**Долгосрочное страхование жизни в России**

Элина Андреева

В настоящее время у крупных страховщиков России появляется серьезный интерес к рынку страхования жизни, объем которого сегодня, по оценкам «Объединенной финансовой группы», достигает $115 млн. в год, а в будущем может расти на 45-60% в год. Сегодня к услугам российского потребителя имеется широкий выбор страховых продуктов в области долгосрочного страхования жизни (ДСЖ).

При долгосрочном страховании жизни могут учитываться различные страховые риски: смерть, инвалидность, временная или постоянная потеря трудоспособности. Эти риски носят случайный характер и по отдельности могут быть охвачены договором страхования от несчастных случаев и болезней (рисковым видом страхования). Но в таком полисе не может быть учтен риск «дожитие до срока, указанного в договоре страхования». Этот риск имеет иную природу: он не обладает признаком случайности. Обязанности страховщика по ДСЖ наступают только тогда, когда человек в буквальном смысле дожил до определенного в договоре момента. Таким моментом может быть конкретная дата, в том числе дата окончания действия полиса, или же наступление конкретного события (например, совершеннолетие или выход на пенсию). Очевидно, что схема классического рискового страхования, за небольшой страховой взнос гарантирующего многократно превышающее страховое обеспечение, к ДСЖ неприменима. Поэтому включаются накопительные механизмы страхования, предусматривающие, что страхователь, прежде чем получить положенное ему страховое обеспечение, должен накопить определенную сумму, делая регулярные страховые взносы.

**Виды добровольного страхования жизни**

Виды ДСЖ могут быть различны. Наиболее популярно на российском рынке - смешанное страхование жизни, при котором вероятностные риски смерти, несчастного случая и потери трудоспособности сочетаются с накоплением определенных договором денежных сумм, то есть с риском «дожитие». Страховая компания берет на себя обязательства выплатить оговоренную в полисе сумму по окончании периода страхования, а если с застрахованным лицом случилось несчастье, страховое обеспечение полагается вне зависимости от объема уплаченных страховых взносов (в пределах, оговоренных в договоре). Накопительные страховые продукты разделяют также по целевому назначению. В основном наше население копит либо абстрактно (например, к выходу на пенсию), либо к конкретному событию (свадьба или рождение детей). Особое место в ассортименте ДСЖ занимает дополнительное пенсионное обеспечение, гарантирующее достойный уровень жизни в старости.

Механизм смешанного страхования жизни на первый взгляд прост. Избрав такой продукт, страхователь определяет, как долго и с какой периодичностью он готов платить взносы, и сумму, на которую он в конечном итоге рассчитывает. Обычно договоры ДСЖ заключаются на срок от пяти лет. Наиболее же популярными в России стали 10-20-летние полисы. Вносить платежи можно раз в месяц, квартал, полугодие или год. Что касается страховой суммы, то компании ориентируют потребителя на $5 тыс. и более. Три основных параметра - срок, размер, периодичность - подставляются в уравнение, все компоненты которого известны одним лишь страховщикам. На выходе получается размер взносов, уплачиваемых клиентом.

Результат вычислений зависит, конечно же, не только от пожеланий страхователя. Так как накопительный элемент в договоре ДСЖ сочетается с рисковыми факторами (смерть, несчастный случай или потеря трудоспособности), то на стоимость полиса влияют пол, возраст, состояние здоровья, профессиональная деятельность и некоторые другие личные особенности застрахованного лица. Ясно, что молодая домохозяйка подвержена риску гибели в меньшей степени, чем, например, пожилой шофер.

Состоянием здоровья клиента страховщики интересуются всегда, однако тщательность проверки зависит от размера страховой суммы, указанной в договоре. Если она не превышает $20-50 тыс., то, как правило, достаточно просто заполнить анкету, в которой указываются перенесенные болезни и травмы, а также сопутствующая информация, например, о вредных привычках, постановке на учет в тот или иной специализированный диспансер. Анкета принимается «под честное слово», но если впоследствии обнаружится обман, это послужит основанием для расторжения договора и отказа в страховых выплатах. Предоставляя защиту на более крупную сумму, компания имеет право запрашивать документально подтвержденные данные о здоровье клиента у его лечащего врача. А при страховании на $100 тыс. и более зачастую встает вопрос о предварительном медицинском обследовании. Все это должно быть указано в правилах страхования, которые должны пройти процедуру лицензирования в МФ РФ.

**Страхование жизни - выгодное вложение**

Копить с помощью ДСЖ можно на что угодно, в том числе на квартиру или на пенсию. Чтобы такой страховой продукт был конкурентоспособный, компании должны быть готовы продавать массу продуктов, па своему качеству не уступающих предложениям негосударственных пенсионных фондов. Дело в том, что выплаты по договору ДСЖ бывают не только единовременными, но и периодическими, в течение определенного времени или даже пожизненными. Для клиента все просто: он называет размер дополнительной пенсии, которую желает получать, свои личные данные, в том числе о состоянии здоровья, желаемую периодичность и продолжительность выплат. Страховщик же должен оценить, сколько может прожить данный клиент после выхода на пенсию. Этот оценочный показатель необходим для расчета суммы, которую должен накопить работник перед тем, как уйти на заслуженный отдых. Статистика показывает, что средняя продолжительность жизни мужчин значительно (примерно на 10 лет) меньше, чем у женщин. Таким образом, продукт, предусматривающий пожизненные выплаты, для женщин обойдется несколько дороже. Необходимо отметить, что негосударственная пенсия — удовольствие дорогое, и, чтобы взносы не казались слишком обременительными, а ожидаемые выплаты мизерными, приступать к накоплению приходится рано - за 15-20 лет до выхода на пенсию.

