

Страхование жизни

Особенности страхования жизни на современном этапе

Илья Прохоров

Страхование играет все большую роль в обеспечении благополучия каждой семьи, каждого человека. С помощью страхования человек сохраняет свою собственность, обеспечивает себя средствами на случай болезни и утраты трудоспособности, получает дополнительную пенсию, создает финансовые гарантии для семьи на случай своего ухода из жизни.

Страхование жизни является важным институтом, который обслуживает жизнь граждан, помогает решать государству социальные проблемы, участвует в разрешении проблемы нехватки внутренних инвестиционных ресурсов. Институт страхования жизни развивается уже более 2000 лет и по своему происхождению является естественной, "автоматической" реакцией экономического общества на различные обстоятельства в жизнедеятельности человека.

Страхование жизни является одним из важных инструментов, посредством которых могут быть реализованы экономические и социальные потребности общества. В развитых странах страхование жизни является одной из высших форм удовлетворения многих общественных потребностей, таких как: финансовая защита от неблагоприятных событий, поддержание обычного уровня жизни после выхода на пенсию, накоплений на получение образования, привлечение квалифицированных сотрудников посредством создания соц. пакетов, возможность получения кредитов и др. Кроме того, ввиду особого механизма работы компаний страхования жизни, а именно - долгосрочного инвестирования резервов, страхование жизни является катализатором экономики. Эти два явления переплетаются, давая мультипликативный эффект для социально-экономического развития общества.

В настоящее время страхование жизни является одной из наиболее представительных и динамично развивающихся отраслей на мировом страховом рынке.

Каковы могут быть мотивы страхования жизни в современной России? Соображения сиюминутной выгоды и расчеты на будущее, как их примирить? Как понять россиянину, что страхование выгодно, что полис - не просто красивая бумага, но он еще и как-то связан с его сегодняшними интересами? Мы не привыкли задумываться, что у каждого человека есть интересы и цели, для реализации которых ему может не хватить жизни, если решать эти проблемы самостоятельно.

Надо научиться выживать в этом новом мире, обеспечивать себя и гарантировать своим детям достойные стартовые возможности.

Страховые премии в % от ВВП



По данным CEA (Comité Européen des Assurances)

В России уровень проникновения страхования жизни отстает от Европы более чем в 100 раз.

Страховые премии в % от ВВП



Страхование жизни составляет значимую долю ВВП во всех развитых странах. В большинстве стран рынок страхования жизни значительно опережает рынок иных видов страхования.

Если взглянуть на страхование жизни с самой общей, "философской" точки зрения, то смысл этой услуги предельно прост: пожертвовав сегодня частью своего благосостояния, гражданин получает гарантию, что в будущем его родные и близкие будут обеспечены в том размере, в каком он сам это определил. За кажущейся простотой скрывается набор сложных и взаимосвязанных ситуаций выбора, в которые попадает человек, желающий воспользоваться страхованием жизни.

Проблема для выбирающего заключается в том, что страхование жизни, избавляя гражданина от одного вида риска - риска не обеспечить будущее жены и детей из-за преждевременной кончины, в то же время сопряжено со многими дополнительными рисками: риском неисполнения своих обязательств страховой компанией; риском переоценить свои возможности и купить слишком дорогое страхование; риском приобрести не то, что на самом деле хотелось бы купить; риском потратить больше, чем необходимо, при покупке нужного страхования.

Под страхованием жизни принято понимать предоставление страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантии выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока. Современная практика, естественно, привносит определенные изменения в механизм осуществления такой страховой гарантии, особенно в части развития накопительных или инвестиционных форм страхования жизни, однако не затрагивает общие методологические принципы.

Практика страхования жизни показывает невероятное разнообразие заключаемых страховыми организациями договоров страхования. Эта страховая отрасль очень быстро реагирует на малейшие изменения в функционировании финансового рынка. Однако все заключаемые страховые контракты имеют определенные типические характеристики, выработанные практикой за всю историю страхования жизни. Основными критериями, по которым различают договоры страхования жизни, являются: объект страхования, предмет страхования, порядок уплаты страховых премий, период действия страхового покрытия, форма страхового покрытия, вид страховых выплат, форма заключения договора.

