ИСЖ посредниками страховых организаций, в частности банками-агентами, с целью увеличения прибыли от реализации ИСЖ.

Также необходимо отметить, что высокая комиссия снижает потенциальную доходность по полисам ИСЖ, так как чем выше комиссия, тем меньше величина «рискового» фонда, способного обеспечить клиенту получение дополнительного дохода.

⁵ В соответствии с пунктом 7 статьи 10 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» при расторжении договора страхования жизни, предусматривающего дожитие застрахованного лица до определенного возраста или срока либо наступления иного события, страхователю возвращается сумма в пределах сформированного в установленном порядке страхового резерва на день прекращения договора страхования (выкупная сумма). Таким образом, устанавливая в правилах страхования формулу расчета выкупных сумм, страховщики производят удержания из величины сформированного резерва, причем чем раньше расторжение, тем больше удержания.

До недавнего времени основными покупателями полисов ИСЖ являлись достаточно обеспеченные граждане, однако в настоящее время на рынок стали выводиться продукты с низким порогом входа, рассчитанные на клиентов со средним и ниже среднего уровнями дохода. В таких условиях можно прогнозировать рост уровня недобросовестных продаж со стороны продавцов таких продуктов.

Текущая модель продаж ИСЖ приводит к формированию завышенных ожиданий у потребителей относительно качества и характеристик продукта, несет в себе репутационные риски для страховщиков и банков-посредников, а следствием ее сохранения будет общее разочарование клиентов в ИСЖ и падение объемов рынка.

Таким образом, дальнейшее развитие инвестиционного страхования жизни невозможно без качественных изменений в деятельности страховщиков и их посредников в части формирования у потребителей правильных ожиданий относительно особенностей рассматриваемой услуги, а также соответствующего совершенствования регулятивной среды.

Планируемые меры

На сегодняшний день правила предоставления информации получателю страховых услуг, в том числе требования к составу информации, которая должна предоставляться ему при заключении договора ИСЖ, закреплены в Базовом стандарте защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации, утвержденном Банком России 09.08.2018 (дата начала его применения – 07.05.2019).

Вместе с тем Банком России запланирован к реализации ряд дополнительных системных мер, способствующих снижению уровня недобросовестных продаж и повышению уровня удовлетворенности потребителей качеством услуг ИСЖ.

В число мер оперативного реагирования войдут:

1. Издание нормативного акта Банка России, устанавливающего требования к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Документ предусматривает введение требований к раскрытию информации об особенностях таких договоров и связанных с ними рисках при заключении договора ИСЖ, а также положения об обязанности страховой организации обеспечить соблюдение требований указанного нормативного акта при предложении ИСЖ третьими лицами, действующими в ее интересах (страховой агент, страховой брокер). Планируемое время издания указанного нормативного акта Банка России – конец 2018 – начало 2019 года.

2. Издание информационных писем Банка России, содержащих рекомендации по взаимодействию с потребителями услуги ИСЖ и агентами, реализующими данную услугу (в том числе положения об усилении контроля за деятельностью агентов и о повышении уровня их профессиональной квалификации), а также по реализации данных услуг с использованием инструкций продаж.

3. Осуществление мероприятий, направленных на повышение уровня финансовой грамотности потребителей по тематике ИСЖ, предусматривающих распространение информационных буклетов, освещение темы ИСЖ на тематических мероприятиях и включение ее в обучающие программы по финансовой грамотности.

4. Проведение контрольного мероприятия, в ходе которого осуществляются действия по совершению сделки либо созданию условий для совершения сделки в рамках обычной хозяйственной деятельности страховой организации в целях проверки соблюдения страховой организацией требований, предъявляемых к ее деятельности (далее – контрольное мероприятие).

После вступления в силу законодательного акта, устанавливающего право Банка России проводить контрольное мероприятие в отношении кредитных и некредитных финансовых организаций, соответствующие мероприятия бу-

дут проводиться на регулярной основе с целью контроля качества оказания услуг, в том числе на стадии их продажи потребителям страховых услуг.

Одновременно Банком России готовятся инициативы, направленные на реализацию возможности публичного раскрытия информации о выявленных фактах недобросовестных продаж со стороны страховых организаций и их посредников.

Кроме того, в качестве дополнительной оперативной меры, способствующей снижению уровня недобросовестных продаж и повышению уровня удовлетворенности потребителей качеством финансовых услуг, Банк России рассматривает возможность введения законодательного запрета на предложение (продажу) отдельных финансовых инструментов, включая ИСЖ, третьими лицами, действующими в качестве агентов финансовых организаций.

В число системных мер, запланированных к реализации в средне- и долгосрочной перспективе, войдут:

1. Реформа системы квалификации розничных инвесторов, в рамках которой предполагается установление в отношении заключения договоров ИСЖ требований, аналогичных требованиям по квалификации инвесторов на рынке ценных бумаг при предложении им финансовых инструментов, в целях обеспечения равной защиты прав потребителей и исключения регуляторного арбитража.

Кроме того, рассматривается вопрос об установлении требований к перечню активов,

в привязке к стоимости которых может определяться доходность договоров ИСЖ.

2. Подготовка изменений в законодательство Российской Федерации в части регулирования сложных финансовых инструментов, предусматривающих установление требований к раскрытию информации о финансовых инструментах, включая ключевые риски, связанные с их использованием, а также особенности предложения таких финансовых инструментов.

3. Подготовка изменений в законодательство Российской Федерации об административных правонарушениях в части ужесточения административного наказания в отношении страховых организаций за осуществление страховой деятельности с нарушением требований и условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией). В качестве возможного варианта может быть рассмотрен вопрос об увеличении размера штрафа для страховых организаций за нарушение установленных требований.

Реализация указанных мер позволит увеличить зону ответственности как страховых организаций, так и их агентов при реализации ИСЖ, что, в свою очередь, приведет к повышению качества взаимодействия страховых организаций и граждан. Кроме того, граждане будут осознанно приобретать ИСЖ, учитывая особенности таких договоров и понимая их отличие от банковских вкладов, что, как следствие, приведет к повышению удовлетворенности потребителей качеством оказываемых страховых услуг.

