Мутные доводы: зачем страховщики усложняют и так непростые продукты

Чтобы ИСЖ не вводило в заблуждение финансово неграмотных клиентов, ЦБ усилит контроль за этим инструментом

27 августа 2020, 00:01 Татьяна Бочкарёва

368

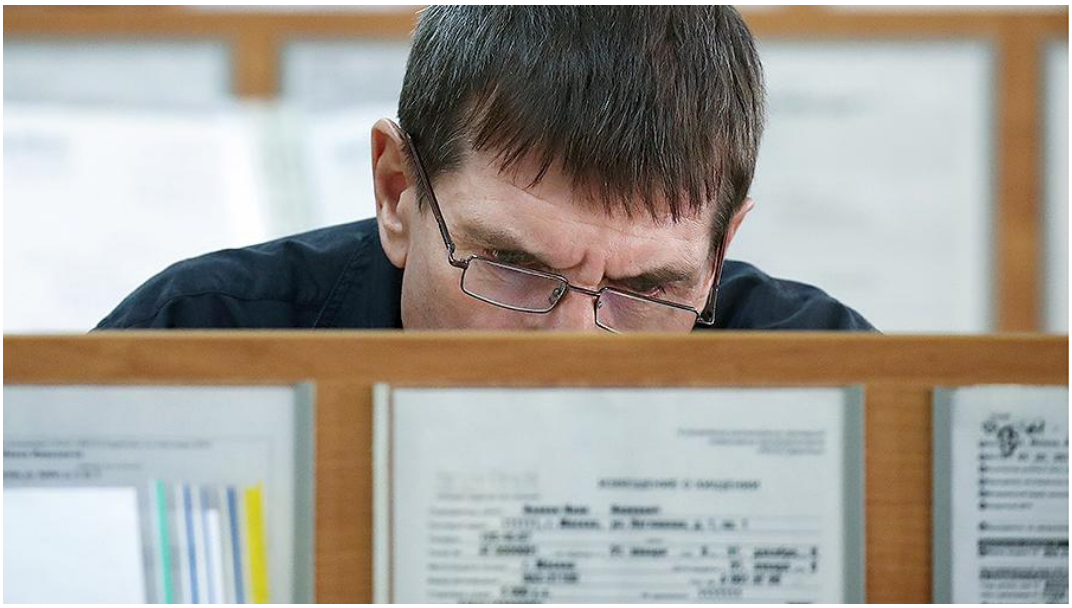

Фото: ТАСС/Валерий Шарифулин

Страховщики ищут пути расширения продаж инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) за счет включения в полисы дополнительных опций, следует из опроса KPMG. ИСЖ традиционно вызывает недовольство ЦБ, поскольку банки, продающие этот продукт, навязывают его под видом вклада, причем в основном пенсионерам, которые не могут понять, как он устроен. Планов законодательно запретить пожилым людям покупать полисы нет, сообщил «Известиям» председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков. В ЦБ заявили, что у пенсионеров должен быть доступ к таким продуктам, если их выбор осознанный. Бороться с порочными практиками предполагается с помощью законопроекта о правилах продаж финансовых инструментов, когда банк выступает агентом страховой компании. Его готовят ЦБ, правительство и Дума.

Непрозрачный инструмент

Более половины страховщиков планируют сделать ИСЖ привлекательнее за счёт встроенных продуктов, например, телемедицины, защиты от несчастных случаев и критических заболеваний. Об этом говорится в обзоре KPMG, опросившей руководителей крупнейших компаний. «Известия» ознакомились с этим документом. Бизнес также рассматривает возможность расширения инвестиционных возможностей ИСЖ и предложение продуктов с платежами в рассрочку.

СПРАВКА «ИЗВЕСТИЙ»

> ИСЖ — это продукт, сочетающий в себе страхование жизни и инвестиционный инструмент, позволяющий получить доходность. Значительная часть полисов ИСЖ продаётся через банковские отделения.

ИСЖ — непрозрачный продукт. Его покупатель, как правило, не знает точно, какую комиссию он заплатит банку и страховой компании, а также, в какие именно инструменты будут вложены его средства. В результате, держатели многих полисов получают менее 1% доходности, даже вклады сейчас дают больше.

