

УДК 368.912.4

Аркадий Львович Машкин, канд. экон. наук, доц.,
МАДИ, Россия, 125319, Ленинградский пр., 64, a-mashkin@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАН РФ

Аннотация. В статье рассмотрены основные положения и параметры добровольного страхования жизни, а также изменения законодательства в области накопительного страхования, вступившие в силу с 1 января 2015 г.

Ключевые слова: добровольное страхование жизни, тарифы страховых взносов, система накопительного страхования, страховой полис.

Arkady L. Mashkin, Ph. D, associate professor,
MADI, 64, Leningradsky Prosp., Moscow, 125319, Russia, a-mashkin@yandex.ru

PROSPECTS OF ACCUMULATIVE INSURANCE CITIZENS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In article the basic provisions and parameters of voluntary life insurance, and also change of the legislation in the field of accumulative insurance coming into force since January 1, 2015 are considered.

Key words: voluntary life insurance, tariffs of insurance premiums, system of accumulative insurance, insurance policy.

Введение

Страхование жизни в России один из видов страхования, который, до настоящего времени был непопулярен у граждан РФ.

Однако, в условиях наступающего финансового кризиса и нестабильной ситуации, как на валютном, так и в целом на финансовом

рынке, данный вид страхования становится интересным с точки зрения экономической выгоды страхователей, т.е. граждан РФ.

Основные положения добровольного страхования жизни

Страхование жизни – это уникальный финансовый инструмент, который позволяет накопить определенную сумму к важному событию с учетом дополнительного инвестиционного дохода, обеспечить финансовую защиту от последствий несчастных случаев, болезней и других непредвиденных событий и научиться более профессионально подходить к финансовому планированию семейного бюджета.

Основные положения данного вида страхования можно сформулировать, следующим образом.

1. При долгосрочном страховании жизни могут учитываться различные страховые риски: смерть, инвалидность, временная или постоянная потеря трудоспособности.

Эти риски носят случайный характер и по отдельности могут быть охвачены договором страхования от несчастных случаев и болезней (рисковым видом страхования).

2. Виды добровольного страхования жизни (ДСЖ) могут быть различны.

Наиболее популярно на российском рынке – смешанное страхование жизни, при котором вероятностные риски смерти, несчастного случая и потери трудоспособности сочетаются с накоплением определенных договором денежных сумм, т.е. с риском «дожитие».

Страховая компания берет на себя обязательства выплатить оговоренную в полисе сумму по окончании периода страхования, а если с застрахованным лицом случилось несчастье, страховое обеспечение полагается вне зависимости от объема уплаченных страховых взносов (в пределах, оговоренных в договоре).

3. Ключевым параметром в системе страхового накопления является гарантированная доходность страховых резервов, которая учитывается при назначении страховой стоимости полиса.

Страховщик за счет полученных страховых взносов клиентов формирует резервы, которые размещает в наиболее надежные финансовые инструменты. Задача сводится не к зарабатыванию денег, а к сохранению уже накопленных средств для будущих выплат.

Сегодня компании гарантируют доход в пределах 2–6% годовых в валюте и до 12–14% в рублях [5].

Однако в настоящее время ДСЖ является одним из самых трудно продаваемых продуктов на российском рынке. Это обусловлено неуверенностью населения в долгосрочном сохранении стабильности в государстве, крайней малочисленностью среднего класса с достойными доходами, так как именно он традиционно выступает основным потребителем продуктов добровольного страхования жизни, отсутствием стимулов налогового механизма.

Предоставление социальных налоговых вычетов по НДФЛ с суммы страховых взносов

С января 2015 г. владельцы полисов накопительного страхования жизни получили право на социальный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц. Правда, денежный возврат предусмотрен только для долгосрочных договоров страхования от пяти лет [3].

Закон о введении налоговых вычетов при заключении долгосрочных договоров страхования жизни был подписан Президентом РФ В.В. Путиным 29 ноября 2014 г. [1].

Документ предусматривает вычеты по НДФЛ с суммы уплаченных налогоплательщиком страховых взносов по договорам добровольного страхования жизни. Соответствующий договор должен быть заключен на

срок не менее пяти лет в пользу налогоплательщика или его прямых родственников.

