

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ

Д. Н. Крымзин, студент IV курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва,

В статье охарактеризованы преимущества страхования жизни как инвестиционного инструмента, а также выявлены основные проблемы и пути повышения эффективности страхования жизни как инструмента вложения денег в России.

Ключевые слова: страхование жизни, накопительное страхование жизни, налоговый вычет, метод ревалоризации, индексация страховых взносов

Страхование жизни – это особый сберегательно-накопительный вид страховых отношений по осуществлению страховой защиты жизнедеятельности людей.

Существуют два вида страхования жизни: страхование без накоплений (страхование жизни на определенный срок (Term Life Insurance)) и страхование, позволяющее накапливать сбережения (пожизненное страхование (Whole Life), смешанное страхование (Endowment Life Insurance), универсальное страхование жизни (Universal Life Insurance), страхование жизни с переменной страховой суммой (Variable Life Insurance) и др.). Страхование без накоплений обеспечивает страхователю защиту в случае наступления страхового случая. Страхование, позволяющее накапливать сбережения, предусматривает не только защиту, но и элемент накопления, поскольку страховая премия не теряется, а ОС рнетется и накапливается [6].

Накопительное страхование жизни играет важную роль в процессе сбережения и приумножения личных финансов граждан многих государств мира. Оно наряду с другими финансовыми инструментами является одной из основ разумного финансового планирования. Различные формы накопительного страхования жизни позволяют эффективно аккумулировать денежные фонды на образовательные нужды, обеспечивают дополнительную пенсионную защиту и

т.д. В развитых странах полис долгосрочного страхования жизни – одна из альтернатив банковскому вкладу или покупке ценных бумаг [7].

Страхование жизни обеспечивает не только надежные и выгодные инвестиции, но и снижает беспокойство по поводу неопределенности будущей жизни и стимулирует инициативность. Покупка населением полисов накопительного страхования жизни оказывает положительное воздействие на экономику, вызывая приток «длинных» денег. Именно поэтому Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривает: «создание условий, стимулирующих граждан и работодателей к накопительному страхованию жизни через страховые компании и негосударственные пенсионные фонды, повышение надежности соответствующих финансовых институтов, расширение информированности населения и бизнеса о данных видах страхования» [1].

Сегодня существует множество финансовых инструментов, позволяющих не только накопить, но и преумножить капитал: банковские депозиты, вложения в ценные бумаги, покупка паев ПИФа, а также полисы накопительного страхования жизни. У всех этих инструментов вложения денег есть свои преимущества и недостатки, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ накопительного страхования жизни и других инструментов вложения денег

Характеристика	Вид инвестиционного инструмента			
	Банковский депозит	ПИФы	Инвестирование на фондовом рынке	Накопительное страхование жизни
Доход	Минимальный	Средний	Зависит от личной квалификации	Средний
Риск	Минимальный	Средний	Зависит от личной квалификации	Минимальный
Квалификация инвестора	Нулевая	Минимальная	Высокая	Нулевая
Расходы	Минимальные	Надбавки при приобретении, скидки при погашении пая, вознаграждение управляющей компанией, регистратору, аудитору и т.д., но не более 10 %	Комиссионные брокеру, плата за торговый терминал и т.д.	Минимальные
Ликвидность	Высокая	Низкая	Зависит от объектов и сумм инвестирования	Высокая
Налогообложение	Сумма процентов по вкладам, превышающая ставку рефинансирования облагается по ставке 30 % для нерезидентов 35% для резидентов	Схема 1: доход от реализации ценных бумаг за вычетом расходов на их приобретение – 13%; Схема 2: доход от реализации ценных бумаг, но есть возможность применить налоговый вычет – 125000рублей. (Доход возникает только в момент реализации пая)	Схема 1 или Схема 2	13 % от страховых выплат, если страховые выплаты превышают страховые взносы, увеличенные на сумму, рассчитанную путем последовательного суммирования произведений сумм страховых взносов, внесенных со дня заключения договора страхования ко дню окончания каждого года действия такого договора добровольного страхования жизни (включительно), и действовавшей в соответствующий год среднегодовой ставки рефинансирования ЦБ РФ [2].

Накопительное страхование жизни имеет целый ряд преимуществ перед представленными выше финансовыми инструментами, в частности перед:

1 банковским вкладом:

–при открытии вклада в банке обычно сразу вносится солидная сумма, которая потом увеличивается за счет процентов. А при заключении договора страхования жизни можно начать с малого и уплачивать небольшие суммы в качестве взносов в течение всего накопительного периода или в течение сокращенного периода уплаты взносов. При этом можно выбрать удобную периодичность уплаты взносов – ежемесячно, ежеквартально, ежегодно;

–доходность по полисам накопительного страхования жизни не меньше банковской – по итогам 2007 года она составила (по некоторым российским компаниям) до 13%;

–получение страховых выплат в случае смерти застрахованного лица осуществляется в 15-дневный срок указанному в договоре страхования лицу (выгодоприобретателю), в отличие от банка, который осуществляет выплату денежных вкладов по истечении 6-ти месяцев только законным наследникам;

–страховые накопления и страховые выплаты не подлежат аресту и конфискации, они неделимы при судебных претензиях к владельцу полиса со стороны иных лиц, они полностью на 100% наследуемы по воле владельца [4].

