



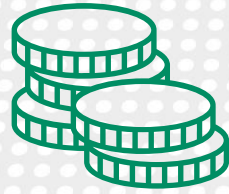
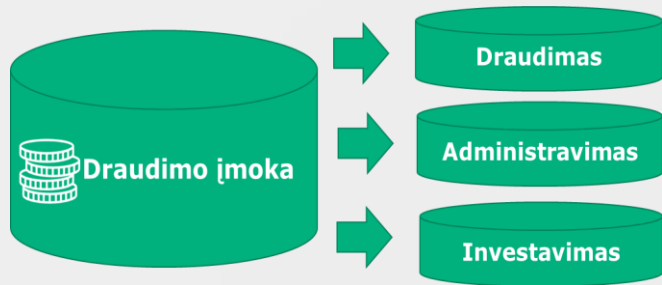
LIETUVOS BANKAS
EUROSISTEMA

Investicinio gyvybės draudimo (IGD) slaptojo pirkėjo tyrimas: rezultatų apžvalga ir pasiūlymai

Simonas Krėpšta, Lietuvos banko valdybos narys

Vaidas Cibas, Finansinių paslaugų ir rinkų priežiūros departamento direktorius

Trumpai apie IGD



Sudėtingas produktas:
apima ir gyvybės draudimą, ir kapitalo kaupimą

Brangus produktas:
galimi dideli atskaitymai pirmaisiais sutarties galiojimo metais

Rizikingas produktas:
investavimo rizika tenka pačiam gyventojui

IGD – **mažiausiai suprantamas** draudimo produktas

Tendencijos IGD rinkoje



IGD sutartis
yra
sudarę
daugiau kaip
415 tūkst.
gyventojų



Naujų IGD
sutarčių
sudaroma
**po 40–50
tūkst.
kasmet**



Auga pasirašytų
IGD draudimo
įmokų suma:
+15 %
(2021)
ir
+9 %
(2022)



Lietuva
išsiskiria ES
pagal IGD
rinkos dalį –
70 % pagal
pasirašytas
įmokas

Atsižvelgiant į rinkos tendencijas ir IGD ypatumus, inicijuotas slaptasis pirkimas



Nors IGD – pakankamai sudėtingas produktas, naujų IGD sutarčių pardavimai auga



2022 m. LB inicijavo IGD slaptojo pirkėjo tyrimą, kurį atliko pasitelktas juridinis asmuo



Slaptasis tyrimas



Daug netinkamo pardavimo atvejų



Atsižvelgiant į tyrimo rezultatus, viešai konsultacijai teikiami pasiūlymai nustatytoms rizikoms mažinti

Pagrindiniai veiksniai, lemiantys netinkamą IGD platinimo praktiką



**Interesų
konfliktas:
draudimo agentai
ir komisinis
mokestis**



**Prasta
konsultacijų
kokybė**



Slaptojo pirkėjo tyrimas



Tikslas – įvertinti, kiek draudikai atsižvelgia į kliento poreikius, kaip vertina produkto priimtinumą bei tinkamumą ir atskleidžia informaciją

Imtis

- 8 gyvybės draudikai

- 80 IGD slaptųjų pirkimų:
po 10 respondentų
8-iose bendrovėse

- Vilniaus, Kauno ir Klaipėdos regionai

Slaptojo pirkimo scenarijai

Poreikis – gyvybės draudimo sutartis su kapitalo kaupimu

1 scenarijus (40 slaptųjų pirkimų):

- su draudimo apsauga
- minimalus investavimo rizikos lygis

2 scenarijus (40 slaptųjų pirkimų):