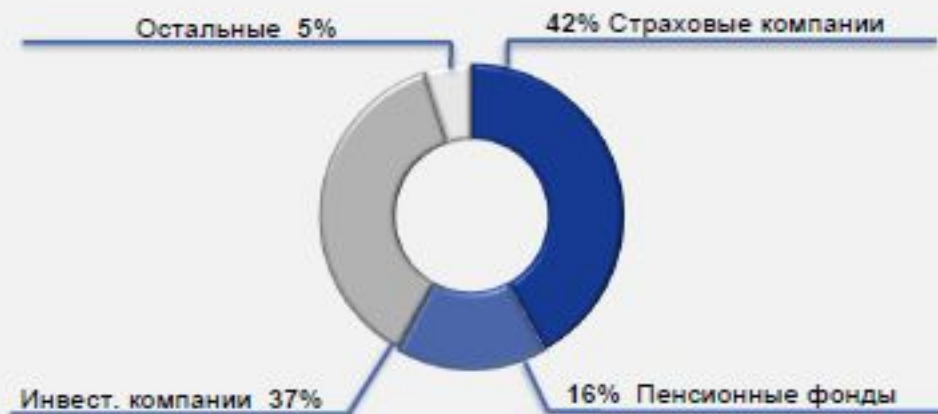
Доля инвестиционного портфеля компаний по страхованию жизни в ВВП Европейских стран - 2000-2009



По данным СЕА

Для сравнения в России в 2010 году по экспертным оценкам аналогичный показатель равен 0,1%

Крупные институциональные инвесторы в ЕС



По данным СЕА

Страхование жизни и пенсионные фонды являются одними из основных инвесторов в экономику стран ЕС

По виду объекта страхования жизни различают: договоры в отношении собственной жизни, когда застрахованный и страхователь — одно лицо; договоры в отношении жизни другого лица, когда застрахованный и страхователь - разные лица; договоры совместного страхования жизни на основе принципа первой или второй смерти.

В отношении порядка уплаты страховых премий выделяют страховые договоры: с единовременной (однократной) премией; с периодическими премиями: уплачиваемыми в течение срока договора; уплачиваемыми в течение ограниченного периода времени, меньшего, чем срок договора; уплачиваемыми на протяжении всей жизни.

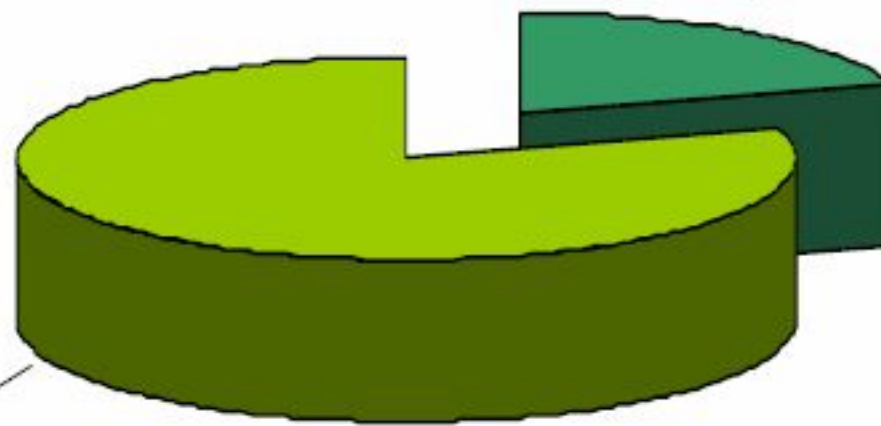
По периоду действия страхового покрытия различают: пожизненное страхование (на всю жизнь); страхование жизни на определенный период времени.

