



Банк России

Центральный банк Российской Федерации



2017

Доклад
для общественных
консультаций

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ
СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

МОСКВА

Комментарии, включая ответы на поставленные в докладе вопросы, а также предложения и замечания по предложенным инициативам необходимо направить до 17 ноября 2017 года включительно по электронному адресу gma3@mail.cbr.ru.

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ	2
ВВЕДЕНИЕ	3
1. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	5
1.1. Международный опыт страхования жизни	5
1.2. Страхование жизни в Российской Федерации	7
2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ.....	10
2.1. Раскрытие информации о страховом продукте.....	10
2.2. Внедрение на российском страховом рынке долевого страхования жизни.....	12
2.3. Дальнейшее совершенствование требований регулятора в части обеспечения страховщиками жизни финансовой устойчивости и платежеспособности	14
2.4. Унификация подходов к налогообложению по схожим инвестиционным продуктам.....	16
2.5. Устранение регуляторных и организационных барьеров на пути развития страхования жизни	17

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- **СРО** – саморегулируемая организация в сфере финансового рынка, объединяющая страховые организации
- **ВСС** – Всероссийский союз страховщиков
- **ВВП** – валовый внутренний продукт
- **ИСЖ** – инвестиционное страхование жизни
- **ДСЖ** – долевое страхование жизни
- **ПИФ** – паевой инвестиционный фонд
- **НДФЛ** – налог на доходы физических лиц
- **ОСАГО** – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- **Автокаско** – добровольное страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта)
- **Закон об организации страхового дела** – Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
- **Закон об информационных технологиях в сфере охраны здоровья** – Федеральный закон от 29.07.2017 № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья»
- **Указание № 4467-У** – Указание Банка России от 12.07.2017 № 4467-У «О перечне обязательных для разработки саморегулируемыми организациями в сфере финансового рынка, объединяющими страховые организации, страховых брокеров, базовых стандартов и требованиях к их содержанию, а также о перечне операций (содержании видов деятельности) страховых организаций, страховых брокеров на финансовом рынке, подлежащих стандартизации»

ВВЕДЕНИЕ

Роль страховых организаций как институциональных инвесторов на российском финансовом рынке продолжает расти в течение последних нескольких лет. В Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг., разработанных Банком России, указано, что в условиях ограниченных возможностей по использованию внешних источников финансирования внутренние сбережения становятся одним из важнейших источников инвестиций, и в их число может войти страхование жизни.

Согласно пункту 1 статьи 4 Закона об организации страхового дела объектами страхования жизни могут быть имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо с наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью. В отличие от имущественного страхования при осуществлении страхования жизни страховщик в дополнение к страховой сумме может выплачивать часть инвестиционного дохода страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования жизни¹. Инвестиционная составляющая договоров страхования жизни предопределяет особенности этого вида страхования, которые будут рассмотрены в настоящем докладе.

Страхование жизни имеет долгосрочный характер, поскольку договоры заключаются, как правило, на несколько лет, что позволяет существенно влиять на структуру рынка ценных бумаг (снижать волатильность, увеличивать срочность долговых инструментов), а также делает страховщиков жизни одними из основных долгосрочных инвесторов во всем мире.

Стимулирование развития страхования жизни в Российской Федерации в совокупности с совершенствованием механизмов управления процентными, валютными рисками и риском ликвидности будет активно способствовать развитию фондового и долгового рынков, что, в свою очередь, повлечет за собой повышение инвестиционного результата для клиентов финансового рынка.

Несмотря на значительный объем собранных страховых премий по страхованию жизни в России в 2016 г. в размере 0,21 трлн руб. и достаточно высокий темп прироста (на 65,3% по сравнению с предыдущим годом), доля данного вида страхования (0,2% от ВВП) в экономике продолжает оставаться незначительной и ее показатель существенно ниже аналогичного показателя в странах с развитым рынком страхования жизни. Так, среднее значение доли премий по страхованию жизни в ВВП в Европе – 7,4% при диапазоне от 0,9% (Латвия) до 11,4% (Финляндия).

Создание благоприятной среды для развития страхования жизни в России в перспективе двух – трех лет способно значительно повлиять на рост привлекательности данного вида, в том числе как инвестиционного института для граждан и организаций. Поиск инструментов и механизмов развития страхования жизни в Российской Федерации является одной из основных целей настоящего доклада, для достижения которой будут рассмотрены следующие инициативы:

- раскрытие страховщиками жизни информации о предлагаемом потребителю продукте;
- внедрение на российском страховом рынке долевого страхования жизни, аналога европейского Unit-Linked, включая совершенствование подходов к ответственности страховщиков жизни;
- совершенствование требований регулятора по обеспечению страховщиками жизни финансовой устойчивости и платежеспособности;

¹ Пункт 6 статьи 10 Закона об организации страхового дела.

- унификация подходов к налогообложению по схожим инвестиционным продуктам (добровольное пенсионное обеспечение, банковские продукты и так далее); устранение регуляторных и организационных барьеров, таких как запрет на заключение договора страхования онлайн на сайтах посредников и прочее.

По результатам обсуждения указанных инициатив Банком России будет разработана дорожная карта по внедрению тех предложений, которые будут признаны наиболее эффективными для дальнейшего развития страхования жизни как сегмента финансового рынка, необходимого населению в качестве инструмента управления благосостоянием семьи, а экономике – в качестве источника длинных денег.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

1.1. Международный опыт страхования жизни

Страхование жизни является одним из ключевых механизмов защиты имущественных интересов и финансового планирования у населения во всем мире.

В Европе годовой объем сборов страхового сектора превышает 1,2 трлн евро¹, из которых более 60% приходится на сегмент страхования жизни². Размер инвестиционных портфелей страховщиков жизни приближается к 7 трлн евро³ и составляет значительную часть мирового ВВП. Таким образом, страховщики жизни являются одними из крупнейших институциональных инвесторов.

Что касается продуктовой линейки страхования жизни, то в мире сохраняется тенденция перехода населения от простых рисковых продуктов к сложноструктурированным инвестиционно-страховым продуктам⁴, которые продаются преимущественно через банковские сети дистрибуции и электронные каналы продаж.