- be draudimo apsaugos
- vidutinis investavimo rizikos lygis

Tyrimo rezultatai rodo netinkamą praktiką rinkoje



- Beveik 40 proc. atvejų slaptiesiems pirkėjams buvo pasiūlytas **jų poreikių neatitinkantis IGD produktas**. Išsakius pageidavimą sudaryti sutartį be draudimo apsaugų, tokio poreikio neatitinkantis IGD produktai buvo pasiūlyti net 26 slaptiesiems pirkėjams iš 40
- Renkama **ne visa informacija**, būtina kliento poreikiams ir produkto priimtinumui / tinkamumui nustatyti (pvz., apie kliento investavimo patirtį ir žinias)
- **Nėra teikiamos rekomendacijos** dėl kliento poreikius atitinkančio produkto
- Atskleidžiama **nepakankamai ikisutartinės informacijos**, tačiau itin akcentuojama IGD produkto nauda dėl galimybės pasinaudoti GPM lengvata
- **Nepateikiamas pagrindinės informacijos dokumentas, nėra atskleidžiama informacija apie investavimo kryptis**, nors investavimo rizika tenka pačiam gyventojui
- **Sąlygos interesų konfliktui** – IGD platinantys agentai turi dideles finansines paskatas parduoti produktą, kuris gali neatitikti gyventojų poreikių.

Komisinio atlygio rodiklis Lietuvoje gerokai viršija Europos Sąjungos vidurkį

Komisinis atlygis nuo pasirašytų įmokų

Lietuvos rinkos
vidurkis (2021 m.)

9,6 proc.

ES rinkos
vidurkis (2020 m.)

6,25 proc.

Platinant IGD, **dominuoja draudimo agentai** – per juos sudaryta 67 proc. naujų IGD sutarčių (2021 m.)

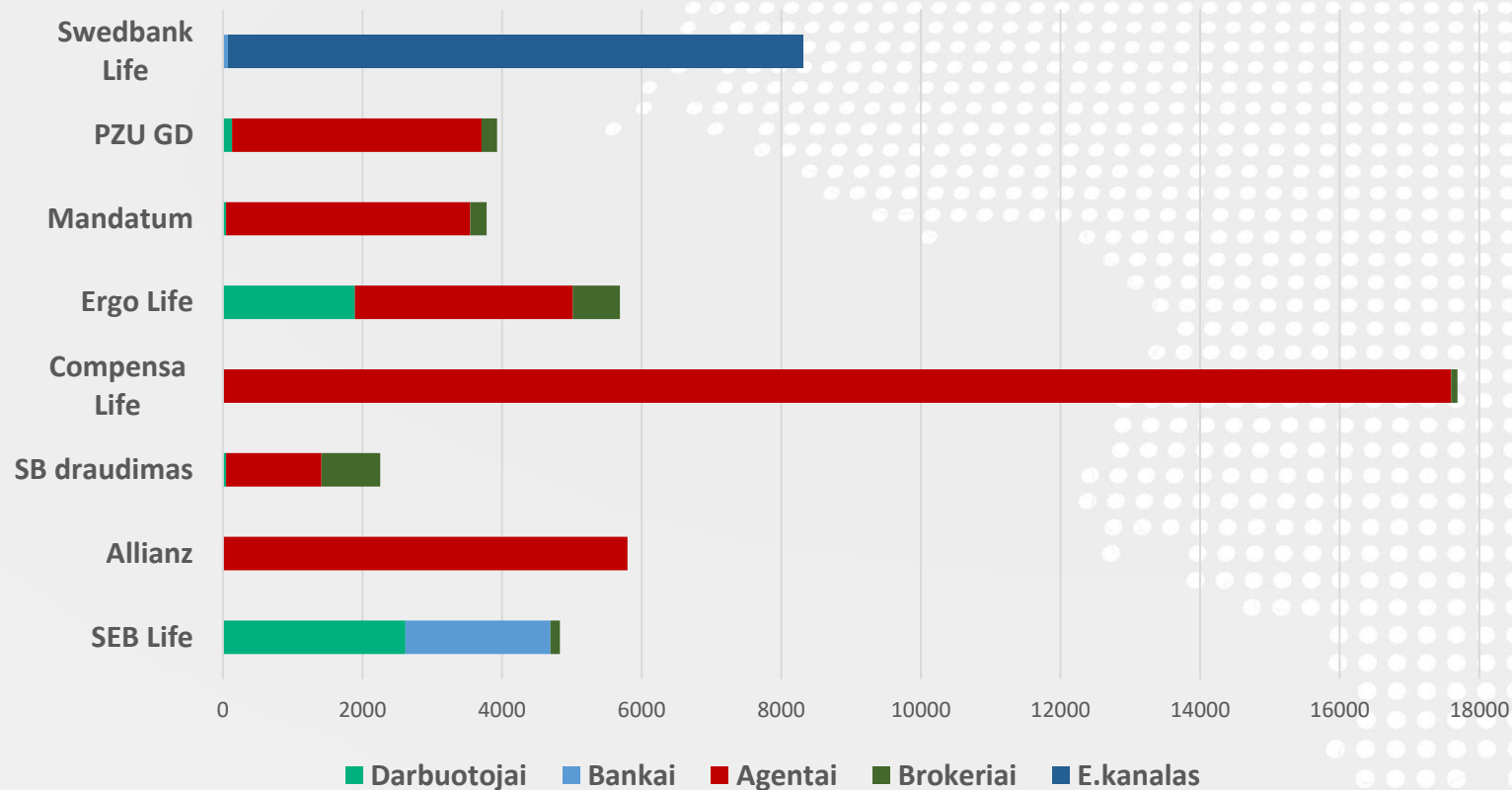
Pagrindinis agentų pajamų šaltinis – komisinis atlygis už sudarytą sutartį, o tai lemia didelį interesų konfliktą ir netinkamo pardavimo riziką