По форме страхового покрытия можно выделить: страхование на твердо установленную страховую сумму; страхование с убывающей страховой суммой; страхование с возрастающей страховой суммой; увеличение страховой суммы в соответствии с ростом индекса розничных цен; увеличение страховой суммы за счет участия в прибыли страховка; увеличение страховой суммы за счет прямого инвестирования страховых премий в специализированные инвестиционные фонды.

По виду страховых выплат различают: страхование жизни с единовременной выплатой страховой суммы; страхование жизни с выплатой ренты (аннуитета); страхование жизни с выплатой пенсии.

По способу заключения договоры страхования жизни делят на: индивидуальные; коллективные. С юридической точки зрения в практике различают три варианта договоров страхования жизни.

Физические
лица
80%



Юридические
лица
20%

Первый вариант представляет собой наиболее простую форму договора, при которой и застрахованный, и страхователь, и бенефициар (выгодоприобретатель) являются одним и тем же лицом. Такой тип договоров характерен для накопительных видов страхования, пенсионного страхования.

Второй вариант отличается тем, что страхователь страхует собственную жизнь уже не в свою пользу, а в пользу другого лица - наследника или кредитора. В этом случае страхователь и застрахованный являются одним и тем же лицом, а бенефициаром выступает другое физическое или юридическое лицо.

Третий вариант договора характеризует ситуацию, при которой страхователем является одно лицо (физическое или юридическое), а застрахованным - другое физическое лицо.

Такого рода договоры могут заключать супруги (физические лица) или работодатели (юридические лица) в отношении своих работников. Бенефициаром может быть назначен и сам застрахованный, и его наследник, и сам страхователь.

В страховании жизни особенно важно не просто предоставить клиенту гарантию выплаты страховой суммы, а экономически заинтересовать в заключение страхового договора. К сожалению, в России сейчас сложилась такая социально-экономическая ситуация, при которой действует гораздо больше ограничительных, чем стимулирующих, факторов для развития страхования жизни.

Во-первых, страхование жизни по своему смыслу является долгосрочным видом страхования, действие полисов распространяется на 10-20 и более лет. В условиях же политической и экономической нестабильности в стране, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения.

Во-вторых, страхование жизни предъявляет наиболее серьезные требования к финансовому положению и устойчивости страховых организаций, поскольку в его основу положен процесс капитализации уплачиваемых страхователями премий. В условиях общей финансовой неустойчивости трудно обеспечить стабильность страховых компаний и доверие к ним населения.

В-третьих, страхование жизни рассчитано в основном на средние слои населения, имеющие определенное превышение доходов над расходами, часть которого они хотели бы сохранить для наследников или инвестировать для получения дополнительного дохода. В настоящее время такой широкой социальной базы у страхования жизни в России нет.

В-четвертых, в России только начинает складываться рынок инвестиций, в отсутствие которого страхование жизни теряет свое накопительное и сберегательное значение.

В-пятых, не существует законодательных или экономических рычагов, вынуждающих предпринимателей и население заключать договоры страхования жизни, например страхования жизни наемных работников или страхования жизни под получение ссуды или ипотечного кредита.

Современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. Основными причинами такого его состояния являются низкий уровень платежеспособности населения, низкая страховая культура, недоверие к финансовым институтам, и к страховщикам в частности, недостаточный уровень капитализации российских страховых компаний, несовершенство законодательной базы, особенно в части налогового законодательства, ненадлежащий контроль за компаниями со стороны государства, недостаточно развитая инфраструктура страхового рынка и низкий уровень развития рынков вложений.

Специфика нынешнего страхования жизни заключается в том, что страхование жизни широко используется для оптимизации налогообложения ФОТ. Речь идет о так называемых "зарплатных схемах", предложение и использование которых, со точки зрения законодательства, сомнительно, но такие услуги не являются страхованием жизни в классическом понимании страхования жизни. Безусловно, схемы ухода от налогообложения являются дестабилизирующим фактором, как в национальной, так и в региональной экономике, негативно влияющими на становление рыночных механизмов в экономике. Выход из сложившейся ситуации видится в комплексном подходе: сделать их экономически невыгодными для предприятий, усилить надзор налоговых органов за выплатами по договорам страхования жизни, за страховыми организациями, у которых завышены ставки тарифов по договорам, существенная часть премии передается в перестрахование, повысить требования к размеру уставного капитала организаций, занимающихся страхованием жизни.

