

Г. Д. Снигирева

Вятский государственный университет (Киров, Россия)

Н. А. Суетина

Вятский государственный университет (Киров, Россия)

РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Принята к публикации 10.09.2019

В статье рассмотрены вопросы страхования жизни, его виды, функции и цели, а также представлен порядок получения социального налогового вычета при заключении договора добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет. Определена сущность накопительного и инвестиционного страхования жизни, отмечена их важность и необходимость для государства как дополнительных источников долгосрочных инвестиций, а для населения — как дополнительной социальной защиты.

Ключевые слова: страхование, жизнь, инвестиции, накопление, финансовые гарантии.

DOI: 10.32324/2412-8945-2019-2-64-68

В нашей жизни страхование с каждым днем занимает все большее место в обеспечении материального благополучия каждой семьи. С помощью страхования человек сохраняет свою собственность, обеспечивает себя средствами на случай болезни и утраты трудоспособности, получает дополнительную пенсию, создает финансовые гарантии для семьи в случае ухода из жизни.

Особое внимание в страховании уделяется страхованию жизни. Согласно ст. 4 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» объектами страхования жизни могут быть имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью (страхование жизни).

На сегодняшний день в России есть несколько видов страхования жизни:

— накопительное страхование жизни (НСЖ);

— инвестиционное страхование жизни (ИСЖ);

— рисковое страхование жизни (РСЖ);

— кредитное страхование жизни (КСЖ).

По программам накопительного и инвестиционного страхования страховая премия, оплаченная единовременно или в рассрочку, равна страховой сумме.

Накопительные программы страхования — это одновременное страхование жизни и здоро-

вья плюс увеличение капитала, позволяющее достигать поставленных в будущем целей, таких как: образование детей, покупка недвижимости, обеспечение достойной пенсии и др. При наступлении страхового случая застрахованный сможет получить страховую выплату, превышающую размеры взносов, при этом его накопления останутся нетронутыми, их он сможет получить по окончании срока страхования. При этом страховые компании гарантируют страхователям минимальный годовой дополнительный доход, начисляемый к размеру сбережений (например, 4 %).

И все-таки главная цель НСЖ — это не получить высокий доход, а накопить денежные средства к определенному сроку для осуществления задуманного, а также иметь защиту на случай непредвиденных обстоятельств. Это особенно актуально для слоев населения, имеющих невысокий доход.

Страхователь сам определяет, какую сумму он желает накопить к обозначенному сроку, но в каждой страховой компании существует свой минимальный и максимальный порог для «входа» в программу. Договор страхования заключается на срок от 5 до 30 лет, в зависимости от возраста и пожелания страхователя.

Страхователь может внести всю страховую сумму единовременно либо в рассрочку: ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода, ежегодно. При дожитии застрахованного лица до окончания срока страхования страхователь забирает сумму всех взносов и дополнительный инвестиционный доход за весь период. Если в течение срока действия полиса происходит страховой

случай, то клиент получает выплату в размере от 100 до 300 % страховой суммы, которую бы получил по окончании инвестирования.

Средства клиента страховая компания инвестирует в классические депозиты, поэтому ежегодно можно рассчитывать не более чем на 4—6 % прироста. Рассматривать договор НСЖ в качестве средства накопления нецелесообразно, поскольку в настоящее время гарантированная доходность по таким договорам находится в среднем на уровне 3,5 % годовых в рублях или 1,5 % в иностранной валюте, что очевидно не превышает размер реальной инфляции и ставки по депозитам. И хотя дополнительно может быть начислен инвестиционный доход, зависящий от результатов деятельности страховщика, обычно он также не превышает уровня 6 %. Дело в том, что в качестве инвестиционных инструментов в основном выбираются государственные облигации, высоконадежные корпоративные облигации (с национальным рейтингом на уровне А и выше) и все те же депозиты примерно в равных долях. Закон не разрешает НСЖ вкладывать в акции, ПИФы, драгметаллы и прочее более 10 % капитала (на каждый вид актива соответственно).