Komisinis atlygis Lietuvoje **gali sudaryti ir 770 Eur** už vieną IGD sutartį

Draudimo agentų įtaka pardavimams



2021 m. draudikų sudarytos IGD sutartys pagal pardavimo kanalus, vnt.



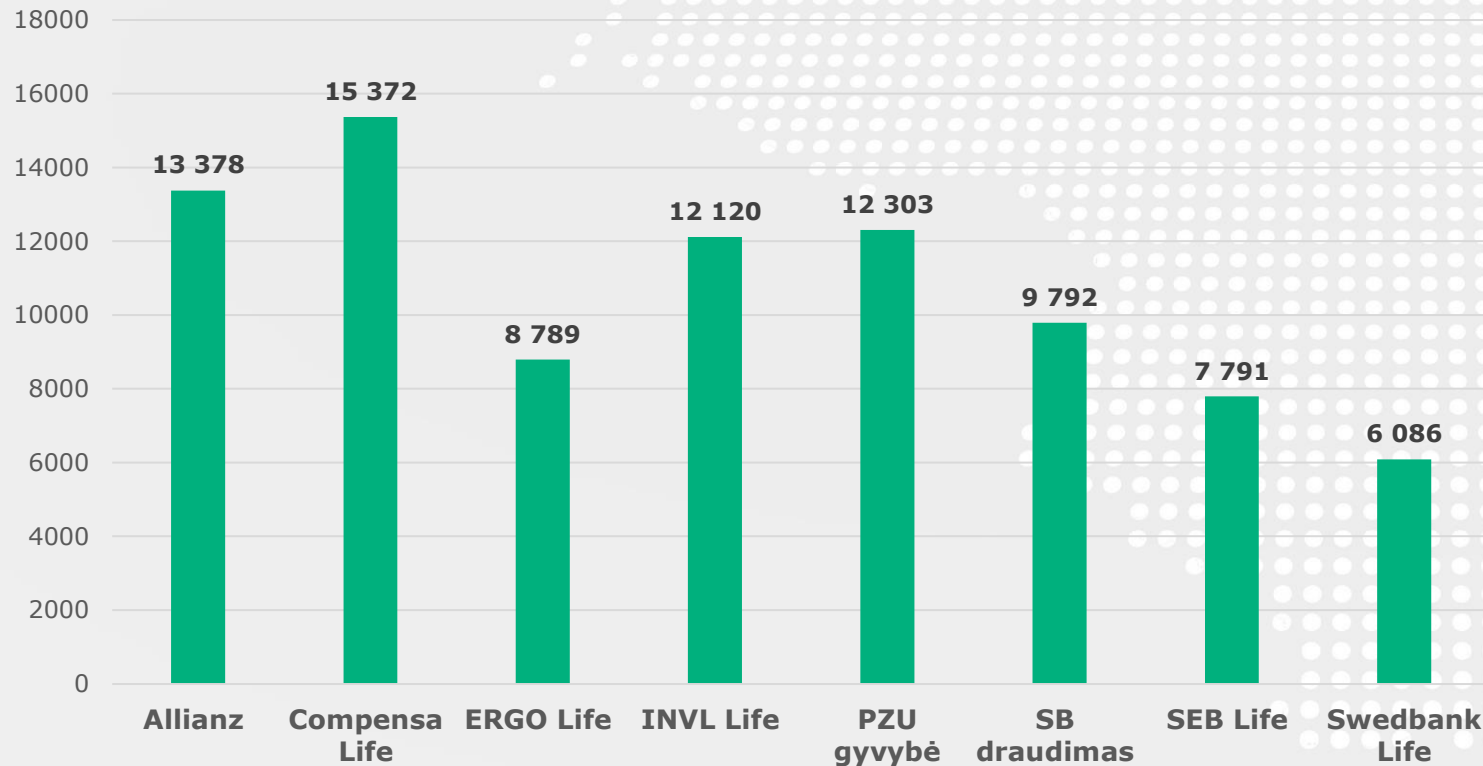
Draudikai, kurių IGD produktai – vieni brangesnių rinkoje, 2021 m. sudarė **daugiausiai naujų IGD sutarčių**