ЦБ неоднократно уличал банки, работающие с ИСЖ, в агрессивном навязывании продукта клиентам, особенно пожилым людям, которые не могут быстро вникнуть в суть. Был случай, когда полис был продан 80-летнему клиенту, рассказали в пресс-службе регулятора. Узнав об инциденте, он заставил кредитную организацию уволить сотрудника, сделавшего это, а также перестроить бизнес-модель.

На днях ЦБ выпустил обзор, в котором перечислены неприемлемые практики продаж. Их значительная часть касается навязывания пенсионерам продуктов, не отвечающих их интересам — без гарантированного дохода и с большим сроком инвестирования. ИСЖ регулятор выделяет отдельно из-за искажения информации о его доходности и неразъяснения условий расторжения договора.

Как вернуть деньги

Анатолий Аксаков сообщил «Известиям», что планов запретить продажу ИСЖ пенсионерам на законодательном уровне нет. По его словам, бороться со злоупотреблениями нужно через ужесточения контроля за банками, работающими с этими продуктами.

Такой же точки зрения придерживается и Центробанк. Если пожилой человек обладает достаточным запасом знаний, он имеет полное право приобрести полис ИСЖ или другой сложный продукт, отметили в пресс-службе. ЦБ совместно с правительством и Думой готовит законопроект о правилах продаж финансовых инструментов, когда банк выступает агентом страховой компании или иного участника рынка.

Сейчас регулятор требует, чтобы при продаже ИСЖ людям старше 70 лет сотрудник в обязательном порядке проверял, понимает ли человек, что он купил. Спустя несколько дней после продажи ему должны позвонить из страховой, чтобы ещё раз убедиться, что всё в порядке.

Вернуть деньги, если договор уже заключён, реально. Во-первых, для этого и существует двухнедельный «период охлаждения», когда можно передумать и потребовать возврата средств в полном объёме, напомнили в ЦБ.

Во-вторых, инвестор имеет право требовать расторжения договора, если поймёт, что его вводили в заблуждение, например, пообещав определённую доходность, объяснил, управляющий партнёр AVG Legal Алексей Гавришев. В случае отказа нужно направить

претензионное письмо страховщику, а если и это не поможет, спустя месяц можно подать иск в суд, добавил он.

Поскольку барьеров для покупки ИСЖ нет, бремя повышения финансовой грамотности, которая не позволила бы пенсионерам попасть в ситуацию, где единственные накопления будут утеряны, ложится на них самих и их родственников, отметила адвокат Анна Асанова.

Что новенького

У ИСЖ есть преимущества, но нужно разбираться в продукте, чтобы ими грамотно пользоваться, отметили опрошенные «Известиями» страховщики.

Например, многие клиенты «Сбербанк страхование жизни» используют ИСЖ для адресной передачи наследства, рассказала директор по страхованию Жанна Гончарова. Компания понимает, что продукт не для массового использования, тем более — не для пожилых людей, подчеркнула она. Сейчас на клиентов старше 70 лет приходится менее 1% договоров ИСЖ.

На фоне пандемии спрос на программы страхования жизни вырос на 11% к прошлому году, поделился гендиректор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич. Интерес к ИСЖ он объяснил преференциями, которые даёт этот продукт: налоговый вычет, защита средств в ходе судебных разбирательств или развода.

Предстоящее введение налога на депозиты также станет одним из драйверов развития ИСЖ, уверен гендиректор «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. Изменения в продуктах касаются прежде всего новых инвестиционных стратегий, например, для готовых рисковать есть программы, гарантирующие возврат не 100% вложенных средств, отметил он.

Из 20 крупнейших банков на вопросы «Известий» ответили только в ЮниКредит и ВТБ. Член правления первого Михаил Повалий подтвердил, что сейчас спрос на ИСЖ активно восстанавливается. Он связывает это с постоянным расширением продуктовой линейки, а также с интересом к инвестированию на фоне рыночной волатильности. В ВТБ заявили, что все категории их клиентов, в том числе пенсионеры, демонстрируют высокий уровень финансовой грамотности, поэтому проблем с непониманием продукта там не фиксируют.