Таким образом, максимальная доходность по программам накопительного страхования сегодня может (но не гарантированно) в среднем достигать 9 % годовых.

Оформляя полис накопительного страхования жизни, клиент определяет срок программы, комфортную сумму и периодичность взносов. В «базовом» НСЖ, как правило, страховыми рисками признаются:

- дожитие застрахованного лица;
- уход из жизни застрахованного лица по любой причине;
- уход из жизни застрахованного лица в результате несчастного случая;
- установление инвалидности;
- смерть в результате ДТП;
- телесные повреждения и хирургические вмешательства в результате несчастного случая и др.

По желанию страхователя возможно включить в полис за дополнительную плату дополнительные риски (травмы, болезни и пр.).

При заключении договора НСЖ важно также обратить внимание на условия предоставления льготного периода на осуществление взносов, продлевающего сроки оплаты, чтобы иметь возможность избежать больших штрафов. Не менее важно при покупке полиса сравнить предложение с аналогичными по таким параметрам, как:

- перечень рисков событий и объемы их покрытия;
- сумма регулярных платежей и их периодичность;
- гарантированная и ожидаемая доходность;
- размер возврата вложенных средств при досрочном расторжении полиса.

Неопределенность с судьбой пенсионных накоплений в России и разговоры о возможном полном исчезновении государственных пенсий в будущем стимулируют население искать альтернативные инструменты пенсионного планирования. Отчасти этой цели могут соответствовать накопительные страховые продукты (полисы НСЖ). Накопительное страхование жизни может выступать в качестве дополнительной пенсии, так как гарантирует накопление установленного размера личного капитала к определенному сроку в далеком будущем.

Такой вид страхования жизни может обеспечить дополнительную пенсию застрахованному и одновременно финансовую защиту его родным и близким в случае его преждевременной смерти.

Инвестиционное страхование жизни — продукт, сочетающий в себе страхование жизни, и финансовый инструмент, позволяющий получить дополнительный инвестиционный доход за счет инвестирования средств в различные финансовые активы. Полис оформляется на срок 3 или 5 лет.

Средства, вложенные в договор инвестиционного страхования жизни, разбиваются на две части:

1) гарантированный фонд (80—90 % взноса) страховая компания вкладывает в надежные инструменты инвестирования (депозиты, облигации), которые находятся под контролем Центрального банка России в соответствии с жесткими требованиями страхового законодательства, что обеспечивает 100%-й возврат вложенных средств;

2) инвестиционную часть размещают в высокодоходные активы (опционы и фьючерсы) согласно выбранному клиентом направлению. Именно за счет этой части и обеспечивается потенциально высокий инвестиционный доход, который можно получать ежегодно или единовременно.

В договор инвестиционного страхования жизни включена базовая программа:

— дожитие до окончания действия договора — клиент получает 100 % вложенной суммы и возможный инвестиционный доход;

— уход из жизни по любой причине — в этом случае всю вложенную сумму с доходностью получает выгодоприобретатель (лицо, указанное страхователем в полисе) или наследники по закону. При этом выгодоприобретателей в полисе может быть несколько, их количество и состав в течение срока действия полиса можно менять.

Также по желанию клиента и за дополнительную плату в договор страхования можно включать дополнительные программы, например уход из жизни и инвалидность в результате несчастного случая, уход из жизни в результате несчастного случая во время поездки на транспорте общего пользования. При этом выплаты

по базовой и дополнительным программам суммируются.

В программах ИСЖ для получения максимального дохода клиента работает «коэффициент участия». Это показатель, выраженный в процентах, который отражает долю клиента в инвестиционном доходе, полученном на росте стоимости активов по стратегии инвестирования (зависит от цены опциона и стратегии инвестирования). Коэффициент устанавливается при заключении договора. Чем больше значение коэффициента, тем доходнее вложение в программу. При этом он может применяться как ко всей внесенной сумме, так и только к инвестиционной части.