Широкое распространение получил такой продукт, как Unit-Linked, который представляет собой комплексный продукт, включающий страховую защиту на случай смерти, несчастного случая и/или болезней и инвестиционную составляющую, предусматривающую вложение средств клиента в выбранные им фонды. При этом страховщик может сам исполнять роль управляющей компании либо передать эту роль сторонней управляющей компании. Ключевым отличием Unit-Linked от ИСЖ является отсутствие гарантии возврата в конце срока действия договора полной суммы уплаченных страховых премий. Кроме того, ряд различий находится в сфере внутренних процессов страховщика и предъявляемых к нему требований (расчет капитала, сегрегация активов и др.) Вместе с тем Unit-Linked отличается от ИСЖ большей, по сравнению с ИСЖ, прозрачностью и гибкостью, более широким спектром инвестиционных предложений. Клиент сам выбирает варианты инвестирования накоплений. Часть инвестиционного риска лежит на клиенте, что обуславливает более высокую доходность Unit-Linked по сравнению с ИСЖ и популярность данного продукта в странах с развитой системой страхования.

Премии по страхованию жизни в Европе



¹ Insurance Europe. Key Facts. August 2016. <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202016.pdf>.

² OECD Insurance Statistics 2008–2015. <http://www.oecd.org/pensions/oecdinsurancestatistics.htm>.

³ Insurance Europe. Key Facts. August 2016. <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202016.pdf>.

⁴ Под инвестиционно-страховыми продуктами в рамках настоящего доклада понимаются продукты, выпускаемые страховыми организациями и предусматривающие помимо страховой защиты возможность получения клиентом инвестиционного дохода от инвестирования вложенных им средств.

Исторические факты

- В 1971 г. появился первый фонд Unit-Linked в Индии¹, в 1980-х гг. – в Италии и Испании, в 1990-х гг. – в Швеции².
- На сегодняшний день в Литве доля Unit-Linked составляет более 50% совокупного рынка страхования жизни³.
- Наибольший рост премий по Unit-Linked за семь лет был отмечен в Швеции – с 0 до 82%⁴.
- В США данный продукт используют в качестве аналога пенсионных накоплений⁵.
- В 2006 г. программа Unit-Linked, представленная страховой компанией Generali International (существует с 1831 г.), получила гранд от PI-winner Awards «Best Regular Premim Retirement Plan (International)» как лучшая международная программа для создания пенсионных накоплений, а в 2007 г. – награду «Best Regular Premim Product» как лучший накопительный план в мире⁶.

¹ <http://www.utimf.com/>.

² Unit-linked insurance. A general report. <http://www.asf.com.pt/>.

³ Review of Lithuania's Insurance Market. <https://www.lb.lt/en/publications/review-of-lithuania-s-insurance-market-2016-q2>.

⁴ <http://www.vinge.se/>.

⁵ Unit-linked insurance. A general report. <http://www.asf.com.pt/>.

⁶ <https://www.generali-worldwide.com/>.

Иностранные регуляторы рассматривают продукты страхования жизни не только как инструмент сбережения, но и как механизм повышения уровня защиты граждан на случай неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем. Страхование жизни является также источником финансирования целевых расходов граждан, таких как будущие расходы на образование детей, длительный уход за пожилыми людьми и так далее.

Учитывая важность страхования жизни, регуляторы во всем мире уделяют пристальное внимание данному сегменту финансового рынка, включая создание льготных условий для страхования жизни, что позволяет использовать его в качестве одного из наиболее эффективных инструментов формирования социальной политики.

Европейская практика исходит из необходимости максимальной детализации требований к продуктам страхования жизни в части прозрачности условий и однозначности трактовки договоров страхования, к составу информации, предоставляемой страховщиком клиенту, а также к регулярности ее предоставления.

Для повышения качества предоставляемых услуг и информирования клиентов в разных странах реализованы различные механизмы.

- Великобритания: действует институт финансовых омбудсменов, разрешающих споры между страховщиком и клиентом в случае мисселинга при продаже.
- Нидерланды: клиент в обязательном порядке получает памятку с основными параметрами по договору, в том числе с детализацией его инвестиционных параметров.
- Германия: действует институт независимых союзов потребителей, в том числе в сфере финансовых услуг, занимающихся бесплатными консультациями клиентов по любым вопросам, связанным с приобретением финансовых услуг. Финансирование организаций частично осуществляется государством в рамках федерального законодательства. Для проведения консультаций в каждой из земель ФРГ созданы специализированные консультационные пункты, позволяющие принимать потребителей и предоставлять необходимую информацию об услуге.

Роль страхования жизни как инструмента формирования национального капитала во многом связана с налоговым стимулированием как физических, так и юридических лиц, использующих данный инструмент. Так, в США налоговый вычет для корпоративных страхователей составляет 50 тыс. долл. США в год на каждого сотрудника компании⁵, что несопоставимо с российскими показателями.

Практически все страны ОЭСР имеют налоговые льготы, связанные со стимулированием страхования жизни, а именно:

- налоговые вычеты при заключении договоров страхования жизни⁶ (Австрия, Бельгия, Дания, Корея, Люксембург, Португалия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония);
- налоговые льготы при осуществлении страховых выплат (Австралия, Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Канада, Корея, Нидерланды, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония).

Во Франции введена дифференцированная ставка налогообложения дохода от инвестиционного страхования жизни (в случае превышения страховых выплат над страховой премией),

⁵ IRC section 79. <https://www.irs.gov/government-entities/federal-state-local-governments/group-term-life-insurance>.

⁶ <http://www.oecd.org/finance/insurance/38615197.pdf>.

которая снижается в соответствии с увеличением срока договора страхования жизни, что привело к тому, что французы стали активнее заключать долгосрочные договоры страхования жизни⁷. Так, если договор страхования жизни заключается на срок до 4 лет, то доход облагается по ставке 35%, если договор заключен на срок от 4 до 8 лет, то по ставке 15%, а если срок полиса превышает 8 лет, то ставка подоходного налога снижается до 7,5%.

Таким образом, мировой опыт показывает, что при ликвидации регуляторных барьеров, налоговом стимулировании и достаточном уровне финансовой грамотности населения, страхование жизни может представлять собой весомый сегмент финансового рынка и являться значимым инструментом защиты интересов граждан.

1.2. Страхование жизни в Российской Федерации

Страхование жизни стало самым крупным и быстроразвивающимся видом на российском рынке страхования в первом полугодии 2017 г., сборы по которому составили 141 млрд руб. (22% от общего объема премий по всем видам страхования).

