

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ:
АКТУАЛЬНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

В статье раскрываются правовые основы инвестиционного страхования жизни в России, его экономическая сущность и основные отличительные черты. Особый акцент делается на преимущества инвестиционного страхования жизни перед другими инвестиционными инструментами: организационные, правовые, налоговые, социальные. Рассматриваются основные проблемы развития инвестиционного страхования жизни в России и риски, характерные для данного вида страхования. Авторы приходят к выводу о том, что инвестиционное страхование жизни является достойной альтернативой иным инвестиционным инструментам, но для его развития необходима благоприятная экономическая среда.

Ключевые слова: страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, структурный продукт, инвестиционный доход, страховой рынок.

**M.N. Stepanova,
A.A. Nefedev****INVESTMENT INSURANCE OF LIFE IN RUSSIA:
ACTUALITY AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT**

The article reveals the legal foundations of investment life insurance in Russia, its economic essence and distinctive features. Particular emphasis is placed on the advantages of investment life insurance over other investment instruments. The main problems of development of investment life insurance in Russia and its risks are considered. The authors come to the conclusion that investment life insurance is a good alternative to other investment instruments, but for its development a favorable economic environment is needed.

Keywords: life insurance, investment life insurance, structural product, investment instrument, insurance market, investment idea.

Для оценки актуальности инвестиционного страхования жизни, необходимо понимать, что такое инвестиционное страхование жизни и чем оно отличается от других видов страхования жизни и инвестиционных инструментов.

Правовой основой инвестиционного страхования в России является указание в содержащемся перечне осуществляемых видов страхования, установленных Законом РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» на такой вид, как страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Полного определения инвестиционного страхования жизни законом не дается, но устанавливается возможность его осуществления. Так, пунктом 6 статьи 10 указывается на то, что

при осуществлении страхования жизни страховщик в дополнение к страховой сумме может выплачивать часть инвестиционного дохода страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования жизни. При этом размер инвестиционного дохода, подлежащего распределению между договорами страхования жизни, предусматривающими участие страхователей или выгодоприобретателей в инвестиционном доходе страховщика, определяется самим страховщиком согласно порядка расчета и методики распределения, установленных объединением страховых организаций. Законодательно устанавливается также право страхователя и выгодоприобретателя обращаться к страховщику за разъяснением порядка расчета причитающегося инвестиционного дохода и фактическая обязанность страховщика предусматривать в Правилах страхования наличие порядка начисления инвестиционного дохода. Поскольку страхование жизни относится к личному страхованию, то на него в полной мере распространяются все правовые нормы, определяющие порядок заключения, исполнения и прекращения договора личного страхования и его особенности.

С позиций страхователя инвестиционное страхование жизни – это структурный продукт, предоставляемый страховой организацией и обеспечивающий инвестиционный доход с предоставлением гарантий сохранности его финансовых вложений, «упакованный» в страховую оболочку. Тривиальность продукта состоит в том, что клиент делает взнос на определенный срок в обмен на гарантию страховой защиты и получения дополнительного дохода. Вложенные им средства распределяются между консервативными и агрессивными инвестиционными инструментами – одни обеспечивают гарантию возврата средств, другие – их приумножение.

Финансовый механизм инвестиционного страхования строится на условиях формирования страховщиком из полученных взносов двух фондов – гарантийного и рискованного или так называемого, инвестиционного фонда. Основная цель гарантийного фонда – обеспечение исполнения взятых на себя страховщиком обязательств перед клиентом независимо от складывающейся ситуации на финансовом рынке и в частности, на основных его сегментах – фондовом рынке, валютном и рынке капиталов. Фактически он выступает гарантом платежеспособности осуществляемых операций, обеспечивающим полный возврат внесенной страхователем суммы. Именно поэтому средства гарантийного фонда инвестируются в максимально надежные, ликвидные инструменты – преимущественно в государственные облигации Российской Федерации и банковские депозиты. Инвестиционный фонд страховщика призван обеспечить доходность продукту за счет участия в более доходных и рискованных активах (в настоящее время это акции, валюта, драгоценные металлы). При определенных условиях рост стоимости базовых активов позволяет владельцу полиса получить фактически неограниченный инвестиционный доход.

Именно возможность получения инвестиционного дохода при гарантии сохранности финансовых вложений выгодно отличает инвестиционное страхование жизни от классического накопительного страхования.

Страховой компонент придает этому продукту ряд отличительных преимуществ, недоступных для других инвестиционных инструментов. Прежде всего, это

обеспечение защиты имущественных интересов, связанных с наступлением неблагоприятных событий в жизни застрахованного лица, в том числе и в связи с его смертью, придание осуществленным вложениям особого защитного юридического статуса, а также предоставление особых налоговых преференций.

Особый юридический статус полисам инвестиционного страхования жизни придает тот факт, что внесенные страхователем по договору денежные средства в течение всего срока страхования:

1) свободны от наложения ареста, обращения на них взыскания в целях возмещения причиненного материального ущерба или исполнения приговора в части конфискации имущества;

2) не подлежат разделу в качестве общего имущества супругов при прекращении семейных отношений;

3) не входят в состав наследства, поэтому освобождены от выжидательного периода шести месяцев со дня открытия наследства.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни обеспечивает некую дополнительную защиту средств страхователя от внешних рисков, реализация которых может привести к их полной или частичной утрате – в большей мере это может быть интересно тем, кто располагает крупными денежными суммами и предвидит возможные неблагоприятные изменения в жизни и деятельности.

Определенные преимущества перед иными финансовыми инструментами инвестиционное страхование жизни имеет благодаря существующим налоговым льготам:

1) При определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц доходы, полученные налогоплательщиком в виде страховых выплат по договорам добровольного страхования жизни, не учитываются, при условии, если суммы страховых выплат не превышают сумм внесенных страховых взносов, увеличенных на уровень среднегодовой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (ст.213 НК РФ).