Šių draudikų pagrindinis pardavimo kanalas – **draudimo agentai**

Komisinis atlygis sudaro reikšmingą sumą



Komisinio atlygio ir kitų atskaitymų suma per 30 metų, sumokėjus 30 000 EUR įmokų ir taikant 4 proc. gražos prielaidą

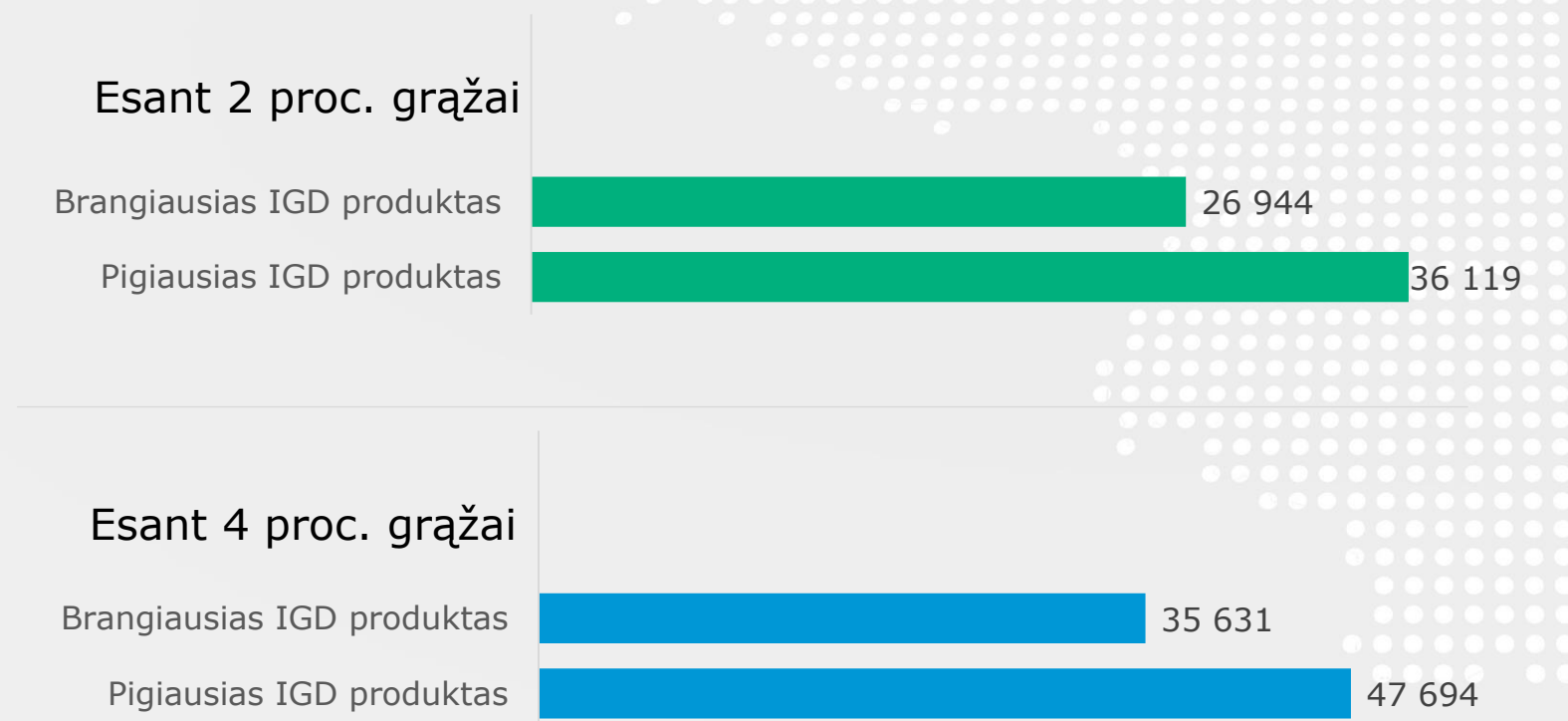


Tiesioginių ir netiesioginių atskaitymų, taikomų IGD sutarčiai, dydis per 30 m. gali sudaryti nuo 20 iki 51 proc. sumokėtų draudimo įmokų, priklausomai nuo draudiko