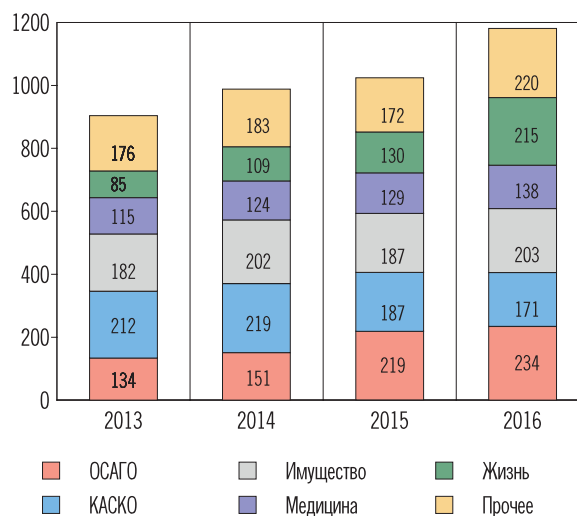
В настоящее время в Российской Федерации страхование жизни находится на этапе трансформации и проходит путь от кредитной модели страхования⁸ к сберегательной⁹. В 2012–2014 гг. большая часть договоров страхования жизни заключалась страхователями при получении кредита в банке и обеспечивала прежде всего защиту банка от невозврата выданного кредита при наступлении неблагоприятных событий в жизни заемщика.

⁷ https://www.pwc.com/sg/en/international-comparison-of-insurance-taxation-2011/assets/2011_central_cluster_comparison_of_international_insurance_taxation_one.pdf. P. 38.

⁸ Под кредитной моделью страхования в рамках настоящего доклада понимается модель работы страховщика, ориентированная на страхование рисков заемщика или кредитной организации при осуществлении кредитования.

⁹ Под сберегательной моделью страхования в рамках настоящего доклада понимается модель работы страховщика, ориентированная на предоставление страхователям продуктов, содержащих в себе, помимо страховой, инвестиционную составляющую и являющихся по большей части средством накопления.

Структура страховых премий в Российской Федерации (млрд руб.)



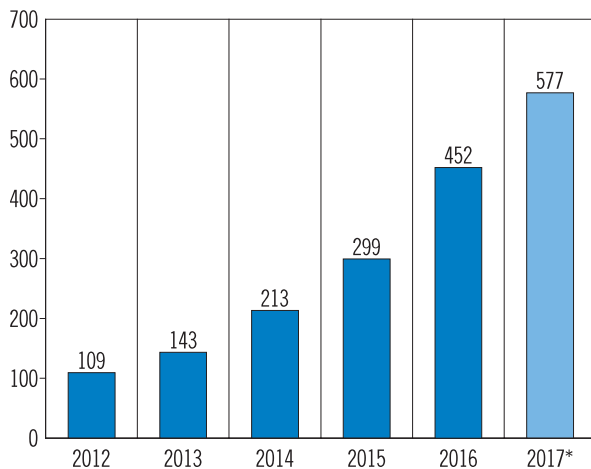
Страховые премии по страхованию жизни в Российской Федерации* (млрд руб.)



* Годовой отчет Ассоциации страховщиков жизни «Страхование жизни в Российской Федерации в 2016 году». http://aszh.ru/wp-content/uploads/Annual_report_ASZ_2017.pdf.

Начиная с 2015 г. объем рынка страхования жизни в России растет заметными темпами, в первую очередь за счет продуктов с инвестиционной составляющей (ИСЖ), представляющей собой комбинацию классического рискованного страхования (риски смерти, дожития, несчастные случаи) и инвестиционного продукта, позволяющего выгодоприобретателю получить дополнительный негарантированный доход, зависящий от динамики выбранного клиентом базового актива. Базовым активом может являться как отдельная ценная бумага или иной финансовый инструмент, так и корзина бумаг (группа финансовых инструментов), сформированная по определенной логике, как правило отраслевой или географической (ак-

Объем активов страховщиков жизни
(млрд евро)



* Первое полугодие.

ции нефтедобывающих компаний, цена на золото и прочее).

Важно отметить, что основным каналом продаж является банковский канал (более 90% сборов ИСЖ), так как большинство банков из топ-100, которые в основном реализуют данные продукты¹⁰, обладают развитой розничной сетью продаж.

Российский рынок в целом повторяет путь развития рынков стран Центральной и Восточной Европы, где ключевым трендом стал бурный рост ИСЖ.

Примеры динамики страховых премий по страхованию жизни в странах Центральной и Восточной Европы до и после внедрения инвестиционного страхования жизни на рынке¹

- Словения: доля ИСЖ в сборах по рынку страхования жизни – 62%, доля премии по страхованию жизни в ВВП – 2% (до внедрения ИСЖ – 0,4%).
- Польша: доля ИСЖ в сборах по рынку страхования жизни – 51%, доля премии по страхованию жизни в ВВП – 1,8% (до внедрения ИСЖ – 0,2%).
- Венгрия: доля ИСЖ в сборах по рынку страхования жизни – 69%, доля премии по страхованию жизни в ВВП – 1,6% (до внедрения ИСЖ – 0,3%).
- Словакия: доля ИСЖ в сборах по рынку страхования жизни – 38%, доля премии по страхованию жизни в ВВП – 1,3% (до внедрения ИСЖ – 0,7%).

¹ Статистика ОЭСР. <https://www.oecd.org/daf/fin/insurance/Global-Insurance-Market-Trends>.

Высокие темпы роста страховых премий по страхованию жизни в последние годы по большей части были обусловлены перемещением клиентами банков своих сбережений из депозитов в страховые продукты с инвестиционной составляющей. Снижение ставок по депозитам, новизна страховых продуктов, потенциально высокая доходность, а также значительные комиссии, единовременно уплачиваемые страховщиками жизни банкам, реализующим данные страховые продукты, фактически сделали страхование жизни основным драйвером российского страхового рынка. Однако при условии сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни существует риск, что потенциал экстенсивного развития нынешнего драйвера – инвестиционного страхования жизни – в ближайшее время будет исчерпан.

