**Страхование жизни**

**Содержание**

1. История страхования жизни

2. Особенности страхования жизни на современном этапе

**1. История страхования жизни**

В рабовладельческий и феодальный период страхование лишь начало формироваться. Еще не аккумулировались страховые денежные фонды, необходимые для покрытия убытков, не рассчитывалась величина страховых платежей, предназначенных для создания этих фондов. Страховые общества еще не выступали в качестве отдельных институтов: члены гильдий, ремесленники или торговцы выступали одновременно в качестве страхователей и страховщиков. Однако четко была обозначена необходимость страхования.

Новый этап развития страхование получило в эпоху капиталистического производства. В этот период уточняются перечень страховых случаев, формы и размеры сумм, выплачиваемых при их наступлении. Страховой фонд формируется из систематически уплачиваемых взносов. Страхование превращается в отдельную отрасль. Страховщик и страхователь отделяются. Появляются самостоятельные страховые организации. Первая из них возникла в Лондоне 1698г., вторая – в 1699г.

Первое солидное общество, занимающееся страхованием жизни, под названием «Эмикебл» («дружеский») возникло в Англии в 1706 г. Однако математика личного страхования была еще слабо развита: система тарифных ставок была простой и не дифференцировалась по возрастам.

Значительный прогресс в развитии страхования жизни был достигнут в деятельности другого страхового общества – «Эквитебл». Впервые стали использоваться таблицы смертности, тарифные ставки дифференцировались по возрастам. Деятельность «Эквитебла» была весьма успешной, что стимулировало появление новых страховых обществ.

Общества, занимающиеся страхованием жизни, появляются и в других странах, хотя и несколько позднее. Во Франции первое общество появилось в 1829г., в Германии – в 1827г., в США – в 1830г. К концу XIX века операции страхования жизни получили широкое распространение во всех развитых капиталистических государствах.

В условиях капиталистического производства страхование становится товаром. Это означает, что страховые операции должны приносить прибыль. В то же время страховые тарифы должны быть максимально низкими, чтобы привлечь как можно больше страхователей. То есть возникает необходимость в обеспечении финансовой устойчивости страховых операций. На помощь страховщику приходят статистика и математика.

Статистика возникла в школе «политических арифметиков» Вильяма Петти, основоположника политической экономии. Его школа разделилась на два направления – экономическую и демографическую статистику. Последняя стала применяться в страховании жизни.

Основоположником актуарных расчетов был Джон Граунт. Отметим, что актуарные расчеты – это система математических и статистических методов, при помощи которой определяются финансовые взаимоотношения страховщика и страхователя по долгосрочному страхованию жизни. В 1662г. Д. Граунт опубликовал работу «Естественные и политические наблюдения, сделанные над бюллетенями смертности», которой и положил начало актуарным расчетам. Он первым построил таблицу смертности, которая является отправной точкой при построении тарифов в страховании жизни.

Продолжил работу над теорией актуарных расчетов английский астроном Эдмунд Галлей. Он дал определение основных показателей таблицы смертности, исчислил вероятность дожить и умереть для своих современников, ввел в науку понятие средней продолжительности предстоящей жизни, сформулировал методику регулирования тарифов в страховании жизни при помощи таблицы смертности. «Отец» актуарной науки ввел понятие нормы процента или нормы роста денег в страховании. Форма таблицы смертности Галлея и принципы ее построения употребляются до сих пор.

Со временем теория актуарных расчетов продвигалась все дальше и глубже. Вклад в ее развитие внесли такие ученые, как Абрахам де Муавр (Англия), Антуан Депарсье (Франция), Томас Симпсон (Англия). К концу XVII – началу XVIII вв. были определены основные положения теории вероятностей и накопились статистические данные о смертности населения. Таким образом, страхование жизни получило научную базу. Со временем страховые общества самостоятельно накапливали статистический материал, с помощью которого уточнялись тарифы по страхованию жизни и совершенствовалась техника актуарных расчетов.

С конца XIX в. начинается процесс концентрации и централизации страхового дела. В США, например, насчитывается более 2-х тысяч компаний, проводящих операции по страхованию жизни, но монопольное владение рынком осуществляет «Большая пятерка» – пять гигантов страхового бизнеса.  Половина активов всех страховых компаний Англии сосредоточена у 11 фирм. При этом 4 компании контролируют одну треть активов.