Если в течение действия договора ИСЖ страхователь решит забрать вложенную сумму, то страховая компания вернет лишь ее часть — так называемую выкупную сумму, размер которой будет зависеть от даты прекращения программы. Размеры выкупных сумм прописаны в полисе.

Как правило, страховые компании предлагают несколько стратегий инвестирования. Каждая из них отличается сроком, программами страхования, условиями периодичности выплаты инвестиционного дохода, компаниями, куда вкладываются денежные средства клиента.

ИСЖ может обеспечивать клиенту потенциальный доход до 25 % годовых. Но гарантировать страховая компания может только полный возврат вложенных средств, что оговорено в договоре, возможности «уйти в минус» нет.

Преимущества накопительного и инвестиционного страхования жизни для страхователей одинаковые. К ним относится следующее.

1. Льготное налогообложение:

— Выплаты по рискам «Уход из жизни по любой причине», «Инвалидность 1-й или 2-й группы в результате несчастного случая и болезней» не подлежат налогообложению, согласно ст. 213 Налогового кодекса Российской Федерации.

— Выплаты по окончании действия договора страхования не облагаются налогом, если ставка инвестиционного дохода была равна или ниже средней ставки рефинансирования ЦБ РФ за период действия полиса. В случае если ставка инвестиционного дохода выше, то применяется ставка НДФЛ в размере 13 % (для депозитов и ПИФов — 35 %) от полученного сверхдохода — разницы между фактической суммой выплат и доходами, которые вы получили бы по ставке рефинансирования ЦБ РФ (п. 1 ст. 213 НК РФ). Страховая компания, как правило, выступает налоговым агентом — клиент получает на руки «чистый» доход.

2. Налоговый вычет:

— возвращается 13 % с доходов граждан, но не более 15 600 руб. с каждого договора;

— договор при этом заключен на срок не менее 5 лет;

— договор заключен в пользу самого физического лица (налогоплательщика) или в пользу его супруга (супруги), родителей (усыновителей), детей (усыновленных);

— при расторжении договора до окончания срока полученный налоговый вычет необходимо будет вернуть.

3. Особая защита накоплений:

— Конфискация. Накопленные в рамках программы средства не подлежат конфискации в период действия программы (до момента начала выплат), так как не являются собственностью клиента, а переходят в собственность компании как оплата по программе. В случае если владелец программы назначил в качестве выгодоприобретателя третье лицо, выплата по программе также не конфискуется (ст. 934 Гражданского кодекса Российской Федерации).

— Развод супругов. При разводе накопительная программа остается у того из супругов, кто ее приобретал. Уплаченные взносы, хранящиеся у страховой компании, не делятся, даже если страховой договор был оформлен после заключения брака. Владелец программы может изменить выгодоприобретателя, если таковым был указан бывший супруг (ст. 34 Семейного кодекса Российской Федерации).

— Наследование. Уход из жизни застрахованного — страховой случай, предусмотренный договором, поэтому обычные правила наследования в данном случае не действуют. Выплату получит тот, кого выбрал сам владелец программы (выгодоприобретатель). Прочие родственники, в том числе наследники первой очереди, инвалиды и пенсионеры, не имеют права на получение этих денежных средств (ст. 934 Гражданского кодекса Российской Федерации).

4. Другие преимущества:

— коэффициент участия при крупных взносах увеличивается;

— денежные средства при падении фондового рынка защищены;

— инвестиционные идеи доступны всем, а не только профессионалам;

— инвестору не надо тратить свой труд и время для формирования портфеля активов, отслеживать инвестиционный процесс;

— инвестору нет необходимости иметь глубокие знания и опыт работы с финансовыми институтами и т. д.

Страхование жизни является одним из важных инструментов, посредством которого могут быть реализованы экономические и социальные потребности общества. Являясь по своей сути накопительным, оно представляет собой важнейший источник инвестиционных средств в экономику страны.

