Российским страховщикам жизни в этом году законодатели разрешили продажи полисов страхования жизни в электронном виде, однако есть еще одно юридическое препятствие, которое не позволяет активизировать продажи полисов страхования жизни удаленно и выйти в массовый сегмент.

Если премия по договору страхования жизни превышает 15 тыс. рублей, законодательство требует полной идентификации клиентов и личного посещения ими офиса страховщика. Большая часть полисов по инвестиционному и кредитному страхованию жизни продается через банки. Здесь ограничения не сказываются, поскольку у российских банков нет никаких проблем с упрощенной идентификацией клиентов. Сложности возникают у страховщиков жизни при продажах классических накопительных полисов страхования жизни напрямую в удаленном режиме или через другие небанковские интернет-площадки.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) начал переговоры с Банком России с целью устранения барьера, который препятствует выводу бизнеса страховщиков жизни в массовый сегмент прямых дистанционных продаж или таких же продаж на площадках маркетплейсов либо на иных интернет-ресурсах. Для этого, как полагают в страховом сообществе, необходимо обеспечить страховщикам жизни упрощенную идентификацию клиентов. Эта задача считается Всероссийским союзом страховщиков важной, она включена в состав предложений Минфину, который готовит новую стратегию развития страхового рынка на ближайшие годы.

Если проблема упрощенной идентификации клиентов в страховании жизни будет решена, это будет способствовать расширению продаж рискового и накопительного страхования жизни (НСЖ). Полисы инвестиционного страхования жизни априори не предназначены для массового сегмента, они требуют квалифицированного инвестора и профессионального продавца. Поэтому продажа полисов ИСЖ и кредитного страхования заемщиков по-прежнему будет осуществляться в основном через банки, у которых и так нет проблем с упрощенной идентификацией клиентов при проведении операций.

Как показывает статистика ВСС, даже в период пандемии спрос на накопительные полисы страхования жизни в стране растет, упрощение продаж может стать поддержкой в этой линии бизнеса. При увеличении общего сбора премий на 4% за 9 месяцев 2020 года по линии НСЖ сборы выросли на 29% по сравнению с 9 месяцами прошлого года.

Ограничения FATF

Вице-президент ВСС Виктор Дубровин, комментируя «Интерфаксу» возможности решения названной задачи, пояснил: «Предложения ВСС были направлены в ЦБ и Минфин, как показали предварительные консультации, принципиальных возражений против введения упрощенной идентификации в страховании жизни нет. Однако эта тема также в компетенции Росфинмониторинга, мы ожидаем позиции ведомства по данному вопросу. Пока позиция не заявлена».

Дубровин добавил, что ограничения по применению упрощенной идентификации клиентов содержатся в международных рекомендациях FATF и касаются именно страховщиков как особой категории финансовых институтов. «В них говорится, что страна может не исполнять рекомендации при мотивированной оценке низкой угрозы последствий неприменения этих положений», - пояснил вице-президент ВСС, добавив, что может быть выбран и другой, более простой вариант решения задачи.

«Можно при сохранении конструкции наложенных ограничений просто увеличить сумму разрешенного при упрощенных продажах страхового взноса по договору. Сумма российского лимита в 15 тыс. рублей не менялась много лет, а ситуация на финансовом рынке менялась многократно. Как показывает практика европейских страховщиков жизни, упрощенная идентификация клиентов там допускается при оплате полиса страхования жизни стоимостью до 15 тыс. евро. Нужно повышать лимит и в России. Рекомендации FATF в Европе соблюдаются, но это не мешает продаже простых и относительно недорогих полисов по накопительному страхованию жизни», - отметил он.

«Длинные» деньги

Как сообщил журналистам на этой неделе гендиректор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников, «в условиях падения банковских ставок растет интерес клиентов к покупке полисов классического накопительного страхования жизни, они обеспечивают инвестиционные накопления и одновременно рисковую защиту владельцу полиса».

В свою очередь, гендиректор СК «Югория-Жизнь» Алексей Захаров полагает, что не столько юридические препоны мешают развитию страхования жизни, сколько ограничения платежеспособного спроса в кризисный период. «Продукты, которые мы ставим в онлайн, должны быть специальные, простые и дешевые. Возможно, продукты по подписке. В имущественном страховании такие предложения уже есть, а в страховании жизни их пока нет», - сказал он.

Оппонируя коллеге из «Югории», гендиректор СК «Ингосстрах-Жизнь» Черников обратил внимание, что в его компании клиенты тратят в онлайне до 700 тыс. рублей на приобретение страховых продуктов. У разных клиентов разные потребности. Развитие страхования жизни, по его мнению, «должно идти в сторону прозрачности и наращивания ценности для клиента, что потребует убрать нагрузку на продукт, минимизируя расходы на каналы продаж. Дистанционные каналы с этой точки зрения приоритетны и перспективны».

В свою очередь, заместитель гендиректора СК «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Денисов сказал журналистам, что рано или поздно полисы защиты жизни появятся на многих интернет-площадках и сайтах. «Раньше полисы страхования путешествующих предлагали при покупке тура или авиабилетов. Сейчас вы просто ходите по сайтам, и поисковые системы знают, что и когда вы искали. У вас будет возникать реклама страхования жизни, реклама страхования путешественников и возможность приобрести полис, перейдя по ссылке. Страхование жизни на самом деле ничем не отличается от других видов страхования или других видов услуг», - убежден он.

Говоря о перспективах расширения продаж, Черников обратил внимание на возможные нарушения прав клиентов. Одновременно с упрощением порядка продаж финансовых и страховых продуктов пойдет ужесточение регулирования, законодательных подходов. Страховщики жизни к этому готовы. Они также поддержали план ЦБ РФ по созданию системы гарантирования в накопительном и рисковом страховании жизни на базе АСВ, проект находится в стадии обсуждения. Тогда риски вложений страхователей в классическое накопительное страхование жизни, в том числе при массовых продажах, будут компенсированы гарантированными выплатам АСВ, как у банков.

В ряде развитых стран объемы сборов по страхованию жизни превышают сборы в имущественном страховании, а резервы компаний сектора становятся базой формирования «длинных» денег в экономике. За последние два десятилетия доля премий классических страховщиков жизни в общероссийских сборах выросла с нескольких процентов до 50% и более, увеличились объемы инвестиций страховщиков на финансовом рынке вслед за ростом объемов страховых резервов. По данным ВСС, резервы страховщиков жизни по итогам 9 месяцев 2020 года достигли 1,2 трлн рублей.

Финмаркет, 17 ноября 2020 г.