

В области страхования жизни наблюдается бурная законодательная деятельность. Страховщики предлагают реанимировать сегмент с помощью налоговых преференций для себя и клиентов. А взамен готовы поучаствовать в спасении пенсионной системы.

Страхование жизни

Доля страхования жизни на российском страховом рынке в 2011 году составила всего 2,7%, тогда как в странах с развитой экономикой доля этого сегмента порядка 50%. Всего в 2011 году российские страховщики жизни собрали 34,7 млрд руб.– по этому показателю наша страна занимает 48-е место в мире. Сбор на душу населения составил 244 руб., доля страхования жизни в ВВП – 0,07%. Для сравнения, сбор премий по страхованию жизни на душу населения в Великобритании превышает российский показатель более чем в 400 раз, в Венгрии – в 80 раз, в Индии – в 9 раз.

Впрочем, так было не всегда. В начале 2000-х годов рынок страхования жизни развивался стремительно. Объяснялось это тем, что 99% рынка приходилось на так называемые зарплатные схемы, предназначенные для минимизации налогообложения. Однако, как уверяют во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС), благодаря усилиям Страхнадзора и изменениям в законодательстве к 2007 году налоговые схемы в страховании стали редкостью – естественно, съежился и объем рынка.

Сегодня, по подсчетам ВСС, в России осталось всего 64 активных страховщика «по жизни», в том числе 11 «дочек» ведущих иностранных компаний. Причем в ближайшие годы их количество, скорее всего, уменьшится. С 1 января 2012 года минимальный размер уставного капитала компании, занимающейся страхованием жизни, был увеличен до 240 млн руб., что превышает требования к капиталу российских банков или негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Таким образом, держать страховую компанию, занимающуюся «жизнью» лишь для полноты линейки, слишком дорогое удовольствие.

Страховка от банка

В России продажи полисов «жизни» сейчас идут в основном через банки, которые с помощью пониженных ставок стимулируют заемщиков покупать полисы на случай возможной смерти, болезни или потери работы со страховой суммой, равной сумме кредита. В последнее время банки стали активнее предлагать и накопительные страховые программы. Как правило, доход по этим продуктам состоит из двух частей – гарантированной ставки (в среднем 3-3,5%) и тех процентов, которые, возможно, страховщик заработает сверх того.

Так, в начале мая о старте продаж накопительных страховок заявили два крупных банка: Нордеа-банк (в регионах) и Номос-банк. Планы по запуску собственных накопительных и инвестиционных страховок жизни в этом году обнародовал Сбербанк, который в конце 2011 года приобрел страховую компанию «Альянс Лайф». В марте ее руководителем был назначен Максим Чернин, возглавлявший до того компанию «Allianz РОСНО Жизнь», также он – председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни.

По словам старшего вице-президента Сбербанка Дениса Бугрова, в течение трех-четырех лет банк намерен занять 25% российского рынка инвестиционного и накопительного страхования жизни. Продажи новых страховых продуктов, которые, по словам Дениса Бугрова, ориентированы в первую очередь на 10% населения России с наиболее высоким доходом, начнутся в четвертом квартале 2012 года. Инвестиционное и накопительное страхование жизни сочетает возможность долгосрочных накоплений и защиту от рисков в отношении жизни и здоровья. «Мы глубоко верим в потенциал этого направления и высоко оцениваем его значимость для российской экономики»,– заявил Денис Бугров.

Однако, несмотря на большие планы Сбербанка на поле накопительного и инвестиционного страхования жизни, последнего на российском рынке до сих пор нет – в силу законодательных ограничений. Инвестиционное страхование жизни (так называемые полисы unit-linked) предполагает возможность распределения рисков между страховщиком и страхователем. Как следствие, страхователь может выбирать инвестиционную стратегию по программе накопительного страхования жизни, исходя из индивидуально приемлемого уровня риска.

В 2010 году несколько страховщиков («АльфаСтрахование Жизнь», «Allianz РОСНО Жизнь» и др.) запустили аналоги инвестиционного страхования с поправками на российскую действительность. «Согласно законодательству, страховщик обязан прописать в договоре страховую сумму, которая даже в случае получения инвестиционного убытка не может быть уменьшена. В итоге не только страховщики, но и клиенты ограничены выбором стратегии инвестирования, инструментами и доходностью, которая априори не может быть достаточно высокой,– рассказывает директор департамента инвестиционно-страховых продуктов «Allianz РОСНО Жизнь» Павел Деньгин.– Страховые продукты unit-linked предполагают отсутствие каких-либо ограничений по страховой сумме, что дает возможность клиенту заработать потенциально высокий доход по своим вложениям наравне например, с ПИФом. При этом сам клиент, а не страховая компания выбирает из предложенных ему вариантов подходящую стратегию инвестирования в зависимости от риска».

Законы по жизни

В последнее время в правительстве, Минфине и ФСФР обсуждается концепция развития рынка страхования жизни, подготовленная ВСС совместно с Ассоциацией страхования жизни (АСЖ). Параллельно с этим ФСФР предложила создать гарантийные фонды для страховщиков жизни.