Sukaupta suma gali būti ir mažesnė už sumokėtas įmokas

Būtų sukaupiami eurai po 30 metų, mokant po 1000 eurų kasmet (bendra sumokėtų įmokų suma – 30 000 eurų)



IGD produktams taikomi atskaitymai turi reikšmingą įtaką kaupiamai sumai

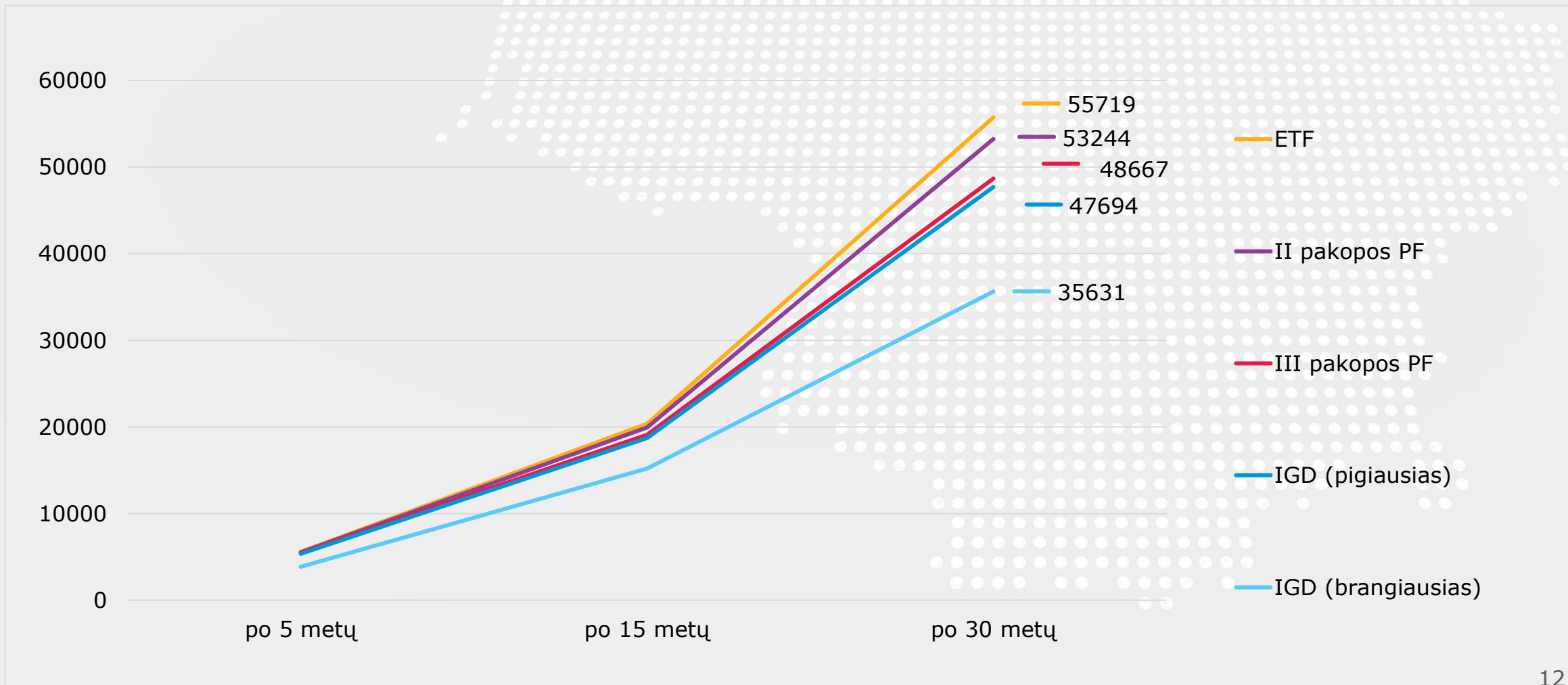
Sukaupta suma apskaičiuota, **neįtraukus atskaitymų draudimo rizikoms**