Постепенно страхование становится значимым инвестиционным источником для экономики и реального сектора, так как растет объем инвестированных средств через банковские вложения и другие инвестиции: ценные бумаги, недвижимость и т. д., при этом снижается доля

некачественных и «фиктивных» инвестиций. В результате роста доли страхования жизни страховщики увеличивают объемы резервов по страхованию жизни, что обеспечивает возможность долгосрочных вложений. Дальнейший рост сегмента страхования жизни «выращивает» одного из ключевых институциональных инвесторов.

Следует отметить, что не все инвестиции при их использовании преследуют цель получения дополнительной прибыли. Инвестиции могут выступать в качестве социальных, экологических, юридических и других интересов.

По страхованию жизни в 2018 г. страховщики собрали 478 млрд руб., что превышает сборы 2017 г. на 33 %, когда страховые компании собрали 360 млрд руб. Эти данные приводятся Всероссийским союзом страховщиков по итогам анализа деятельности 23 компаний.

Основным лидером на рынке страхования жизни осталось инвестиционное страхование жизни, на него пришлось порядка 61 % всех премий, на кредитное — 20 % и на накопительное страхование жизни — 14 % премий [3].

Заметим, что в последнее время продажи договоров страхования жизни, в первую очередь инвестиционного (ИСЖ), подверглись значительной критике по причине низкого качества их продаж на рынке. Здесь речь идет не о реализации некачественного продукта, а о неправильном информировании клиента относительно его критериев, рисков, условий расторжения полиса. Причем, как отмечают эксперты, в большинстве случаев некорректные продажи ИСЖ идут через банковский канал, но при этом вызывают недоверие и к самому продукту, и к страховщикам [2].

Всероссийский союз страховщиков и Центробанк внедрили в работу страховых компаний стандарты работы с клиентами. Базовые стандарты по деятельности страховых организаций были утверждены Банком России 9 августа 2018 г. и обязательны к применению с 7 мая 2019 г. Это стандарт по совершению операций и стандарт по защите прав и интересов потребителей страховых услуг. Согласно Базовым стандартам Всероссийского союза страховщиков (Базовые стандарты ВСС), все работники (агенты), осуществляющие непосредственное взаимодействие с получателями страховых услуг (страхователями), обязаны пройти обучение и тестирование. Все это должно снизить уровень мисселинга — недобросовестного навязывания клиентам страхования жизни без подробного рассмотрения его характеристик и условий, но при этом затормозит рост продаж ИСЖ.

Введение стандартов реализации продаж ИСЖ может стать причиной того, что клиенты массово предпочтут вкладывать денежные средства в другие финансовые инструменты. В то же время, если информирующие памятки, которые вручаются страхователям под подпись, не отпугнут граждан от ИСЖ, то темпы прироста

премий по страхованию жизни составят порядка 28 % и объем взносов достигнет 575 млрд руб. Но при отсутствии драйверов роста на рынке в 2019 г. продолжится стагнация [4].

При этом зависимость страховых компаний от банковского канала все равно будет усиливаться, так как банки выступают одним из основных посредников, привлекаемых страховыми компаниями. На долю банков сегодня приходится почти 34 % всех премий. Но уже в 2019 г. эта цифра может увеличиться до 40 % в общем объеме посреднических продаж. Если же говорить только о продаже «жизни», то здесь доля банков превышает 88 %.

Начиная с 2020 г. мы наверняка увидим рост продаж и на маркетплейсах — платформах электронной коммерции, которые предоставляют информацию о продуктах или услугах третьих лиц, в том числе на площадке, создаваемой ЦБ РФ. В силу специфики таких платформ рост продаж произойдет в сегментах стандартизированных продуктов — так называемых «коробок». Здесь может возникнуть проблема демпинга, так как клиент, выбирая среди однотипных предложений, наверняка выберет более дешевый вариант. В то же время это неплохая возможность для увеличения клиентской базы [5].

Несмотря на то что сейчас ИСЖ продается довольно успешно, первые итоги инвестирования оказались неудовлетворительными — возможный инвестиционный доход оказался слишком мал. Необходимо начинать контролировать и направлять продажи ИСЖ, снижать комиссионное вознаграждение банков, иначе это может привести к тому, что через три-пять лет (стандартный срок действия полиса) произойдет массовое разочарование страхователя в продукте из-за того, что ожидания не оправдались.