Данный риск связан и с тем, что страхователями по договорам страхования жизни с инвестиционной составляющей являются, как правило, достаточно обеспеченные граждане, готовые инвестировать часть своих сбережений в новый продукт. Вместе с тем данный потребительский сегмент уже в значительной мере насыщен предлагаемыми продуктами. Одновременно продукты ИСЖ с «низким порогом входа», рассчитанные на клиентов со средним и ниже среднего уровнем дохода, вызывают рост мисселинга¹¹ со стороны недобросовестных продавцов таких продуктов, что обусловлено главным образом невысоким уровнем финансовой грамотности потенциальных инвесторов.

Полагаем, что дальнейший рост страхования жизни возможен лишь при качественных изменениях как в деятельности страховщиков, так и в регуляторной среде.

Для создания условий роста любого сложного страхового продукта, к которому, безусловно, относятся и продукты по страхованию с инвестиционной составляющей, требуется тщательный подход к обеспечению качества дистрибуции, на сегодняшний день достаточ-

¹¹ Мисселинг – действия продавца, направленные на намеренное введение в заблуждение клиента (инвестора) относительно характеристик продукта или услуги, продажа продукта или услуги при использовании неверной аргументации или мотивации, утаивании рисков и тому подобное.

¹⁰ Годовой отчет Ассоциации страховщиков жизни «Страхование жизни в Российской Федерации в 2016 году». http://aszh.ru/wp-content/uploads/Annual_report_ASZ_2017.pdf.

но неравномерно реализованный в различных страховых организациях. Риск введения потенциальных страхователей в заблуждение в отношении характеристик предлагаемого продукта является в настоящее время основным негативным фактором, угрожающим дальнейшему развитию страхования жизни на российском рынке.

Кроме того, гармоничному развитию страхования жизни препятствуют существующие различия в регулировании других инвестиционных инструментов, таких как индивидуальные ин-

вестиционные счета, депозиты и другие, которые наиболее ярко проявляются в части налогообложения.

Таким образом, состояние страхования жизни в Российской Федерации характерно для развивающегося рынка и показывает высокий потенциал, раскрытию которого будет способствовать дальнейшее развитие системы регулирования. Опыт стран с более развитыми рынками страхования жизни свидетельствует о значительных перспективах развития данного сегмента страхового рынка.

2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

В настоящей части доклада будут изложены инициативы, направленные на совершенствование и развитие рынка страхования жизни в Российской Федерации. После изложения каждой из инициатив предложены вопросы для обсуждения.

2.1. Раскрытие информации о страховом продукте

Риск формирования у клиента ожиданий в отношении страхового продукта, не отвечающих его фактическому содержанию, является на сегодняшний день основным на рынке страхования жизни. Факт недополучения страхователем дохода, на который он рассчитывал при заключении договора, способен не только повлиять на снижение интереса к данным продуктам, но и в целом оказать влияние на привлекательность страхования жизни для потенциальных клиентов.

В настоящее время не установлены общие правила информирования клиентов страховщика о существенных условиях договора страхования жизни, об основных рисках, присущих предложенному клиенту продукту, отсутствуют требования по предоставлению клиенту возможности получать информацию о состоянии его вложений (для продуктов с инвестиционной составляющей).

Устранить данные недостатки по раскрытию информации страховщиками жизни, минимизировать возможность неверного понимания страхователями и выгодоприобретателями рисков, присущих сложным страховым продуктам, на первом этапе предполагается путем разработки Всероссийским союзом страховщиков с последующим утверждением Банком России базовых стандартов защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами СРО, а также совершения операций на финан-

совом рынке (далее – стандарты СРО)¹. Предлагается максимально унифицировать требования к раскрытию информации страховщиками с требованиями, предъявляемыми к раскрытию информации другими финансовыми посредниками, в частности с управляющими компаниями ПИФов. В настоящее время существующим и потенциальным пайщикам обязана предоставляться информация в том числе о потенциально возможных объектах инвестирования, об инвестиционных рисках, а также правила определения суммы, причитающейся пайщику при погашении паев. Очевидно, что различия в деятельности управляющих компаний ПИФов и страховщиков обуславливают некоторые различия в объеме и характере предоставляемой информации, однако при установлении требований по раскрытию информации об инвестиционных продуктах следует исходить в первую очередь из защиты интересов потребителей финансовых услуг.

В рамках стандартов СРО в соответствии с Указанием № 4467-У представляется целесообразным реализовать:

- противодействие введению в заблуждение граждан при продаже продуктов ИСЖ, борьба с мисселингом;
- внедрение лучших рыночных практик, таких как наличие в клиентских документах памятки о продукте, проведение опросов с целью определения понимания страхователями сути и условий заключенных ими договоров, сегментация страховщиками клиентов, позволяющая правильно определить подходящие для них продукты;
- требование о необходимости раскрытия базового актива, инвестиционных рисков (в том числе рисков контрагента по инвестиционным стратегиям ИСЖ), а также формул

¹ Планируемые сроки представления на утверждение Банка России базовых стандартов – март 2018 года.

и коэффициентов участия клиента в доходе выбранного базового актива.

Утверждение стандартов СРО снизит риск формирования у клиентов завышенных ожиданий. Однако следующим важным этапом является установление на уровне закона минимального объема раскрытия информации об инвестиционном продукте и порядка информирования клиента (инвестора), как, например, это установлено Федеральным законом от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» в отношении раскрытия соответствующей информации кредитором.

Проблема раскрытия информации о сложном инвестиционном продукте имеет несколько составляющих: состав раскрываемой информации, порядок ее раскрытия и умение донести эту информацию до клиента, квалификация работников, непосредственно контактирующих с клиентом.

Учитывая тот факт, что инвестиционный инструментарий постоянно усложняется, представляется оправданным выстраивание механизмов дополнительной защиты интересов страхователей ИСЖ. Посредники, предлагающие инвестиционные инструменты, в том числе не относящиеся к страхованию, должны обладать достаточным уровнем квалификации, чтобы объяснить разницу между ними и помочь клиенту выбрать тот продукт, который подходит именно для него. Действующее регулирование на сегодняшний момент не содержит требований к страховым агентам и работникам страховщика, которые реализуют сложные инвестиционные страховые продукты, и ответственность за их деятельность лежит на страховщиках. Введение аттестации страховых агентов и работников страховщика может способствовать повышению прозрачности данного страхового продукта и, как следствие, повышению его качества, росту доверия со стороны населения, а также обеспечить единство подходов к предложению различных продуктов.