2 инвестированием на фондовой бирже:

–чтобы войти в игру на фондовом рынке, необходимо выбрать посредника. Есть два пути – классический брокеринг и _ОС_рнет-трейдинг. Брокер, изучив обстановку на рынке, может вам дать совет, но окончательное решение покупки или продажи тех или иных акций будет за вами. При работе с брокерскими конторами нужно будет отдавать процент прибыли брокеру (пусть даже не очень большой, сейчас – 0,08%). Если же выбирается второй путь, то необходимо вступить в инвестиционную компанию, за той разницей, что процент за «подсказки» брокера уплачивать уже нет необходимости. При этом придется самому совершать все операции по покупке и продаже. Полис накопительного страхования жизни не требует посредника и оплаты его деятельности;

– игра на фондовом рынке – очень сложный, запутанный и рисковый механизм, и стать профессионалом в этой области довольно сложно. Необходимы годы подготовки, и не факт, что вложения окажутся удачными, ведь порой фондовый рынок – как рулетка, чтобы заработать, надо быть еще и удачливым человеком. Страхование не требует практически никаких дополнительных знаний и не зависит от того, удачлив ли человек или нет, при этом гарантирует сохранение средств и определенный доход;

– страхование жизни в отличие от игры на фондовой бирже не требует сразу достаточно крупных инвестиций, что делает его более доступным для клиентов, даже с небольшим уровнем доходов.

3 паевыми инвестиционными фондами (ПИФами):

– стабильность и доходность вложений в ПИФы зависят от состояния рынка в текущий момент. Поэтому такой инструмент является эффективным только на короткое время, никаких долгосрочных гарантий сохранения и приумножения средств ПИФы не дают. Накопительное страхование жизни – не только эффективный, но и надежный инструмент долгосрочного сохранения и увеличения денежных средств;

– чтобы купить пай ПИФа, как правило, сразу необходимо выделить достаточно солидную сумму. А при заключении договора страхования жизни можно начать с малого и уплачивать небольшие суммы в качестве взносов в течение всего срока действия договора или в течение укороченного периода;

– расходы пайщика могут достигать 10% от пая, что является достаточно крупной суммой. Полис накопительного страхования жизни не требует никаких дополнительных расходов [5].

На сегодняшний день с сожалением можно констатировать тот факт, что страхование жизни как инструмент вложения денег в России пока еще не получило желаемого развития, что обусловлено множеством причин, важнейшими из которых являются:

–отсутствие четко регламентирующего правила игры законодательства, что препятствует созданию страховыми компаниями современных продуктов накопительного страхования жизни;

–несовершенство системы налогообложения в страховой сфере и отсутствие налоговых льгот и преференций;

–высокий уровень инфляции, значительно снижающий доходность продуктов страхования жизни и, следовательно, их привлекательность в глазах потенциальных клиентов (считается, что если инфляция превышает 12% в год, то накопительные продукты страхования жизни не пользуются спросом у населения).

Проблема развития продуктов накопительного страхования жизни тесно взаимосвязана с проблемой регулирования инвестиционной деятельности страховых компаний. Страховые компании, осуществляя инвестиционную деятельность, по сути, выступают одним из видов схем коллективного инвестирования. Соответственно, регулирование и контроль за инвестиционной деятельностью страховых компаний должны осуществляться на основе тех же принципов, что и для других схем коллективного инвестирования, таких как инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды и др. Однако инвестиционная деятельность страховых компаний пока остается вне законодательных рамок, определяющих единые принципы функционирования институтов коллективного инвестирования.

Отсутствие единого подхода к регулированию инвестиционной деятельности представляется опасным для всей отрасли коллективных инвестиций. В частности, в отличие от других схем коллективного инвестирования страховые компании в России, как правило, самостоятельно управляют страховыми резервами. Как следствие, структура инвестиционных вложений российских страховщиков, ориентированная на депозиты и векселя, заметно отличается от структуры инвестиционного портфеля западных страховых компаний, в которой основную долю занимают государственные и корпоративные ценные бумаги, а средний уровень доходности, получаемого страховыми организациями,

был, как правило, значительно ниже аналогичного показателя для других схем коллективного инвестирования. Значительная доля векселей предприятий в активах страховых компаний объясняется не желанием эффективно разместить средства, а другими, не инвестиционными мотивами.

Это может обуславливать более высокие риски исполнения обязательств перед застрахованными лицами и в конечном итоге создавать угрозу стабильности финансовой системы в целом. Поэтому одной из ключевых задач государственного регулирования финансового рынка является приведение стандартов инвестиционной деятельности страховых компаний к соответствующим принципам деятельности других институтов коллективного инвестирования.