Обратимся теперь к российскому опыту личного страхования.

В России страхование начало развиваться позднее, чем в Западных странах. Это объясняется тем, что Россия позже других стран пошла по пути капиталистического развития, а, как это уже отмечалось выше, развитие страхования зависит от уровня индустриального развития. В 1835г. возникло «Российское общество застрахования капиталов и доходов», которому было дано исключительное право в течение 20 лет заниматься страхованием жизни без уплаты каких-либо налогов, кроме пошлины в пользу казны 25 копеек в год с каждой тысячи рублей. Несмотря на полученные привилегии, сборы страховых премий были крайне малы. Сказывался низкий уровень экономического развития страны, который не мог способствовать развитию страхования в целом и страхования жизни в частности.

После отмены крепостного права экономика стала развиваться более интенсивно, что отразилось и на страховом деле. К 1880г. число застрахованных составило 9 тыс. человек. В 1898г. операции по страхованию жизни начало осуществлять русское общество «Саламандра». Личным страхованием занимались и иностранные общества: «Нью-Йорк», «Эквитебл», «Урбэн». Наряду с акционерными обществами существовали и взаимные. При это взаимная и акционерная формы часто переплетались. В некоторых акционерных обществах право участвовать в управлении делами  и прибылях, помимо акционеров, предоставлялось и страхователям. В свою очередь, взаимные общества предоставляли право членства не только страхователям.

В дореволюционной России существовало также много мелких организаций, которые в том или ином виде осуществляли операции по страхованию жизни. Это были похоронные, пенсионные, эмеритальные кассы.

Похоронные кассы – страховые учреждения наиболее примитивного типа, создаваемые для покрытия издержек на погребение. Чаще всего деньги на погребение выдавались в одинаковой сумме без учета продолжительности пребывания в кассе. Взносы членов похоронной кассы определялись обычно  по раскладочной системе, то есть исключительно на выплату похоронного пособия, и лишь иногда с накоплением резервного фонда.

В эмеритальных кассах устанавливался, во-первых, размер взносов участников, производимых с целью образования капитала кассы, а во-вторых, точные размеры пенсий и пособий, выдаваемых участникам при различной продолжительности пребывания в кассе. Однако капитал и обязательства эмеритальных касс, между которыми должны было существовать соответствие, изменялись независимо друг от друга. Таким образом, необходимого баланса между капиталом кассы и ее обязательствами не достигалось. Поэтому, в случае дефицита, приходилось либо увеличивать взносы участников, либо уменьшать их права.

В пенсионных кассах  обязательства по отношению к участникам возникали лишь при поступлении в кассу сумм, достаточных для исполнения обязательств. Средства кассы формировались из взносов участников, которые определялись в процентном отношении к их содержанию. Полученные взносы разносились на отдельные счета участников. И на основании таблиц, прилагаемых к уставу кассы, можно было рассчитать размер пенсии и пособия на счете каждого участника. Указанные таблицы определяли зависимость пенсии или пособия от суммы, накопленной на счете, и от времени ее поступления. То есть в пенсионных кассах использовались таблицы смертности и инвалидности, а также нормы роста на капитал, составленные по принципам страховой математики.

К 1914г. страхованием жизни было охвачено 400 тысяч человек. При этом состоятельные слои населения, которые и составляли основной контингент страхователей, отдавали свое предпочтение иностранным страховым обществам. Средняя страховая сумма у иностранных страховщиков составляла 4300 тыс. рублей, у русских – 2440 тыс. рублей.

В целом страхование жизни в дореволюционной России было развито слабо. Основными причинами были: бедность широких слоев населения, отсутствие страховой культуры, засилье феодальных порядков. На Западе всегда преобладало страхование жизни. В России оно давало только 2% собираемых страховых взносов. Платежи по страхованию жизни в 1913 году составили 4 млн. рублей.

События 1917г. многое изменили в области страхового дела. В 1918г. были приняты два декрета, касающиеся страхования: «Об учреждении государственного контроля над всеми страхованиями, кроме социального» и «Об организации страхового дела в Российской республике». Тем самым было объявлено о введении государственной монополии на все виды страхования: от огня, транспорта, жизни и других.