Реальное страхование жизни в малых объемах, но все же присутствует на рынке. По различным оценкам доля собранных страховых премий по реальному страхованию жизни колеблется в пределах от 1% до 31%.

В расчете на душу населения РФ годовой взнос по договору страхования жизни составляет от 30 центов до 9,5 доллара. Эти цифры, несомненно, крайне маленькие. Для сравнения: в США сбор премии по страхованию жизни на душу населения составляет около 1500 долларов, в Японии - около 3500 долларов, в Западной Европе - около 1200 долларов.

Как отмечалось, страхование жизни необходимо обществу как способ мобилизации внутренних финансовых ресурсов, причем долгосрочных. Такое значение страхования предполагает решение ряда проблем развития страхования жизни, которые зависят только от государства. В частности, в число проблем, решаемых государством, можно отнести:

1. Разработка правовых норм, относящихся к понятию и договору страхования жизни;
2. Совершенствование налогового законодательства, стимулирующего развитие страхования жизни;
3. Определение условий работы иностранных страховых компаний на территории РФ;
4. Формирование и система размещения резервов по страхованию жизни.

Первым пунктом, требующим пристального внимания законодательных органов, является разработка правовых норм по договору страхования жизни. На сегодняшний день сложилась ситуация, при которой единственным документом, который определяет понятие страхования жизни, является "Классификация по видам страховой деятельности" - приложение к условиям лицензирования страховой деятельности. При этом под страхованием жизни как вида страховой деятельности понимаются виды личного страхования, расчеты тарифов по которым производят с помощью актуарных методов, использующих таблицу смертности и норму доходности по инвестированию временно свободных средств страховых резервов. Ни "Классификация", ни Гражданский кодекс, ни "Закон об организации страхового дела", ни другие законодательные акты не устанавливают особенностей различных продуктов по страхованию жизни, нет системы, позволяющей дифференцировать страховые продукты по различной степени срочности. Таким образом, складывается ситуация при которой, говоря о долгосрочном страховании, можно иметь в виду договоры со сроком действия и 3, и 20 лет.

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие страхования жизни в России, является отсутствие налоговых стимулов при индивидуальном страховании.

Одним существенным условием успешного развития страхования жизни является проведение страховщиками, средствами массовой информации, общественными организациями и учебными заведениями широкой просветительской работы среди населения и работодателей, раскрывающей сущность и механизмы реализации программ страхования жизни. Активная работа в этом направлении поможет преодолеть общественное недоверие к страхованию и сформировать современную страховую культуру и цивилизованное отношение к страхованию жизни, как универсальному средству накопления и защиты от рисков.

В России широко распространено мнение, что страхование жизни не покупается, а продается. На современном этапе развития рынка страхования жизни опровергнуть такую позицию представляется очень сложным. Поэтому создание и наличие развитых сетей продаж является необходимым компонентом успешных продаж страховых продуктов по долгосрочному страхованию жизни. Большинство крупных компаний, которые и формируют предложение на рынке страхования жизни, имеют разветвленную филиальную сеть.

Подводя итоги развитию страхования жизни в России, необходимо отметить, что большинство причин, сдерживающих успешное развитие страхования жизни, связано с экономической и политической ситуацией в стране. Устранение этих причин и успешное развитие страхования жизни в России возможно только при объединении усилий государства и страховых компаний.

На мой взгляд, не стоит заявлять, что население не обладает страховой культурой; возможно, просто страховой рынок не способен предложить населению продукт, который бы пользовался спросом, и для развития страховых рынков необходимо создание таких продуктов. Одним из таких продуктов может стать кредитное страхование жизни.