Netinkamo (klaidinančio) pardavimo pavyzdys: pirkėjas (35 m. amžiaus), nepageidavęs draudimo apsaugos, bet ją gavęs, vien **už gyvybės draudimą** (kai mirties atveju išmokama 15 000 Eur draudimo ir sukaupta suma) per 30 m. **sumokėtų 4 000 – 5 600 Eurų**

Palyginimas su kitais investavimo produktais



Sukaupta suma eurais po 30 metų, mokant 1000 EUR kasmet, taikant 4 proc. metinės grąžos prielaidą
(lyginama tik IGD investicinė dalis)



Prasta konsultacijos kokybė



Suprantamiausi draudimo produktai

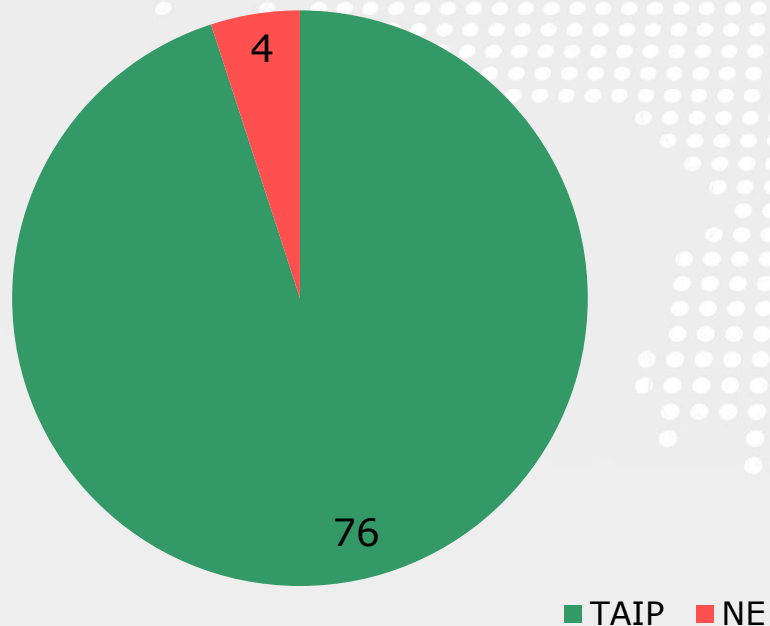


Nors IGD – mažiausiai suprantamas draudimo produktas, tačiau dažnai įsigyjamas, viena priežasčių – draudimo agentų suinteresuotumas parduoti šį produktą

IGD slaptojo pirkimo rezultatai atskleidė ikisutartinės informacijos pateikimo, produkto priimtimumo ir tinkamumo nustatymo praktikos trūkumus

GPM lengvata – „saldainis“, kuris padeda lengviau parduoti IGD produktus

Ar konsultacijos metu buvo akcentuojama, kad draudimo produktas yra naudingas dėl gražinamo GPM?