В 1922г. было введено смешанное страхование жизни, которое предусматривало выплату страховой суммы в случае смерти застрахованного и дожития им до определенного возраста. Однако на практике личное страхование начало развиваться только с 1924г., после проведения в стране денежной реформы и появления твердой валюты – червонца.

К концу 1929г. страхованием жизни было охвачено около 500 тыс. человек. До 1930г. договоры личного страхования носили индивидуальный характер, то есть заключались с физическими лицами. С 1930г., наряду с индивидуальным, стало развиваться коллективное страхование жизни. Договоры заключались с коллективами работников цехов, отделов или предприятий. В результате достигался массовый характер страхования. К 1940г. число застрахованных составило 17 млн. человек, или более 30% от числа рабочих и служащих в стране. Однако в предвоенные годы коллективное страхование стало убыточным и было отменено.

Для развития страхования в 1946г. было отменено минимальное значение страховой суммы. Большое значение для развития страхования имело создание сети страховых агентов, так как именно агенты индивидуально подходили к каждому страхователю, убеждая в необходимости и выгодности заключения договора.

Стало проводиться смешанное страхование. Выплата страховой суммы по смешанному страхованию жизни производилась в следующих случаях: при дожитии застрахованным до окончания срока страхования; при утрате общей трудоспособности от несчастного случая; при наступлении смерти застрахованного.

С 1965г. расширился круг страхователей за счет лиц старшего возраста: в качестве застрахованных смогли выступать лица до 65 лет. С 1966г. появилась возможность уплачивать страховые взносы безналичным путем – через бухгалтерии предприятий.

С 1968г. как самостоятельный вид страхования стало осуществляться страхование детей. Страхователями в данном случае выступали родители или другие родственники ребенка, застрахованными – дети. На страхование принимались дети в возрасте до 15 лет. При страховании детей страхователей, прежде всего, привлекала сберегательная функция, в связи с чем приоритетное значение придавалось страхованию на дожитие, то есть выплате страховой суммы в связи с окончанием срока страхования. Право на ее получение наступало на следующий день после окончания действия договора и сохранялось в течение последующих трех лет. В случае смерти страхователя в период действия договора страхования подлежала выплате страховая сумма в размере 90% от уплаченных страховых взносов. Если же страховой взнос был уплачен единовременно, то после смерти страхователя договор продолжал действовать. Действие договора не прекращалось и в том случае, если после смерти страхователя кто-либо из родственников продолжал уплату страховых взносов. Срок страхования был связан с дожитием застрахованным ребенком 18-летнего возраста и определялся как разница между 18-тью годами и возрастом ребенка (в полных годах) на день заключения договора страхования. Например, при возрасте ребенка 8 лет срок страхования составлял 10 лет (18-10). При достижении застрахованным ребенком 18-летнего возраста он получал право на получение страховой суммы. Выплата страховой суммы также производилась при наступлении стойкого расстройства здоровья ребенка в период действия договора страхования.

В 1977г. появилось страхование к бракосочетанию, или свадебное страхование. Страхователями по данному виду так же, как и при страховании детей, выступали родители и другие родственники ребенка, а застрахованными – дети. Особенностью данного вида страхования является гарантированная выплата страхового обеспечения застрахованному лицу к свадьбе, даже в том случае, если в период действия договора страхования будет прекращена уплата страховых взносов в связи со смертью страхователя. Поэтому самыми заинтересованными в заключение таких договоров страхования были дедушки и бабушки, которых привлекала выплата страховой суммы их внукам при вступлении в брак даже в том случае, если страхователь не доживет до окончания срока действия договора. При вступлении в брак застрахованному выплачивалось страховое обеспечение. В интересах застрахованного лица в случае невступления его в брак до 21 года страховая сумма подлежала выплате при его дожитии до указанного возраста.  В конце 70-х и начале 80-х гг. страхование к бракосочетанию было одним из самых популярных видов страхования среди населения.

В 1975г. число застрахованных по личному страхованию составило почти 60 млн. человек, что составляло 52% рабочих и служащих. В 1985г. число договоров увеличилось до 100 млн., а показатель охвата – до 85%.

Страхование жизни до середины 80-х годов являлось основной составляющей всей системы страхования в нашей стране. В общем объеме страховых премий по добровольным видам страхования поступления по страхованию жизни составляли более 90%.