Вычеты предоставляются в размере фактически произведенных расходов, однако, в совокупности не более 120 000 руб. в налоговом периоде. Максимальный размер возвращаемой суммы в год не может превышать 15 600 руб.

Перспективы развития рынка накопительного страхования жизни в России

Среди объективных предпосылок роста рынка страхования жизни в России следует отметить проведение пенсионной реформы, которая предполагает расширение выбора для застрахованного лица форм реализации своих прав, привлечение к реализации социальных гарантий в сфере социального страхования негосударственных организаций и должна постепенно пробудить у граждан интерес к организованным страховым сбережениям [2].

Активно предпринимаемые на государственном уровне и находящие отражение в реальных коммерческих проектах инициативы по развитию ипотеки, которая немыслима без долгосрочного страхования жизни и трудоспособности, и многие другие факторы уже сегодня оказывают стимулирующее влияние на развитие отечественного рынка страхования жизни.

По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», в следующем году, после введения налоговых льгот, темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 20–25%, объем рынка достигнет 125–130 млрд руб. [4].

Предоставляя налоговые льготы, государство не только стимулирует рынок страхования жизни, но и способствует развитию экономики.

Дело в том, что денежные средства страховых компаний во всем мире считаются источником «длинных» ресурсов для экономики. Проще говоря, именно страховые компании инвестируют полученные от клиентов средства в долгосрочные и надежные ценные бумаги, предоставляя экономике дополнительные ресурсы на долгие годы

В настоящее время основными страховщиками, занимающимися ДСЖ в России, являются АО «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Юкос-Гарант», «РОСНО», «Промышленно-страховая компания», «Спасские ворота», «Ренессанс-Страхование», «Военно-страховая компания» (на настоящий момент временно приостановила развитие, программ классического страхования жизни), «AIG-Россия» (в лице специального подразделения AIG-Life), «Ост-Вест Альянс», страховые брокеры, предлагающие «долларовые» страховые продукты зарубежных страховых компаний (Fortuna, Medlife, Mercur).

Можно выделить три основных группы «игроков», реально влияющих на разделение рынка и отличающихся по методам рыночной политики.

Самая многочисленная группа – универсальные страховые компании: Промышленно-страховая компания, «Ренессанс-Страхование», «РЕСО-Гарантия», «АЛЬЯНС-РОСНО», группа «Спасские ворота».

Большинство этих компаний имеют развитую филиальную и агентскую сеть, в их распоряжении большие финансовые и технологические ресурсы, за счет которых можно производить разработку и «запуск» новых страховых продуктов по ДСЖ.

По мнению самих страховщиков, именно крупные универсальные компании имеют наилучшие перспективы на рынке добровольного страхования жизни.

Другая группа представлена дочерними компаниями зарубежных страховщиков.

Прежде всего это «AIG – Россия» в лице своего специального подразделения AIG-Life. Хотя их стратегия на российском рынке значительно осторожнее, а опыт деятельности и результаты скромнее, чем у крупных универсальных компаний, тем не менее, с 1998 г. они очень активно внедряются на рынок ДСЖ.

Наконец, группа, имеющая сегодня наибольший опыт работы с ДСЖ, самую большую филиальную и агентскую сеть, что неоценимо при продвижении добровольного страхования жизни в регионы.

К сожалению, сравнивать количественные показатели компаний, занимающихся ДСЖ, практически бесполезно, слишком велика на этом рынке доля суррогатных полисов. Поэтому при оценке объемов страховой деятельности в ДСЖ и перспектив развития компаний следует полагаться не на данные статистики, а на мнение экспертов (табл. 1).