Parduodant IGD produktus, **beveik visais atvejais** akcentuojama taikomos GPM lengvatos nauda

Apie kitą draudėjui svarbią informaciją (teisę nutraukti IGD sutartį per 30 d., mokesčius trečiosioms šalims ir kt.) **draudikai linkę nutylėti**

Uždrausti komisinią atlygį už kaupiamojo gyvybės draudimo sutarčių platinimą



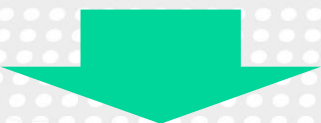
TIKSLAS

Geresnė IGD draudėjų patirtis, mažesnis interesų konfliktas ir mažiau netinkamo pardavimo atvejų

PRIEMONĖ

- (1) Inicijuoti Draudimo įstatymo pakeitimus, **uždraudžiant draudikams mokėti komisinią atlygį** ar nepiniginę naudą už kaupiamojo gyvybės draudimo sutarčių platinimą
- (2) GPM lengvatų peržiūros kontekste skatinti "investicinės sąskaitos" įteisinimą

Įtvirtinti privalomas rekomendacijas



TIKSLAS

Didesnė vartotojų apsauga, perkeliant atsakomybę draudikams dėl rekomenduojamo IGD ar kito kaupiamojo gyvybės draudimo produkto atitikties kliento poreikiams

PRIEMONĖ

Inicijuoti Draudimo įstatymo pakeitimus, nustatant, kad **produkto tinkamumo vertinimas ir rekomendacijos teikimas būtų privalomas** parduodant bet kokius kaupiamojo gyvybės draudimo produktus

Kitų Europos Sąjungos valstybių praktika



Įtvirtintas **ribojimas arba visiškas draudimas** draudikams **mokėti komisini atlygį** ar nepiniginę naudą už draudimo principu paremtų investicinių produktų platinimą



10 valstybių

(Airija, Čekija, Ispanija, Italija, Nyderlandai, Rumunija, Slovakija, Suomija, Švedija, Vengrija)

Įtvirtinta, kad produkto tinkamumo vertinimas ir **rekomendacijos teikimas būtų privalomas** platinant draudimo principu paremtus investicinius produktus



8 valstybės

(Čekija, Graikija, Italija, Lenkija, Liuksemburgas, Rumunija, Slovakija, Vengrija)

Lietuvos bankas pradeda viešą konsultaciją investicinio gyvybės draudimo rinkos veiklai gerinti

Iki 2023 m. kovo 27 d. suinteresuotų asmenų prašoma pateikti nuomonę ar pasiūlymus dėl Lietuvos banko pasiūlytų priemonių

Iki 2023 m. birželio mėn. apibendrinami viešos konsultacijos rezultatai, informuojama apie tolesnius Lietuvos banko veiksmus

Turintiems IGD draudimo sutartį

Jei abejojate, ar turima IGD sutartis atitinka Jūsų poreikius ir lūkesčius, peržiūrėkite:

- sutarties dokumentus ir gautas metines ataskaitas,
 - sukaupto kapitalo sumą,
 - pasirinktos investavimo krypties ilgalaikę gražą,
 - įtrauktų draudimo apsaugų sumas ir jų kainą.
-
- Jei dabartinė IGD sutartis netenkina ar turite klausimų – **kreipkitės į draudimo įmonę.**
-
- Jei draudiko atsakymai Jūsų netenkins, galite **kreiptis į Lietuvos banką.**



Ačiū už dėmesį