Резкие изменения в области страхования в целом и страхования жизни в частности произошли в начале 90-х гг. в связи с проведением экономических реформ в нашей стране. Демонополизацию страхового дела связывают с принятием в 1988г. Верховным Советом СССР   Закона «О кооперации в СССР». «Положение об акционерных обществах с ограниченной ответственностью» (1990г.) и Постановление Совмина СССР «О мерах по демонополизации народного хозяйства» (1990г.) определили, что на рынке могут действовать конкурирующие между собой государственные, акционерные и кооперативные общества, осуществляющие разнообразные виды страхования.

Изменения в страховании жизни последовали за общими экономическими и политическими изменениями в стране. Проводимые реформы сопровождались спадом производства, высоким уровнем инфляции, значительным сокращением социальных гарантий, экономической нестабильностью. Нестабильная экономическая ситуация хотя и вела к потребности населения в дополнительной страховой защите, но не создавала необходимых условий для ее развития.

В условиях высокой инфляции снижается интерес к накопительному страхованию жизни, особенно долгосрочному, так как реальная ценность страхового обеспечения, выплачиваемого по истечении нескольких лет срока действия договора страхования, существенно падает. Это снижение становится тем больше, чем больше срок страхования и чем выше темп инфляции.

Население перестало доверять страхованию жизни как способу накопления денег. Личные сбережения стали осуществляться чаще всего путем приобретения иностранной валюты или вещей, имеющих реальную ценность (например, недвижимость).

Кроме того, в результате падения уровня жизни у граждан существенно ограничились возможности осуществления сбережений. При низких доходах их большая часть расходовалась на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости, оплату жилищно-коммунальных услуг.

С середины 90-х годов страхование жизни стало активно использоваться предприятиями для целей оптимизации налогообложения фонда оплаты труда. То есть работники получали заработную плату в виде выплат по договорам страхования жизни, в результате предприятие «экономило» за счет «ухода» от отчислений на социальные нужды. Использование таких схем с точки зрения законодательства было весьма сомнительно, но в условиях законодательного «беспорядка» они получили большое распространение.  Эти так называемые «зарплатные схемы» не являются страхованием жизни в его классическом понимании. Их использование в виде способа ухода от налогов является дестабилизирующим фактором в экономике. Изменения в налоговом законодательстве, осуществляемые в настоящее время, направлены на то, чтобы исключить возможность использования страхования жизни с целью оптимизации налогообложения.

Опыт стран Восточной Европы показывает, что в России имеется большой потенциал для развития страхования жизни. В странах этого региона доля страхования жизни составляет 36-41% всего страхового рынка. В России доля реального страхования жизни (без учета «зарплатных схем») гораздо меньше и составляет менее 1% от общего объема страховых взносов. Такой показатель, как доля платежей по страхованию жизни в ВВП, в России соответствует аналогичным показателям Колумбии, Ливана, Бразилии, то есть странам с развивающейся экономикой, отсутствием социальной защиты.

В расчете на душу населения РФ годовой взнос по договору страхования жизни составляет по разным оценкам от 30 центов до 9,5 доллара, что является крайне низким показателем. В США, например, аналогичный показатель составляет 1500 долларов, в Японии – около 3500 долларов, в странах Западной Европы – около 1200 долларов.

Сегодня многие российские и западные аналитики прогнозируют бурный рост российского страхового рынка, особенно это касается страхования жизни. Основными факторами такого роста будут улучшение благосостояния населения и экономический рост в России.

Таким образом, современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. Основными причинами этого являются низкий уровень доходов населения, недоверие к финансовым институтам и к страховщикам, в частности, низкий уровень рынков финансовых вложений.

Очень часто основной причиной слабого развития страхования в целом и страхования жизни в частности называют низкий уровень страховой культуры населения. С этим нельзя не согласиться. Однако, по мнению автора, не менее важной причиной является отсутствие качественного предложения на рынке страхования жизни, появление новых, востребованных страховых продуктов. Для успешной деятельности страховой компании, для ее конкурентоспособности на рынке страхования жизни неизбежны разработка и внедрение новых страховых продуктов.

**2. Особенности страхования жизни на современном этапе**

Страхование играет все большую роль в обеспечении благополучия каждой семьи, каждого человека. С помощью страхования человек сохраняет свою собственность, обеспечивает себя средствами на случай болезни и утраты трудоспособности, получает дополнительную пенсию, создает финансовые гарантии для семьи на случай своего ухода из жизни.