Механизм аттестации таких посредников возможно реализовать по аналогии с существующим порядком аттестации Банком России специалистов по иным инвестиционным продуктам.

При этом необходимо предусмотреть меры ответственности страховых агентов и работников страховщика за невыполнение требований, установленных для них.

Дополнительно будет проработан вопрос об обязательной категоризации инвесторов перед приобретением продуктов ИСЖ. При введении такой категоризации предлагается руководствоваться принципами, аналогичными изложенным в ранее разработанной Банком России концепции совершенствования системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля². Введение категоризации означает возможность запрета или ограничения на предложение ряда продуктов ИСЖ для категории неквалифицированных инвесторов.

Международный опыт показывает, что, помимо понимания клиентом сути предлагаемого продукта, необходимым условием развития финансового рынка является наличие механизма эффективного и оперативного разрешения споров с минимальными для потребителя издержками. На сегодняшний день количество споров потребителей со страховщиками жизни невелико по сравнению, например, с сегментом «моторного страхования». Однако бурный рост ИСЖ и сложность предлагаемых продуктов позволяет предположить как увеличение количества таких споров, так и их специфический характер, требующий специальных знаний и механизма для их разрешения. Таким механизмом может выступать финансовый омбудсмен – самостоятельная структура, имеющая право выносить обязательные для финансовых организаций решения по спорам с потребителями их услуг.

Создание данного института предусмотрено проектом федерального закона №517191-6 «О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций» (далее – законопроект), принятым Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в первом чтении 1 июля 2014 года. Концепция законопроекта предполагает обязанность сотрудничать с фи-

² http://cbr.ru/StaticHtml/File/11114/170_209.pdf.

нансовым омбудсменом для страховых организаций, в том числе предоставляющих финансовый инструмент ИСЖ.

Полагаем, что участие специального профессионального посредника в разрешении сложных финансовых споров является наиболее эффективным инструментом снижения уровня конфликтов между потребителями страховых услуг и страховыми организациями, повышения конкурентоспособности и прозрачности рынка за счет устранения недобросовестной конкуренции и исключения недобросовестных практик оказания финансовых услуг.

Таким образом, предлагается:

- установление правил раскрытия информации о страховании жизни;
- аттестация лиц, предлагающих ИСЖ;
- введение института финансового омбудсмена;
- установление ответственности для страховых агентов и работников страховщика, предлагающих ИСЖ, за нарушение требований к квалификации, предъявляемых к ним;
- введение обязанности возмещения ущерба клиенту в случаях, когда нарушение установленных требований повлекло причинение ущерба (в том числе в случае неверного или неполного информирования о рисках);
- введение перед предложением продуктов ИСЖ обязательного категорирования потребителей с точки зрения предложения продуктов, соответствующих риск-профилю квалифицированного или неквалифицированного инвестора по итогам проведенного анализа и обсуждения с участниками страхового рынка.

Предложенные инициативы направлены прежде всего на качественное изменение рынка страхования жизни, являются необходимой базой для формирования прозрачного рынка и призваны не допустить снижения интереса к данному виду страхования, которое может произойти в случае злоупотребления страховщиками имеющимися пробелами в регулировании.

Вопросы:

1. Считаете ли вы предложенные положения необходимыми и достаточными для обеспечения прозрачности и понятности продукта страхования жизни для клиента?

2. Какие еще положения, касающиеся раскрытия информации при ИСЖ, должны содержать стандарты СРО?

3. Поддерживаете ли вы идею обязательной аттестации лиц, предлагающих инвестиционные продукты?

4. Считаете ли Вы, что деятельность финансового омбудсмена сможет качественно поменять ситуацию с разрешением страховых споров?

5. Поддерживаете ли Вы введение перед предложением продуктов ИСЖ обязательного категорирования потребителей с точки зрения предложения продуктов, соответствующих риск-профилю квалифицированного или неквалифицированного инвестора?

2.2. Внедрение на российском страховом рынке долевого страхования жизни

Профучастниками страхового рынка неоднократно поднимался вопрос о целесообразности закрепления в российском законодательстве вида страхования, максимально схожего с Unit-Linked, – долевого страхования жизни³.

Следует отметить, что если выделение ДСЖ в качестве самостоятельного вида страхования является дискуссионным вопросом, то необходимость отдельного регулирования таких страховых продуктов достаточно очевидна.

При реализации ДСЖ страховщики, обеспечивая страховую защиту, выступают в качестве канала дистрибуции (широкая филиальная сеть страховщиков дает существенный толчок продажам этого финансового продукта), а также администратора продукта (страховщики определяют интересные варианты сочетаний страховой защиты и инвестиционных возможностей для клиента).

С точки зрения обеспечения защиты имущественных прав застрахованных лиц ДСЖ призвано выделить из существующего сегмента ИСЖ договоры с точным перечнем активов, определяемым клиентом, которые не содер-

³ См., например, <https://bosfera.ru/bo/strahovoy-rynok-predlozhenie-formiruet-spros>.

жат гарантированной части и полностью подпадают под регуляторные подходы, применяемые на рынке коллективных инвестиций. Кроме того, ДСЖ, в отличие от существующих сейчас продуктов страхования жизни с инвестиционной составляющей, содержит фиксированную страховую сумму только по риску смерти, во всех остальных случаях страховая сумма зависит от результатов инвестиционной деятельности страховщика.

С учетом международного опыта⁴ регулирования Unit-Linked предполагается установить следующие ключевые особенности данного страхового продукта, которые обусловлены в первую очередь переносом инвестиционных рисков страховщиков на клиентов:

- администрирование средств клиентов по правилам, схожим с правилами, установленными для субъектов рынка коллективных инвестиций (учетная и физическая сегрегация активов, полное вовлечение института специализированных депозитариев);
- значительное снижение давления указанного вида договоров на капитал страховой организации в связи с тем, что риски, содержащиеся в продуктах ИСЖ, в значительной степени снижаются за счет полного соответствия активов и обязательств;
- классификация обязательств по ДСЖ как нестраховых обязательств страховщика, следовательно, установление отдельных требований к инвестированию средств по ДСЖ, а также исключение влияния указанного вида деятельности на налогообложение страховщика как специализированной организации;
- установление обязательных правил по максимально полному раскрытию информации о продукте клиенту: структуре тарифной ставки и нагрузок, информации об активах, в которые инвестированы средства клиентов, алгоритмах расчета текущей рыночной стоимости полиса и его выкупной суммы и других сведений.