Концепция ВСС и АСЖ предусматривает ряд изменений в законодательстве и нормативных документах по формированию и размещению резервов, в требованиях к марже и платежеспособности. Эти новшества позволят российским страховщикам продавать продукты unit-linked. В частности, предлагается создать страховщикам условия для инвестирования в инфраструктурные облигации и включения их в состав активов, принимаемых для покрытия резервов и собственных средств страховщиков.

Также страховщики жизни намерены стать равноправными участниками системы обязательного пенсионного страхования. Они хотят, чтобы им передали функции по выплате пенсий по государственному пенсионному страхованию.

Для реализации задуманного, по мнению страхового сообщества, необходимо в первую очередь внести изменения в Налоговый кодекс. «Дело в том, что сейчас, например, если

юрлицо захочет для своих сотрудников приобрести какую-либо накопительную страховую программу, на всю сумму страховой премии ему придется заплатить социальный взнос в районе 30%,– уточняет Максим Чернин.– А при покупке программы дополнительного пенсионного обеспечения в НПФ никакого дополнительного налогового бремени для клиента не возникает». Освободить от налогов предлагается как пенсионные страховые программы, так и договоры добровольного страхования жизни сроком от пяти лет.

Кроме того, для страховых посредников-юридических лиц предлагается отменить НДС с комиссионного вознаграждения. А для страхователей – двойное налогообложение доходов со страховой выплаты в случаях, когда страхователем и выгодоприобретателем являются разные лица, состоящие в прямом родстве (супруги, дети и родители). Кроме того, предлагается расширить применение социального налогового вычета, включив в него помимо договоров добровольного пенсионного страхования договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более пяти лет. При этом страховщики хотят, чтобы размер налогового вычета увеличился со 120 тыс. до 200 тыс. руб. в год и автоматически индексировался на величину инфляции. Также страховщики предлагают разрешить направлять материнский капитал на открытие детских накопительных и смешанных программ страхования жизни. «По сути, все эти налоговые льготы призваны компенсировать невысокую доходность по накопительным программам страхования жизни, которая не всегда перекрывает инфляцию»,– говорит Максим Чернин.

Помимо налогового стимулирования ВСС предлагает создать систему гарантирования прав страхователей жизни на случай банкротства или неплатежеспособности страховой компании, а также ввести обязательную актуарную оценку страховщиков жизни. «Если предложения страховщиков будут учтены в полной мере, страхование жизни может стать даже более существенным драйвером развития отрасли, чем в 2003 году было ОСАГО. При поддержке государства сборы по страхованию жизни могут вырасти в десятки раз,– уверен заместитель гендиректора СК «ЭРГО Жизнь» Михаил Чехонин.– А это и источник длинных инвестиций в российскую экономику, и возможность частично переложить на страховщиков функции государства по социальному и пенсионному обеспечению граждан».

В случае реализации всех предложений ВСС и АСЖ обещают, что уже через десять лет на одного россиянина будет приходиться $200-300 премии (уровень Польши, Чехии, Словакии), или около 1,5-2% ВВП. При этом минимум половина всего рынка страхования будет приходиться на страхование жизни.

По мнению ВСС, рынок должен расти и в связи с появлением на нем инвестиционного страхования, и за счет включения страховщиков в пенсионную систему. «Обеспечение пенсий, пособий, лечений – все это сегодня полностью лежит на плечах государства, и уровень социальной нагрузки на государство становится критическим. Развитие страхования жизни – наиболее эффективный инструмент, снижающий часть этой нагрузки»,– считает управляющий директор «Росгосстрах Жизнь» Александр Бондаренко.

Учитывая, что правительство фактически официально признает, что пенсионная реформа потерпела крах, инициатива страховщиков по созданию «эффективной пенсионной системы на принципах накопления и страхования» вполне может получить поддержку Кремля. По крайней мере, Игорь Шувалов после изучения доклада ВСС распорядился вернуться к теме развития накопительного страхования жизни в конце мая – уже с детальной проработкой.

В числе основных факторов, тормозящих развитие рынка страхования жизни, страховщики называют также недоверие граждан к индустрии финансовых услуг в целом и институту страхования в частности. А также высокую инфляцию и, как следствие, отрицательные реальные процентные ставки по накопительным страховкам. Проблему доверия населения к долгосрочному страхованию жизни можно решить относительно просто – с помощью создания гарантийных фондов. А вот удастся ли компенсировать потери клиентов за счет введения перечисленных налоговых льгот и страховок unit-linked – большой вопрос. Решить его положительно, по мнению начальника управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь» Юлии Алехиной, можно, если предложения ВСС и АСЖ по развитию рынка страхования жизни реализуются, притом что экономическая ситуация в стране будет благоприятной.

Источник: Коммерсант, 21.05.12

Семинар « Страхование жизни для актуариев » 17 – 18 июля 2012 года.

Тренинг « Страхование жизни: тренинг по работе с агентами » 8 – 9 июня 2012 года.