Страхователи не всегда напрямую взаимодействуют со страховыми компаниями. Часто они контактируют с множеством посредников в виде банков, которые устанавливают и поддерживают взаимоотношения с клиентами, формируют репутацию страховой компании на рынке страхования. В интервью телеканалу РБК ситуацию на рынке комментирует партнер FMG Group Андрей Крупнов: «На деле происходит лишь навязанная замена дорогих банковских пассивов на более дешевые страховые, что дискредитирует данный вид страхования и ставит под сомнение его будущее» [1].

Постепенно роль банковского сектора продаж будет снижаться. Страховщики активно увеличивают агентскую сеть, начинают активно использовать имеющуюся базу страхователей по классическим видам страхования, также со временем у них появятся независимые собственные клиентские базы для продаж ИСЖ и НСЖ, в том числе за счет перезаключения договоров с имеющимися клиентами. Это позволит исключить комиссию банкам-посредникам и повысить эффективность продукта для клиентов и компаний.

Страховые компании уверены, что в дальнейшем рынок страхования жизни займет 40—50 % всего страхового рынка страны. При этом рынок страхования жизни будет расти как за счет появления новых продуктов по страхованию жизни, таких как долевое страхование жизни (НСЖ с инвестиционной составляющей), продажи классических продуктов, так и за счет выхода страховщиков на рынок негосударственного пенсионного обеспечения [3]. Как отмечает генеральный директор «Сбербанк страхование жизни» Алексей Руденко, «на Западе доля альтернативных депозитам финансовых инструментов в сбережениях населения превышает 70 %, а в России она пока сравнительно низкая» [1].

По расчетам Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства (АКРА), рост страхования жизни к 2022 г. составит почти 20 % (с 26 % в 2017 г. до 45 % в 2022 г.).

Рынок страхования жизни показывает темпы роста, однако для дальнейшего прогресса и развития необходимо:

— проводить меры по стимуляции и поддержке страховой деятельности со стороны государства;

— активировать деятельность страховщиков по внедрению и продвижению новых страховых продуктов, тарифов;

— повышать интерес и доверие у населения к продуктам страхования жизни и страховым компаниям.

Как только граждане начнут доверять страховым компаниям, перестанут скептически от-

носиться к этому виду страхования и осознают его истинную ценность, государство получит дополнительный источник долгосрочных инвестиций, а население — дополнительную социальную защиту.

Список литературы

1. *Литова Е.* Рынок страхования жизни [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/21/05/2018/5afeeb279a7947d82c28a1d5/> (дата обращения: 02.03.2019).

2. *Рейтинговое* агентство Expert. Предварительный прогноз развития страхового рынка в 2019 году «Жизнь» под угрозой [Электронный ресурс]. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/forecast_2019/ (дата обращения: 02.03.2019).

3. *Российская* газета «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insurinfo.ru/press/137881/> (дата обращения: 02.03.2019).

4. *Снигирева Г. Д.* Инвестиции как важнейший ресурсный фактор обновления материально-производственной сферы в предпринимательской деятельности // Всероссийская ежегодная научно-практическая конференция «Общество, наука, инновации» (НПК-2016) : сб. ст. / Вят. гос. ун-т. Киров : Вят. гос. ун-т, 2016. С. 3808—3813.

5. *Федорова Т. А.* Страхование : учеб. / под ред. Т. А. Федоровой. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Экономистъ-ДАНА, 2004. 875 с.

G. D. Snigireva, N. A. Suetina

DEVELOPMENT AND FEATURES OF LIFE INSURANCE IN RUSSIA

The article considers the issues of life insurance, its types, functions and goals, and also presents the procedure for obtaining a social tax deduction when concluding a voluntary life insurance contract for a period of at least 5 years. The essence of accumulative and investment life insurance is determined, their importance and necessity for the state as additional sources of long-term investments, and for the population as additional social protection, are noted.

Keywords: insurance, life, investment, accumulation, financial guarantees.