Условиями успешного внедрения данного продукта являются:

- повышение уровня финансовой грамотности потенциальных клиентов, что позволит исключить возможность использования отдельными страховщиками искаженной информации о продукте и формирования у клиентов завышенных ожиданий;
- повышение уровня доверия потенциальных клиентов, обусловленного в том числе созданием единых стандартов продуктов ДСЖ, включающих порядок раскрытия информации (раздел 2.1 настоящего доклада).

Потенциальный рост данного страхового продукта на российском рынке может быть обеспечен сложившимися каналами дистрибуции российских страховщиков жизни.

Введение данного вида страхования, наряду с предусмотренным Законом об организации страхового дела видом страхования жизни с участием застрахованного в инвестиционном доходе страховщика, должно привести к более четкому разделению страховых продуктов по страхованию жизни, существующих сейчас на российском страховом рынке, сделать эти продукты более понятными и прозрачными для страхователя, а также более экономически привлекательными для страховщика.

Важно отметить, что в рамках ДСЖ средства будут инвестироваться в более широкий круг активов, включая более рискованные вложения, чем при инвестировании средств в рамках обычного ИСЖ, что позволит, во-первых, повысить уровень доходности по данному виду инвестиций, а во-вторых, увеличить объем средств граждан, вкладываемых в реальный сектор экономики.

Вместе с тем страховщики жизни будут обладать объемом прав, схожих с правами, которыми обычно обладают инвестиционные компании и брокеры на рынке ценных бумаг, что неизбежно ставит вопрос о расширении объема их ответственности за совершаемые действия.

Страховщики жизни в рамках предложения ДСЖ, а в некоторых случаях и ИСЖ не только выполняют поручения клиента, но и могут давать инвестиционные советы: куда и на каких условиях вкладывать средства клиентов. Если

⁴ Solvency II, а также Directive 2002/83/EC of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 concerning life assurance.

страховщик жизни не только исполняет пожелания клиента по приобретению финансовых инструментов, но и дает инвестиционные рекомендации по их приобретению, то необходимо установить ответственность за непредоставление достаточной информации для принятия клиентом инвестиционного решения, в результате чего он может понести потери либо недополучить доходность.

В связи с этим полагаем, что вопрос установления фидуциарных обязанностей инвестиционных компаний и брокеров, основанных на принципах осмотрительности и заботливости, так же как и установления ответственности за поведение, являющееся проявлением неосторожности или небрежности в отношении клиента, следует рассматривать и в отношении страховщиков жизни.

Кроме того, в отношении ДСЖ применимы методы регулирования, предложенные для сегмента ИСЖ, в части установления аттестации страховых агентов и работников страховщика, предлагающих ИСЖ; установления ответственности страховых агентов и работников страховщика, предлагающих ДСЖ, за нарушение требований к квалификации, предъявляемых к ним; введения обязанности возмещения ущерба клиенту в случаях, когда нарушение установленных требований повлекло причинение ущерба (в том числе в случае неверного или неполного информирования о рисках); проработки вопроса о целесообразности введения перед предложением продуктов ДСЖ обязательной предварительной категоризации потребителей с точки зрения квалифицированных и неквалифицированных инвесторов.

Таким образом, предлагается:

- установление специального порядка регулирования ДСЖ, вплоть до введения нового вида страхования;
- совершенствование ответственности страховщиков жизни;
- установление правил раскрытия информации о ДСЖ.

В целом полагаем, что введение ДСЖ способно стать еще одним драйвером развития рынка страхования жизни в Российской Федерации.

Вопросы:

1. Считаете ли вы целесообразным внедрение ДСЖ на российском страховом рынке?
2. Какие дополнительные риски, связанные с внедрением ДСЖ, вы видите и какие меры по их нивелированию можно предложить?
3. Поддерживаете ли вы введение фидуциарной ответственности страховщиков жизни?

2.3. Дальнейшее совершенствование требований регулятора в части обеспечения страховщиками жизни финансовой устойчивости и платежеспособности

Характер обязательств, принимаемых страховыми организациями по договорам страхования жизни, значительно отличается от обязательств по договорам страхования иного, чем страхование жизни (далее – страхование не-жизни). Данные различия обусловлены прежде всего долгосрочным характером страхования жизни, а также наличием в нем возможностей получения гарантированного или негарантированного дохода.

Существующие различия в расчете нормативного размера маржи платежеспособности, в максимально допустимых долях тех или иных активов в портфелях страховщиков жизни и страховщиков не-жизни в 2017 г. были существенно дополнены.

Так, Положением Банка России от 16.11.2016 №557-П «О правилах формирования страховых резервов по страхованию жизни» страховщикам жизни предоставлено право устанавливать повышенную норму доходности при расчете математического резерва, выравнивающего резерва, резерва расходов на обслуживание страховых обязательств и резерва опций и гарантий, введен дополнительный резерв, актуальный для страховщиков, осуществляющих ИСЖ, – резерв опций и гарантий.

Указанием Банка России от 22.02.2017 №4297-У «О порядке инвестирования средств

страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов» только для страховщиков жизни была оставлена возможность инвестирования средств страховых резервов в паи ПИФов и ипотечные сертификаты участия, введена возможность удерживать в покрытии страховых резервов производные финансовые инструменты, учитываемые до 2017 г. в бухгалтерской (финансовой) отчетности как облигации.

Учитывая отличия рисков страховщиков жизни от рисков страховщиков не-жизни Банк России рассматривает возможность и в дальнейшем дифференцировать требования к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков в зависимости от видов страхования, осуществляемых ими.

Одним из направлений, в котором возможно развитие регулирования в части обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков жизни, является дальнейшая диверсификация требований по инвестированию средств страховых резервов по страхованию жизни в целях уменьшения концентрации размещения средств страховщиков в определенных финансовых инструментах.

Указанные средства являются классическим примером «длинных денег», использование которых для развития российской экономики является одним из приоритетов Банка России. При этом, согласно данным отчетности страховщиков, по состоянию на первое полугодие 2017 г. 25% средств страховых резервов по страхованию жизни (112 млрд руб.) размещено в банковских депозитах, а 6% (28 млрд руб.) – на счетах кредитных организаций. Около 13% от величины страховых резервов по страхованию жизни инвестировано в активы иностранных юридических лиц.

