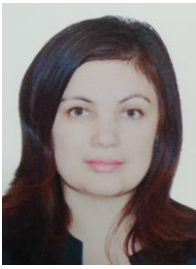


УДК 336.025

**Лира Раисовна Ковтун**

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет,
Иркутск, Россия,
e-mail: lira-tim@yandex.ru

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Аннотация. В статье обозначены основные нормативно правовые акты, в соответствии с которыми выстраиваются мероприятия, связанные с повышением финансовой грамотностью населения в России. Приведены примеры инструментов финансового рынка, которые являются наиболее востребованными гражданами в настоящее время. Изучены и проанализированы менее используемые инструменты, в частности долгосрочное накопительное страхование жизни. Предложен алгоритм реализации данного финансового инструмента, который разбит на отдельные блоки (шаги), что позволит заинтересованным гражданам детально изучить особенности предлагаемых на рынке страховых услуг программ и сделать осознанный выбор в пользу оптимальной. Сформулирован вывод о положительной динамике финансовой грамотности населения страны и о необходимости дальнейшей работы в указанном направлении.

Ключевые слова: инструменты финансового рынка, долгосрочное накопительное страхование жизни, рынок страховых услуг, финансовая грамотность населения, стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации.

Lira R. Kovtun

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Finance and Financial Institutions,
Baikal State University, Irkutsk, Russia,
e-mail: lira-tim@yandex.ru

FINANCIAL LITERACY: FROM THEORY TO PRACTICE

Abstract. The article identifies the main regulatory and legal acts, in accordance with which the events related to improving the financial literacy of the population in Russia are lined up. Examples of financial market instruments that are the most demanded citizens at present are given. Less used tools were studied and analyzed, in particular, long-term accumulative life insurance. An algorithm for the implementation of this financial instrument has been proposed, which is divided into separate blocks (steps), which will allow interested citizens to study in detail the features of the programs offered in the insurance services market and make an informed

choice in favor of the optimal one. The conclusion about the positive dynamics of financial literacy of the population of the country and the need for further work in this direction.

Keywords: financial market instruments, long-term cumulative life insurance, insurance services market, financial literacy of the population, strategy for improving financial literacy in the Russia.

В России, как и во многих странах мира, на современном этапе развития общества, происходит осознание обязательного повышения финансовой грамотности населения. Это обусловило факт разработки в 2009 г. концепции «Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации» и утверждения «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг.». В рамках реализации указанной Стратегии в настоящее время активно подается информация о различных аспектах финансовой грамотности населения нашей страны. Граждане узнают об особенностях банковских, пенсионных, страховых продуктов, возможностях инвестиционной деятельности на финансовом рынке.

Как показывает практика, большинство граждан столкнулось в реальной жизни в основном с одним инструментом финансового рынка – банковскими продуктами, в число которых входят:

- ипотечные кредиты, потребительские кредиты, кредиты под залог недвижимости, автокредиты;
- банковские вклады с различными условиями размещения денежных средств.

Последний из перечисленных банковских продуктов, а именно: банковские вклады, используются гражданами для сохранения, приумножения и накопления денежных сумм.

В целях расширения практических навыков предлагаем детально изучить один из еще предлагаемых финансовым рынком инструментов – долгосрочное накопительное страхование жизни (далее – ДНСЖ), который, как и банковский вклад позволяет сохранять, приумножать и накапливать свободные денежные средства. Принимая во внимание тот факт, что существуют различные варианты ДНСЖ (в зависимости от объекта, предмета страхования жизни и пр.), остановимся на одном из них: ДНСЖ ребенка.

Обозначим пошаговый алгоритм реализации финансового инструмента ДНСЖ ребенка.

Первый шаг: ВЫБОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Возможны несколько вариантов выбора страховой компании:

1. Самостоятельный анализ предложений на финансовом рынке; при котором необходимо обратить внимание на наличие лицензии страховых компаний, изучить рейтинги страховой компании, динамику сборов и выплат. Интересующую информацию можно получить, как обратившись на официальный сайт Банка России (Банк России является регулятором деятельности страховых

компаний, ссылка: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/), так и воспользоваться собранным материалом различных аналитических источников, (в качестве примера можно привести: Профессиональный страховой портал «Страхование сегодня» (ссылка: <http://www.insur-info.ru>), международные издания, которые специализируются на анализе деятельности финансового рынка, такие как международная деловая газета Financial Times (ссылка: <https://www.ft.com>)). Кроме того, информация о страховых компаниях может быть изучена и на официальных сайтах этих компаний.

2. Обратиться за консультацией к финансовому советнику (консультанту). Такие консультации могут быть предоставлены на платной и безвозмездной основах. В рамках реализуемой в настоящее время «Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации» организована работа региональных центров повышения финансовой грамотности, которые проводят обучающие семинары, консультации на безвозмездной основе (информация размещена на информационном портале «Дружи с финансами», ссылка: <http://вашифинансы.рф>).

3. Руководствоваться рекомендациями близких и знакомых, которые уже пользуются услугами страховых компаний (другими словами воспользоваться «сарафанным радио»).

Второй шаг: ПОДБОР КОНКРЕТНОЙ СТРАХОВОЙ ПРОГРАММЫ

Выбор в пользу определенной страховой программы будет сделан в зависимости от того, для решения каких задач было принято решение использовать финансовый инструмент ДНСЖ ребенка, при этом задачи могут быть следующие:

1. Создание капитала на обучение ребенка в ВУЗе или к его совершеннолетию.

2. Обеспечение ребенку финансовой независимости в случае непредвиденных событий с родителями.

