

В первом полугодии объем агентских вознаграждений, полученных банками от страховщиков, достиг рекордных 30 млрд руб. В условиях снижающихся ставок банки все активнее продают инвестиционные продукты, в том числе полисы инвестиционного страхования жизни, которые приносят им высокий доход. Впрочем, эксперты по-прежнему опасаются массового нарушения прав потребителей, поэтому ожидают внедрения общих для рынка стандартов продажи таких финансовых инструментов.

По оценке "Ъ", основанной на данных Банка России, в первой половине 2018 года агентское вознаграждение банков от продажи продуктов страхования жизни составило 29,5 млрд руб.— максимальный результат за все время наблюдения (с 2013 года). Это на треть выше комиссионных, заработанных банками за тот же период 2017 года. При этом основной доход обеспечила продажа договоров инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), вознаграждение по которым превысило 20 млрд руб., что в полтора раза выше показателя за первое полугодие прошлого года.

Основным фактором роста вознаграждений от продажи страховых продуктов остается увеличение объема привлечений ИСЖ. За квартал страховщики через банки собрали от продажи страхования жизни (кроме пенсионного страхования) 179 млрд руб. страховых премий, из которых 160 млрд руб. пришлось на ИСЖ. Годом ранее показатели были существенно ниже — соответственно 120 млрд руб. и 105 млрд руб. По словам гендиректора «ВТБ Страхование жизни» Максима Пушкарева, банки стремятся разнообразить свои предложения и помимо традиционных финансовых инструментов включают в свою линейку в том числе и полисы инвестиционного страхования жизни. «Продажи ИСЖ приносят банкам высокий доход, что повышает их заинтересованность в предложении таких продуктов своим клиентам»,— отмечает директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольга Скуратова. Согласно данным Банка России, комиссионный доход составляет в среднем 13–14% от привлеченной премии по ИСЖ, в отдельных случаях превышая 30%.

Активной продаже инвестиционных продуктов помогают снижающиеся ставки по банковским депозитам. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка крупнейших банков составила во второй декаде сентября 6,65% годовых, тогда как три года назад была почти в два раза выше. «Планомерное снижение ставок привлекло граждан в альтернативные финансовые инструменты»,— отмечает руководитель управления подбора инвестиционных стратегий «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов. По данным этой страховой компании, в первом полугодии самыми доходными стали стратегии, ориентированные на нефтяной сектор (14,8%) и высокотехнологичные компании (до 9,6%). «С другой стороны, ИСЖ — это все же инвестиционный инструмент, который, во-первых, не показывает фиксированную доходность, как в депозите. Во-вторых — это среднесрочные инвестиции, и забрать деньги досрочно нельзя — будут потери»,— отмечает господин Борзунов.

Столь высокие темпы привлечений несут в себе риски для клиентов. Они могут свидетельствовать о проблеме мисселинга, то есть некачественных продаж или неполного донесения информации о полисе страхования и его сути. «Неопределенность по уровню доходности по полисам ИСЖ крайне высока, что связано с тем, что по ним нет полной публичной информации, страховщики жизни самостоятельно принимают решение о частоте и необходимости информирования клиента о доходности в период действия полиса»,— отмечает Ольга Скуратова.
Для повышения защищенности розничных клиентов в августе ЦБ утвердил два базовых стандарта, подготовленных Всероссийским союзом страховщиков,— по операциям страховых компаний и по их работе с потребителями. Эти стандарты обязуют страховую организацию предоставить потребителю финансовой услуги всю информацию об особенностях договора ИСЖ, о рисках, связанных с заключением такого договора, об отсутствии гарантирования получения дохода по договору и о порядке расчета выкупной суммы. «Внутриотраслевой стандарт начиная со следующего года станет обязательным, хотя большинство предложенных мер ряд компаний уже внедрили»,— отмечает Максим Пушкарев.

ИСточник6 Коммерсант, 27.09.20108