Государственная пенсия положена не только в силу возраста, она назначается также и при потере кормильца. Предусмотрено на этот случай и страховое обеспечение. Собственно многие страховщики продают «обычное» ДСЖ именно как страхование на случай потери кормильца, играя на чувстве ответственности человека. Анализ деятельности страховых компаний в области ДЖС позволяет дать следующие рекомендации: при расчетах по ДСЖ ориентироваться на сумму, равную пяти годовым доходам кормильца. Это объясняется следующим статистическим наблюдением: при потере кормильца за пять лет маленькие дети вырастут, а большие начнут работать, другие взрослые члены семьи за это время могут пройти профессиональное обучение, переквалификацию. Пять лет -это время, позволяющее семье справиться с тяжелой жизненной ситуацией. В случае потери трудоспособности, инвалидности за пять лет человек также может адаптироваться, найти новую работу. Опять-таки члены семьи погибшего в зависимости от его прижизненной воли, закрепленной в договоре страхования, получают всю страховую сумму либо сразу, либо частями, например, до совершеннолетия детей.

Ключевым параметром в системе страхового накопления является гарантированная доходность страховых резервов, которая учитывается при назначении страховой стоимости полиса. Страховщик за счет полученных страховых взносов клиентов формирует резервы, которые размещает в наиболее надежные финансовые инструменты. Задача сводится не к зарабатыванию денег, а к сохранению уже накопленных средств для будущих выплат. Сегодня компании гарантируют доход в пределах 2-6% годовых в валюте и до 12-14% в рублях. Из этого они исходят при определении стоимости полиса. Между тем конъюнктура рынка позволяет без особых рисков инвестировать средства и под более высокий процент. Анализ состояния инвестиционной политики страховщиков позволяет сделать вывод, что реальная доходность при использовании даже самых консервативных инструментов достигает 8-9% в валюте. В столь благоприятных условиях страховая компания делает своему клиенту заманчивое предложение - поучаствовать в прибыли. Формы такого участия разные. С одной стороны, за счет дополнительных доходов можно сократить размер взносов, с другой - отнести прибыль на сумму, выплачиваемую по истечении срока страхового договора.

Возможность копить средства в долларах или евро подкупает, однако страховые суммы и взносы на ДСЖ устанавливаются не в иностранной валюте, а в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ на дату заключения страхового договора. В настоящее время рублевое страховое накопление вполне конкурентоспособно по сравнению с такими традиционными инструментами, как банковские вклады. Во время оформления ДСЖ по согласованию сторон может устанавливаться фиксированная ставка доходности. Допустим, на сегодняшний день она составляет 12% в рублях. Эти ставка будет «держаться» в течение всего срока страхования, предположим 15 лет. И это выгодно отличается от банковских предложений, поскольку, как показывает практика последних лет, вслед за снижением ставки рефинансирования доходность по банковским депозитам снижается. Разумеется, ситуация на финансовом рынке динамична, и доходность, прописанная в ДСЖ, в какой-то период может не удовлетворять стороны. На этот случай многие компании в свои правила страхования включают пункт, определяющий условия и порядок пересмотра гарантированной нормы доходности. Такой механизм активизируется, например, при резком изменении ставки рефинансирования ЦБ. Впрочем, если договориться о новых условиях накопления не удается, всегда остается возможность расторгнуть договор ДСЖ. При этом страхователю выплачивается так называемая выкупная сумма, которая рассчитывается исходя из объема сформированных страховых резервов из внесенных страховых взносов и начисленных на них процентов при инвестировании. Но это в том случае, если все это было прописано в правилах страхования и страховая компания грамотно осуществляла инвестирование страховых резервов. Поэтому ошибка в выборе страхового продукта или компании для страхования такого социально ориентированного вида может стоить дорого не только для клиентов, но и для всего страхового рынка и экономики России.

**Почему не развивается ДСЖ в России?**

В настоящее время ДСЖ является одним из самых трудно продаваемых продуктов на российском рынке. Это обусловлено неуверенностью населения в долгосрочном сохранении стабильности в государстве, крайней малочисленностью среднего класса с достойными доходами, так как именно он традиционно выступает основным потребителем продуктов ДСЖ, отсутствием стимулов налогового механизма (в развитых странах, где данный вид страхования занимает более половины страховых поступлений и является основным инструментом решения социальных проблем населения, страховые взносы на ДСЖ изымаются из подоходного налога работника). Для успешного развития рынка страхования жизни в России необходимы следующие основные условия:

доверие граждан к финансовым институтам;

присутствие на рынке компаний, внушающих доверие;

наличие высококвалифицированных специалистов и продавцов, способных компетентно донести информацию о таком непростом с психологической точки зрения продукте, как страхование жизни;

макроэкономические показатели;

совершенствование налогового механизма;

комплексная стандартизация как основа гарантии качества технологии страхования и страховой услуги, интегрированной в международную практику;

открытая и o6ocнованная методика оценки финансового состояния и надежности выбранной страховой компании для ДСЖ;

наличие платежеспособного спроса населения;

комплекс государственных мер государства поддержки страховых компаний, занимающихся ДСЖ (например, создание надежных государственных инвестиционных бумаг для страховщиков, облегченного налогового режима).

**Список литературы**

Журнал «Атлас страхования» №8, 2005.