Приведенные показатели инвестиционной деятельности страховщиков жизни демонстрируют наличие определенного потенциала для ужесточения регуляторных требований.

Таким образом, полагаем, что действующие ограничения могут быть существенно скорректированы в целях увеличения размера средств страховых резервов, которые могут быть инвестированы напрямую в российскую экономику путем покупки ценных бумаг российских эмитентов.

Также предлагается обсудить вопрос, касающийся установления нагрузки на капитал, в связи с тем что получившие большое распространение на страховом рынке продукты страхования жизни с инвестиционной составляющей имеют существенные отличия от классического страхования жизни. При заключении договора ИСЖ страховщик гарантирует возврат суммы взноса, при этом риск неполучения инвестиционного дохода остается на страхователе. Действующие сегодня правила расчета нормативного размера маржи платежеспособности предусматривают расчет данного показателя для страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, как произведение 5% от суммы страховых резервов по страхованию жизни, сформированных на расчетную дату, на поправочный коэффициент, зависящий от перестрахования указанных рисков, что предполагает одинаковую нагрузку на капитал страховых организаций вне зависимости от рисков, по которым страховая организация несет ответственность.

Дифференциация требований финансовой устойчивости и платежеспособности, предъявляемых к страховщикам, выделение особого подхода к страховщикам жизни соответствуют лучшим международным практикам, в частности основным принципам в сфере страхования Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS Insurance Core Principles, IAIS ICP) и директиве Solvency II⁵.

Предлагается ввести порядок расчета нормативного размера маржи платежеспособно-

Справочно

Действующие ограничения:

- на депозиты – 60% от страховых резервов;
- на депозиты в одном банке – 25%;
- на вложения в один банк (депозиты, средства на счетах и ценные бумаги банка) – 40%;
- на вложения в иностранные активы – 30%.

⁵ Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II).

сти в зависимости от рисков, принимаемых страховщиком, при котором страховщик по договорам ИСЖ имеет возможность привлекать меньший размер капитала для обеспечения соответствия регуляторным требованиям.

Именно такой подход предусмотрен разработанной Банком России Концепцией внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации⁶, в которой, в частности, говорится, что «на начальном этапе внедрения риск-ориентированного подхода расчет требований к капиталу для обеспечения платежеспособности предполагается проводить с использованием стандартной формулы».

Внедрение приведенных в настоящей главе инициатив приведет как к ужесточению требований, предъявляемых Банком России в части инвестирования средств страховых резервов и собственных средств страховщика жизни, так и к возможному снижению нагрузки на капитал.

Вопросы:

1. Считаете ли вы целесообразным ввести дополнительные ограничения (или ужесточить существующие) на инвестирование средств страховых резервов по страхованию жизни в части вложений в банковские и (или) иностранные активы?

2. Считаете ли вы целесообразным при расчете нормативного размера маржи платежеспособности страховщика устанавливать расчет, предусматривающий дифференцированный подход к расчету нагрузки на капитал в зависимости от уровня инвестиционного риска по портфелю активов и норме доходности, закладываемой в программу страхования?

2.4. Унификация подходов к налогообложению по схожим инвестиционным продуктам

Действующая система налогообложения доходов, полученных от различных финансовых инструментов, характеризуется заметной несимметричностью, что отражается в том числе на привлекательности данных инструментов для потенциальных клиентов. В частности,

можно выделить следующий пример такой несимметричности:

- При инвестировании средств на индивидуальные инвестиционные счета предоставляется инвестиционный налоговый вычет в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет, в размере до 400 тыс. руб. при сроке инвестирования не менее 3 лет. При заключении же договора по страхованию жизни страхователю предоставляется социальный налоговый вычет в сумме уплаченных налогоплательщиком в течение налогового периода страховых взносов по договору страхования жизни в размере до 120 тыс. руб. при необходимом сроке инвестирования не менее 5 лет. Таким образом, в рассмотренной ситуации регулирование в части налогообложения среднесрочных инвестиционных инструментов является менее жестким, чем в части налогообложения других долгосрочных инструментов.

Пример инвестирования средств в ИСЖ и ИИС

Показатель	ИСЖ	ИИС
Сумма инвестиций	400 тыс. руб.	400 тыс. руб.
Ставка рефинансирования	9%	9%
Срок инвестирования	5 лет	3 года
Ожидаемая доходность, годовая	6%	6%
Сумма, освобождаемая от НДФЛ	120 тыс. руб.	400 тыс. руб.
Основания	Пункт 2 ст. 219 НК РФ	Пункт 3 ст. 219.1 НК РФ
Налоговый вычет в год	15,6 тыс. руб.	52 тыс. руб.

Налоговая база по НДФЛ при получении доходов в виде процентов (купона) по отдельным облигациям или процентов, получаемых по вкладам в банках, находящихся на территории Российской Федерации, определяется как превышение суммы процентов (купона), начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов (купона), рассчитанной по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на 5 п.п. и действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты, по вкладам в иностранной валюте – исходя из 9% годовых, а по облигациям – исходя из номинальной стоимости об-

⁶ http://www.cbr.ru/Content/Document/File/16975/concept_of_implementation.pdf.

лигаций в аналогичном для рублевых вкладов порядке. Кроме того, доход в виде дисконта, получаемый при погашении отдельных облигаций, не подлежит обложению НДФЛ.

По договору страхования жизни объектом налогообложения по НДФЛ признаются суммы страховых выплат в части, превышающей внесенные со дня заключения договора к дню окончания каждого года действия такого договора добровольного страхования жизни суммы страховых взносов, умноженные на среднегодовую ставку рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за каждый год действия этого договора.

С 18 сентября 2017 г. размер ключевой ставки (ставки рефинансирования) Банка России составляет 8,5%, увеличенной на 5 п.п. – 13,5%. Базовый уровень доходности вкладов на срок свыше 1 года равен 8,633%⁷. Таким образом, с дохода в виде процентов (купона), получаемых по облигациям или от размещения средств на депозитных счетах, НДФЛ будет уплачен только в случае значительного превышения процентов, начисляемых по конкретному договору, над базовым уровнем доходности вкладов или номинальной стоимостью облигаций. Такие предложения на банковском и финансовом рынке практически отсутствуют. Вместе с тем с инвестиционного дохода, полученного по договорам ИСЖ, в любом случае будет уплачен НДФЛ.