2) При определении размера налоговой базы по налогу на доходы физических лиц налогоплательщик имеет право на получение социального налогового вычета в сумме уплаченных в налоговом периоде страховых взносов по договору добровольного страхования жизни, если он был заключен в свою пользу и (или) в пользу супруга, родителей, детей на срок не менее пяти лет (ст.219 НК РФ).

Особого внимания заслуживает социальная значимость инвестиционного страхования жизни:

1) Договоры страхования могут заключаться таким образом, что в качестве застрахованных лиц или выгодоприобретателей могут назначаться супруги, родители и дети, в том числе усыновители и усыновленные, дедушки, бабушки и внуки, полнородные и неполнородные (имеющие общих отца или мать) братья и сестры, что является проявлением заботы и способствует укреплению родственных связей.

2) Договоры инвестиционного страхования являются инструментом минимизации социальных рисков, под которыми понимают вероятность наступления в жизни человека материальной необеспеченности. Наличие

такого договора обеспечивает существование дополнительного источника дохода, который может стать основным в случае потери места работы или бизнеса. Если ситуация критическая, когда средств к существованию нет вообще, то страхователь может прибегнуть к расторжению договора страхования жизни – в этом случае он может рассчитывать на возврат внесенной ранее страховой премии в пределах сформированного в установленном порядке страхового резерва на день прекращения договора страхования, что предусматривает п.7 ст.10 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Для многих клиентов важна также клиентоориентированность, которую готовы продемонстрировать страховщики (все долгосрочные программы подбираются и рассчитываются индивидуально для каждого конкретного клиента с учетом всех факторов и пожеланий) и надежная защита прав потребителей страховых услуг, которую готовы предоставить Банк России, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Федеральная антимонопольная службы России и частично Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни – инструмент инвестирования, предоставляющий возможность получить дополнительный доход в соответствии с выбранной инвестиционной идеей и дающий гарантии возврата уплаченных взносов в случае ее несостоятельности, снижающий социальные риски страхователя и предоставляющий страховую защиту застрахованному лицу.

При этом стоит отметить, что инвестиционное страхование жизни, как инвестиционный инструмент, имеет свои вполне объективные недостатки:

- 1) существуют ограничения по заключению страховых договоров с некоторыми категориями лиц;
- 2) существует угроза влияния технических рисков страховщика;
- 3) существует риск того, что на рынке есть более оптимальные условия по сравнению с теми, которыми воспользовался страхователь (из-за неразвитости института страховых брокеров и неосведомленности о возможностях страхового рынка);
- 4) возникает необходимость компенсации организационных и управленческих затрат страховщика;
- 5) существует риск недополучения инвестиционного дохода ввиду отсутствия гарантий получения декларируемого уровня доходности.

К внешним рискам инвестиционного страхования относят

- 1) риск неверного или неполного понимания сути инвестиционного страхования страхователями и в связи с этим снижение уровня доверия к страховщикам;
- 2) неблагоприятный инвестиционный климат;
- 3) экономический кризис (мировой или локальный).

Вместе с этим, существующие внутренние и внешние риски инвестиционного страхования жизни не могут сгладить его возможностей, особенно в

условиях стабильно развивающейся экономической системы и благоприятного инвестиционного климата в стране.

Возрастающая популярность инвестиционного страхования жизни в России явилась результатом складывающейся под влиянием двух основных факторов ситуации на финансовом рынке:

Во-первых, продажей и продвижением этого продукта активно занялись ведущие банки, что позволило страховщикам получить стабильный и значительный по объемам канал продаж, а самим банкам – дополнительный источник дохода в виде комиссионного вознаграждения.

Во-вторых, существенные макроэкономические изменения, закономерное снижение доходности по всем финансовым инструментам, в том числе и имеющая место быть тенденция к значительному сокращению депозитных ставок на рынке, сделали продукты инвестиционного страхования жизни более привлекательными для клиента – их потенциальная доходность, как рублевая, так и валютная, в настоящее время выглядит интереснее депозита. Ставки по банковским депозитам продолжают оставаться низкими, что позволяет надеяться на дальнейшее развитие сегмента инвестиционного страхования жизни.

В большинстве видов страхования показателем доверия страхователей и индикатором их реализованных ожиданий является уровень пролонгации договоров. В инвестиционном страховании этот показатель не может использоваться для оценки лояльности клиентов: большая часть страхователей не продлевает договоры только потому, что им удалось достичь инвестиционных целей. Именно поэтому маркетинговая политика страховщиков должна быть направлена на привлечение новых клиентов, в том числе посредством активного позиционирования основных преимуществ инвестиционного страхования перед иными финансовыми инструментами. Это является важным условием развития данного вида, особенно на фоне отсутствия законодательно закреплённой дефиниции «инвестиционное страхование жизни», отсутствия стандартов его осуществления, низкой финансовой культуры населения, не умеющего в большинстве случаев управлять своими сбережениями или их создавать.

В повышении привлекательности продуктов инвестиционного страхования жизни, его разнообразных долгосрочных программ должно быть заинтересовано и государство, поскольку страхование жизни является одним из приоритетных инструментов финансового рынка, направленных на стимулирование добровольных накоплений и использование их инвестиционного потенциала.

Информация об авторах

Степанова Марина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: emarina77@list.ru.

Нефедьев Антон Александрович – студент магистратуры, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: naa199518@mail.ru.

Author

Stepanova Marina Nikolaevna – PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: emarina77@list.ru.

Nefedyev Anton Aleksandrovich – master student, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: naa199518@mail.ru.