Таблица 1

Компании-лидеры по сбору премий по страхованию жизни
по итогам января–сентября 2013 г. [5]

№ январь–сентябрь 2013 г.	№ январь–сентябрь 2012 г.	Наименование организации	Премии, январь–сентябрь 2013 г., млн руб.	Доля, %	Изменение, % по сравнению с январем–сентябрем 2012 г.	Выплаты, январь–сентябрь 2013 г., млн руб.	Доля, %	Изменение, % по сравнению с январем–сентябрем 2012 г.	Уровень выплат, %, январь–сентябрь 2013 г.	Уровень выплат, %, январь–сентябрь 2012 г.
ИТОГО по РФ			58 931	100,0	55,5	9142	100,0	–13,9	15,5	28,0
1	1	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	15 947	27,1	182,4	136	1,5	57,8	0,9	1,5
2	5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	7 592	12,9	101,6	125	1,4	46,8	1,7	2,3
3	3	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	5 601	9,5	29,2	1314	14,4	74,1	23,5	17,4
4	2	АЛИКО	5 234	8,9	17,9	994	10,9	25,9	19,0	17,8
5	–	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	4 306	7,3	–	11	0,1	–	0,3	–
6	4	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	3 906	6,6	–3,0	655	7,2	102,8	16,8	8,0
7	8	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 609	4,4	13,7	115	1,3	158,4	4,4	1,9
8	9	СИВ ЛАЙФ	2 429	4,1	44,1	228	2,5	243,9	9,4	3,9
9	7	АЛЬЯНС ЖИЗНЬ	2 255	3,8	–5,9	306	3,4	17,2	13,6	10,9
10		РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	1 975	3,4	61,1	66	0,7	53,2	3,3	3,5
ИТОГО по 10-ке			51 855	88,0	73,9	3950	43,2	61,0	7,6	8,2

Хотя списки компаний, имеющих сейчас наибольшие объемы в ДСЖ и обладающие наилучшими перспективами в будущем, очень сильно пересекаются, очевидны большие различия между развитием страхования в Москве и регионах. Если в столице уже в ближайшее время на рынке ДСЖ зарубежные страховщики будут играть заметную роль, то в регионах несомненное преимущество имеют универсальные компании, обладающие развитой филиальной сетью.

Заключение

Очевидно, что система накопительного страхования жизни открывает перед гражданами РФ новые возможности, которые позволяют эффективно реализовать долгосрочные цели и задачи, защищая от последствий несчастных случаев, травм, болезней и сохраняя и приумножая их финансовое благополучие.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.11.2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 01.12.2014. № 48. Ст. 6663.
2. Жидкова М.А., Осинкина Д.В. Страховые взносы во внебюджетные фонды в 2012–2013 годах: основные изменения и новшества // Вестник Российского нового университета. 2012. Вып. 2. С. 13–15.
3. Жидкова М.А., Казицкая Н.В. Порядок начисления и уплаты страховых взносов в 2015 году // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2015. № 1(3). С. 11.
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». 1997–2015 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 08.02.2015. URL: [http:// www. hraexpert.ru](http://www.hraexpert.ru) (дата обращения: 08.02.2015).

5. Электронное периодическое издание «Информационное агентство «Финмаркет» 1991–2015 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 08.02.2015. URL: <http://www.finmarket.ru/insurance/?id=3569661&nt=1> (дата обращения: 08.02.2015).

References

1. Federal'nyi zakon ot 29.11.2014 N 382-FZ «O vnesenii izmenenii v chasti pervuyu i vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossiiskoi Federacii», Sобрание zakonodatel'stva RF, 01.12.2014, no. 48, st. 6663.
2. Zhidkova M.A., Osinkina D.V. *Vestnik Rossiiskogo novogo universiteta*, 2012, vyp. 2, pp. 13–15.
3. Zhidkova M.A., Kazickaya N.V. *Avtomobil'. Doroga. Infrastruktura*, 2015, no. 1(3), p. 11.
4. Reitingovoe agentstvo «Ekspert RA». 1997–2015 [Elektronnyi resurs]. Data obnovleniya: 08.02.2015. URL: [http:// www. hraexpert.ru](http://www.hraexpert.ru) (data obrasheniya: 08.02.2015).
5. Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Informacionnoe agentstvo «Finmarket». 1991–2015 [Elektronnyi resurs]. Data obnovleniya: 08.02.2015. URL: <http://www.finmarket.ru/insurance/?id=3569661&nt=1> (data obrasheniya: 08.02.2015).