Данный подход дестимулирует приобретение долгосрочных программ по страхованию жизни.

Смягчение условий налогообложения в отношении продуктов ИСЖ до уровня налогообложения сходных продуктов иных участников финансового рынка будет способствовать повышению привлекательности страхования жизни с точки зрения потенциальных страхователей и может стать одним из основных драйверов роста страхования жизни.

Вопрос:

Считаете ли вы, что устранение несимметричного налогового регулирования будет способствовать развитию рынка страхования жизни?

2.5. Устранение регуляторных и организационных барьеров на пути развития страхования жизни

Регуляторные и организационные барьеры зачастую значительно снижают уровень проникновения услуг по страхованию жизни в Российской Федерации и степень удовлетворенности ими граждан. Наиболее значимыми, как в целом на российском страховом рынке, так и на рынке страхования жизни, являются барьеры, связанные с осуществлением страховой деятельности через сеть Интернет.

В настоящее время заключение договора страхования жизни в электронной форме возможно исключительно через сайт страховой организации. Деятельность страховых агентов и страховых брокеров по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования жизни в виде электронных документов, не допускается. Вместе с тем возможность оперативного обмена электронными документами через официальные сайты страховых агентов (юридических лиц) и страховых брокеров позволит потребителю получить услугу с наилучшим соотношением между ценой и качеством, оперативно взаимодействовать со страховыми организациями в процессе заключения договора постпродажного обслуживания, максимально ускорить процесс урегулирования страховых случаев.

По итогам первого полугодия 2017 г. через сеть Интернет было получено 0,07% страховых премий по страхованию жизни.

Для сравнения: в целом по рынку этот показатель составил 0,3% (без учета рынка ОСАГО, где этот показатель составляет 8,6%). По автокаско такая доля составила 0,9%, по страхованию имущества граждан – 0,6%, по страхованию финансовых рисков – 2,1%.

При этом важно обеспечить защиту прав застрахованных лиц, заключающих договоры страхования жизни в электронной форме через сайты посредников, а также не допустить навязывания страховых услуг при приобретении их на сайтах посредников и нарушений антимо-

⁷ www.cbr.ru/budv_2017-09.pdf.

нопольного законодательства (например, организации картельного сговора).

Для этого необходимо внести изменения в Закон об организации страхового дела, в том числе исключить норму, запрещающую деятельность страховых агентов и страховых брокеров по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования в виде электронных документов, а также провести ряд организационно-технических мероприятий.

При этом особое внимание следует уделить обеспечению подлинности сайтов страховых агентов, так как страховые брокеры являются субъектами страхового дела и данные о них (включая информацию о сайтах) содержатся в Едином реестре субъектов страхового дела. В связи с этим целесообразно создать единый реестр страховых агентов, в который будет в том числе включена информация о сайтах, на которых можно заключить договор страхования жизни. Отметим, что Закон об организации страхового дела предусматривает возможность ведения реестра страховых посредников на сайте объединения страховщиков (пункт 11 ст. 8), поэтому эффективным способом создания единого реестра страховых агентов является установление обязанности страховщиков по внесению в этот реестр соответствующих сведений путем издания стандарта СРО ВСС.

Помимо этого, во избежание появления мошеннических схем предлагается законодательно установить следующее:

– страховым агентом, которому предоставлено право заключать договоры в форме электронных документов, может быть только юридическое лицо, поскольку, во-первых, страховыми агентами, особенно по страхованию жизни, традиционно являются институциональные организации, в первую очередь банки, а во-вторых, деятельность юридических лиц более прозрачна;

– страховому посреднику не может быть передано право на прием денежных средств от страхователей в счет оплаты договора страхования жизни;

– независимо от того, что страховой полис приобретается на сайте посредника, он должен направляться страхователю с сайта страховщика.

Также эффективной мерой станет маркировка сайтов как самих страховщиков, так и стра-

ховых брокеров и страховых агентов, легально работающих на страховом рынке, при которой знак подлинности сайта указан непосредственно в поисковой системе. Банком России уже запущена маркировка сайтов страховщиков, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов страхового дела.

Значительным шагом по улучшению ситуации в развитии онлайн-страхования жизни стало принятие Закона об информационных технологиях в сфере охраны здоровья, предусматривающего создание, развитие и эксплуатацию единой государственной информационной системы. Единая система включает в себя в том числе сведения о медицинской документации и медицинской организации, в которой документация создана и хранится. Информационное взаимодействие с новой электронной системой в сфере здравоохранения расширит возможности получения достоверной информации при онлайн-заключении договора страхования жизни и организации электронных страховых выплат, однако для достижения реальных результатов страховому рынку предстоит проделать значительную работу по организации такого взаимодействия.

Еще одним барьером, препятствующим развитию онлайн-страхования жизни, является установление в законодательстве о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма разных правовых режимов в части упрощенной идентификации клиентов страховщиков и иных участников финансового рынка.

Так, поручение на проведение идентификации клиентов кредитными организациями могут давать иные участники финансового рынка (например, управляющие компании или негосударственные пенсионные фонды). Страховщики не могут использовать такой правовой режим, что фактически запрещает онлайн-страхование при размере страховой премии свыше 15 тыс. руб.⁸ и особенно остро отражается на страховании жизни, где сумма премии, как правило, выше.

⁸ Статья 7 Федерального закона от 7.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

В связи с изложенным предлагается обсудить следующие инициативы:

- заключение договора страхования жизни в форме электронного документа через страховых брокеров и страховых агентов (юридических лиц) при одновременном введении механизма обеспечения подлинности сайтов указанных лиц;
- установление возможности страховщикам и страховым брокерам поручать кредитным организациям проведение идентификации или упрощенной идентификации страхователей.

Дигитализация не только способна сделать страхование жизни более удобным продуктом и поддержать интерес страхователей, но и привести к заметному росту данного сегмента рынка благодаря большему охвату потенциальных страхователей.

Вопрос:

Какие еще барьеры вы могли бы привести в качестве сдерживающих развитие рынка страхования жизни в Российской Федерации?