Ознакомившись со статьями 208 и 213 НК РФ не трудно прийти к выводу, что никаких налоговых послаблений для накопительного страхования жизни в России не предусмотрено.

В рамках изменения действующего налогового законодательства полезно было бы обратиться к многолетнему опыту оптимизации налогообложения страховых услуг западных стран. В отличие от российских страховых компаний, минимизирующих налоги предприятий – юридических лиц, зарубежные страховщики совершают эти операции в отношении лиц физических. К примеру, существующие в ряде стран льготные условия налогообложения операций по страхованию жизни позволяют населению инвестировать свои средства через страховщиков в реальную экономику.

Система, введение которой поможет существенно снизить долю “схемного” страхования, называется налоговым вычетом. Суть ее в следующем: законопослушный налогоплательщик, получая зарплату, облагается подоходным налогом. Но при покупке полиса долгосрочного страхования жизни государство возвращает ему уплаченный налог.

Высокая инфляция – серьезная проблема эффективного развития накопительного страхования жизни в России, однако Россия не первая страна, столкнувшаяся с подобной проблемой, поэтому российским страховщикам не нужно изобретать что-то принципиально новое для эффективного развития продуктов

накопительного страхования жизни. Достаточно использовать хорошо проверенные в практике разных стран подходы, применимые в условиях российского законодательства и регулирования.

В развитых странах мирах высокий уровень инфляции в течение длительного периода времени – явление относительно новое. Поэтому и механизмы страхования жизни в условиях высокой инфляции были разработаны относительно недавно – в 1970-1980 годах. В частности, во Франции был разработан метод ревалоризации, заключающийся в согласованном применении раздела прибыли страховщика и регулярного роста страховых взносов.

Суть французского метода ревалоризации заключается в том, что маржа, возникающая за счет консервативного вычисления премии – особенно в отношении процентов – используется для увеличения резервов. Получаемый в результате рост резервов в процентах известен как ставка ревалоризации.

Страхователь имеет право увеличить свою премию на ту же ставку ревалоризации. Если он воспользуется этим правом, то предоставляемые полисом пособия также вырастут в соответствии со ставкой ревалоризации. Если страхователь откажется, рост страховых пособий вычисляется актуарными методами на базе роста резервов.

Принципиальным элементом ревалоризации является повышение страхового взноса, при котором дополнительный страховой взнос используется для увеличения страховых пособий. При этом ставка роста взносов может отличаться от ставки роста резервов и (или) страховых пособий.

Варианты повышения страховых взносов, не требующие жесткого согласования ставок роста резервов, взносов и страховых пособий, часто называют индексацией. К ним, в частности, можно отнести «динамические» планы страхования жизни, продаваемые в Германии. По этим полисам, страховые взносы индексируются: в соответствии с ростом взносов на социальное страхование; на фиксированный процент от начального взноса (простые проценты) или от предыдущего взноса (сложные проценты). На основании этих дополнительных взносов, актуарными методами, учитывающими возраст застрахованного и ос-

таточный срок страхования, определяется рост страховых пособий. Кроме того, полисы «динамического» страхования жизни предусматривают также раздел прибыли страховщика со страхователем [3].

Чтобы продавать полисы накопительного страхования жизни, предусматривающие раздел инвестиционного дохода и индексацию взносов (ревалоризацию) в России, необходимо согласовать с Федеральной службой страхового надзора Министерства финансов РФ соответствующие положения Правил страхования, а также расчета резервов. В случае страхования в долларовом эквиваленте, принципиальным моментом является согласование расчета резервов в долларовом эквиваленте с последующим переводом их в рубли по соответствующему курсу.

Таким образом, для создания в инфляционной среде привлекательных и для страхователей и для страховщиков страховых продуктов необходимо использовать два механизма:

1. раздел (инвестиционной) прибыли страховщика, что позволяет защитить от обесценивания накопления по полису;
2. индексации страховых взносов с учетом уровня инфляции, что позволяет защитить от обесценивания страховые взносы.

Приведенные рекомендации по рассмотренным выше проблемам, несомненно, улучшат положение страхования жизни в России как инструмента вложения денег.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ. Глава 4. – С. 97. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/resources/3879cd804ab8615ab426fc4234375027/kdr_15_10_08_itog.doc. Заглавие с экрана.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
3. Лельчук А.Л. Страхование жизни в инфляционной среде / А. Л. Лельчук // Финансы. – 2005. – № 6 – С. 56-60.
4. Отличия накопительного страхования жизни от банковского вклада. Режим доступа: <http://www.rgslife.ru/index.php?id=137>. Заглавие с экрана.

5. Отличия накопительного страхования жизни от ПИФов. Режим доступа: <http://www.rgslife.ru/index.php?id=138>. Заглавие с экрана.

6. Страхование / под ред. Т.Ф. Федоровой. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономист, 2006. – 859 с.

7. Страхование жизни как инвестиция. Режим доступа: <http://bogatstvo.ru/?SID=52vqaxsfbho89rt3&TID1=&TID2=&MID=kdbbjludy1w9rpuq>. Заглавие с экрана.