



Страхование жизни является одним из ключевых механизмов защиты имущественных интересов и финансового планирования у населения во всем мире. В Европе годовой объем сборов страхового сектора превышает 1,2 трлн евро, из которых более 60% приходится на сегмент страхования жизни. Размер инвестиционных портфелей страховщиков жизни приближается к 7 трлн евро и составляет значительную часть мирового ВВП. Таким образом, страховщики жизни являются одними из крупнейших институциональных инвесторов.

Что касается продуктовой линейки страхования жизни, то в мире сохраняется тенденция перехода населения от простых рискованных продуктов к сложно структурированным инвестиционно-страховым продуктам, которые продаются преимущественно через банковские сети дистрибуции и электронные каналы продаж. Широкое распространение получил такой продукт, как Unit-Linked, который представляет собой комплексный продукт, включающий страховую защиту на случай смерти, несчастного случая и/или болезней и инвестиционную составляющую, предусматривающую вложение средств клиента в выбранные им фонды. При этом страховщик может сам исполнять роль управляющей компании либо передать эту роль сторонней управляющей компании.

Ключевым отличием Unit-Linked от ИСЖ является отсутствие гарантии возврата в конце срока действия договора полной суммы уплаченных страховых премий. Кроме того, ряд различий находится в сфере внутренних процессов страховщика и предъявляемых к нему требований (расчет капитала, сегрегация активов и др.) Вместе с тем Unit-Linked отличается большей, по сравнению с ИСЖ, прозрачностью и гибкостью, более широкий спектр инвестиционных предложений. Клиент сам выбирает варианты инвестирования накоплений. Часть инвестиционного риска лежит на клиенте, что обуславливает более высокую доходность Unit-Linked по сравнению с ИСЖ и популярность данного продукта в странах с развитой системой страхования.

Иностранные регуляторы рассматривают продукты страхования жизни не только как инструмент сбережения, но и как механизм повышения уровня защиты граждан на случай неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем. Страхование жизни является также источником финансирования целевых расходов граждан, таких как будущие расходы на образование детей, длительный уход за пожилыми людьми и так далее. Учитывая важность страхования жизни, регуляторы во всем мире уделяют пристальное внимание данному сегменту финансового рынка, включая создание льготных условий для страхования жизни, что позволяет использовать его в качестве одного из наиболее эффективных инструментов формирования социальной политики. Европейская практика исходит из необходимости максимальной детализации требований к продуктам страхования жизни в части прозрачности условий и однозначности трактовки договоров страхования, к составу информации,

предоставляемой страховщиком клиенту, а также к регулярности ее предоставления. Роль страхования жизни как инструмента формирования национального капитала во многом связана с налоговым стимулированием как физических, так и юридических лиц, использующих данный инструмент. Так, в США налоговый вычет для корпоративных страхователей составляет 50 тыс. долл. США в год на каждого сотрудника компании, что несопоставимо с российскими показателями. Практически все страны ОЭСР имеют налоговые льготы, связанные со стимулированием страхования жизни, а именно:

- налоговые вычеты при заключении договоров страхования жизни (Австрия, Бельгия, Дания, Корея, Люксембург, Португалия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония);
- налоговые льготы при осуществлении страховых выплат (Австралия, Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Канада, Корея, Нидерланды, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония). Во Франции введена дифференцированная ставка налогообложения дохода от инвестиционного страхования жизни (в случае превышения страховых выплат над страховой премией), которая снижается в соответствии с увеличением срока договора страхования жизни, что привело к тому, что французы стали активнее заключать долгосрочные договоры страхования жизни. Так, если договор страхования жизни заключается на срок до 4 лет, то доход облагается по ставке 35%, если договор заключен на срок от 4 до 8 лет, то по ставке 15%, а если срок полиса превышает 8 лет, то ставка подоходного налога снижается до 7,5%.

Таким образом, мировой опыт показывает, что при ликвидации регуляторных барьеров, налоговом стимулировании и достаточном уровне финансовой грамотности населения, страхование жизни может представлять собой весомый сегмент финансового рынка и являться значимым инструментом защиты интересов граждан.

korins.ru, 05.10.2017