3. Компенсация расходов родителей при получении вреда для здоровья ребенка от несчастного случая.

Страховые компании предлагают возможность выбрать различные комбинации страховых параметров, позволяющие защитить родителя и ребенка на весь период страхования.

В качестве примера выберем программы ДНСЖ ребенка трех страховых компаний, входящей в ТОП-10 страховых компаний нашей страны, имеющей рейтинг надежности «А++ «Исключительно высокий уровень надёжности» (информация получена на Профессиональном страховом портале «Страхование сегодня»):

– страховой продукт «Солнышко» страховой компании «ППФ Страхование жизни» (ссылка: <http://www.ppfinsurance.ru>);

– страховой продукт «Подарок ребенку» страховой компании «Альянс жизнь» (ссылка: <http://www.allianzlife.ru>);

– страховой продукт «Детский образовательный план» страховой компании «Сбербанк страхование» (ссылка: <https://www.sberbank-insurance.ru>).

Общие акценты данных страховых продуктов:

- 1) гарантированная финансовая безопасность застрахованного ребенка с первого дня действия полиса, что бы со взрослым ни случилось;
- 2) создание целевых накоплений для ребенка к определенному сроку (например, к моменту поступления в ВУЗ);
- 3) возможность индексации (увеличения) страховых взносов и страховых сумм для защиты от инфляции;
- 4) застрахованные ребенок и взрослый находятся под защитой круглосуточно (24 часа в сутки);
- 5) возможность получения дополнительного дохода от участия в инвестиционной деятельности страховой компании;
- 6) социальный налоговый вычет.

В качестве расчетного примера была рассмотрена ситуация, когда женщина, 27 лет, преподаватель, приобретает страховой полис с целью накопить своей трехлетней дочери капитал на обучение в ВУЗе в размере 500 000 р. (страховая сумма), срок страхования – 15 лет.

Анализ расчетов сумм взносов, выплат по страховым продуктам позволяет обобщить полученные результаты в следующее: откладывая из семейного бюджета ежемесячно сумму около 3000 р. (с учетом налогового вычета), к моменту окончания школы (ребенку исполнится 18 лет) семья гарантированно получит около 550 000 р. При этом на протяжении всего периода действия программы действует страховая защита ребенка и взрослого (в связи с определенными последствиями несчастного случая).

Третий шаг: ОПЛАТА ВЗНОСА И ПОЛУЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА

С 2015 г. защита жизни и здоровья себя и близких стало еще более привлекательно, так помимо страховой защиты предоставляется гарантированная страховая сумма и дополнительный инвестиционный доход, а также компенсация в размере 13% уплаченных взносов от государства за ответственное отношение к своему будущему (налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц).

Возможны два варианта получения данного социального налогового вычета: через инспекции Федеральной налоговой службы и через работодателя. На официальном сайте Федеральной налоговой службы размещена необходимая информация о составе пакета документов необходимых для осуществления возврата, сроках и других ситуациях (ссылка: https://www.nalog.ru/rn77/fl/-interest/tax_deduction/fl_np/)

Четвертый шаг: ИНДЕКСАЦИЯ ВЗНОСОВ И ПОДКЛЮЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ В ТЕЧЕНИЕ СРОКА ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ.

Индексация взноса – это финансовый инструмент, позволяющий увеличить размер страховой защиты, а также усилить накопительные свойства программы. По окончании каждого финансового года, на основании информации

из официальных источников об увеличении стоимости потребительской корзины, роста курсов валют в течение календарного года страховая компания определяет инфляционный индекс.

Включение дополнительной опции «Индексация» позволяет дополнительно защититься от инфляции, при этом происходит увеличение как страхового взноса, так и страховой суммы.

Кроме того, реализована возможность к подключению (отключению) дополнительных опций в течение срока действия программы. В качестве примера можно привести опцию «Освобождение от уплаты взносов в случае инвалидности взрослого», таким образом, мама в случае наступления инвалидности I группы будет освобождена от уплаты взносов до окончания срока действия программы, при этом на сумму выплат по окончании срока это никак не отразится (как если бы мама продолжала бы вносить взносы).

Возвращаясь к нашему примеру обозначим отличительные (в сравнении с банковским вкладом) черты программы ДНСЖ ребенка:

- финансовая защита от непредвиденных обстоятельств и для взрослого и для ребенка на пути к цели;
- гарантированный капитал для ребенка к задуманному сроку (поступление в ВУЗ);
- забота о настоящем и будущем ребенка, даже если взрослого уже нет рядом;
- сохранение прав на получение страховых выплат, которые не конфискуются, не подлежат аресту, не делятся по наследству и при разводе;
- налоговые льготы (налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц) на протяжении срока страхования.

Обобщая вышеизложенное можно сделать вывод, что в распоряжении у граждан, финансово грамотных, в целях сохранения, приумножения и накопления денежных сумм к определенному сроку имеется помимо банковского вклада, также такой финансовый инструмент, как долгосрочное накопительное страхование жизни. Результаты системной работы в течение десяти лет с начала реализации Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации позволяют сделать вывод о том, что происходит рост уровня финансовой грамотности и позитивные изменения финансового поведения школьников и жителей пилотных регионов Российской Федерации, о чем свидетельствуют результаты международного исследования уровня финансовой грамотности 15-летних учащихся и всероссийского исследования уровня финансовой грамотности взрослых, проведенных в рамках проекта [2]. Однако, общий уровень финансовой грамотности граждан России все еще оценивается как достаточно низкий, что обуславливает необходимость долговременной, скоординированной систематической работы как обучаемых, так и обучающихся.