Страхование жизни является важным институтом, который обслуживает жизнь граждан, помогает решать государству социальные проблемы, участвует в разрешении проблемы нехватки внутренних инвестиционных ресурсов. Институт страхования жизни развивается уже более 2000 лет и по своему происхождению является естественной, "автоматической" реакцией экономического общества на различные обстоятельства в жизнедеятельности человека.

Страхование жизни является одним из важных инструментов, посредством которых могут быть реализованы экономические и социальные потребности общества. В развитых странах страхование жизни является одной из высших форм удовлетворения многих общественных потребностей, таких как: финансовая защита от неблагоприятных событий, поддержание обычного уровня жизни после выхода на пенсию, накоплений на получение образования, привлечение квалифицированных сотрудников посредством создания соц. пакетов, возможность получения кредитов и др. Кроме того, ввиду особого механизма работы компаний страхования жизни, а именно - долгосрочного инвестирования резервов, страхование жизни является катализатором экономики. Эти два явления переплетаются, давая мультипликативный эффект для социально-экономического развития общества.

В настоящее время страхование жизни является одной из наиболее представительных и динамично развивающихся отраслей на мировом страховом рынке.

Каковы могут быть мотивы страхования жизни в современной России? Соображения сиюминутной выгоды и расчеты на будущее, как их примирить? Как понять россиянину, что страхование выгодно, что полис - не просто красивая бумага, но он еще и как-то связан с его сегодняшними интересами? Мы не привыкли задумываться, что у каждого человека есть интересы и цели, для реализации которых ему может не хватить жизни, если решать эти проблемы самостоятельно.

Надо научиться выживать в этом новом мире, обеспечивать себя и гарантировать своим детям достойные стартовые возможности.

Если взглянуть на страхование жизни с самой общей, "философской" точки зрения, то смысл этой услуги предельно прост: пожертвовав сегодня частью своего благосостояния, гражданин получает гарантию, что в будущем его родные и близкие будут обеспечены в том размере, в каком он сам это определил. За кажущейся простотой скрывается набор сложных и взаимосвязанных ситуаций выбора, в которые попадает человек, желающий воспользоваться страхованием жизни.

Проблема для выбирающего заключается в том, что страхование жизни, избавляя гражданина от одного вида риска - риска не обеспечить будущее жены и детей из-за преждевременной кончины, в то же время сопряжено со многими дополнительными рисками: риском неисполнения своих обязательств страховой компанией; риском переоценить свои возможности и купить слишком дорогое страхование; риском приобрести не то, что на самом деле хотелось бы купить; риском потратить больше, чем необходимо, при покупке нужного страхования.

Под страхованием жизни принято понимать предоставление страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантии выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока. Современная практика, естественно, привносит определенные изменения в механизм осуществления такой страховой гарантии, особенно в части развития накопительных или инвестиционных форм страхования жизни, однако не затрагивает общие методологические принципы.

Практика страхования жизни показывает невероятное разнообразие заключаемых страховыми организациями договоров страхования. Эта страховая отрасль очень быстро реагирует на малейшие изменения в функционировании финансового рынка. Однако все заключаемые страховые контракты имеют определенные типические характеристики, выработанные практикой за всю историю страхования жизни. Основными критериями, по которым различают договоры страхования жизни, являются: объект страхования, предмет страхования, порядок уплаты страховых премий, период действия страхового покрытия, форма страхового покрытия, вид страховых выплат, форма заключения договора.

По виду объекта страхования жизни различают: договоры в отношении собственной жизни, когда застрахованный и страхователь — одно лицо; договоры в отношении жизни другого лица, когда застрахованный и страхователь - разные лица; договоры совместного страхования жизни на основе принципа первой или второй смерти.

В отношении порядка уплаты страховых премий выделяют страховые договоры: с единовременной (однократной) премией; с периодическими премиями: уплачиваемыми в течение срока договора; уплачиваемыми в течение ограниченного периода времени, меньшего, чем срок договора; уплачиваемыми на протяжении всей жизни.

По периоду действия страхового покрытия различают: пожизненное страхование (на всю жизнь); страхование жизни на определенный период времени.

По форме страхового покрытия можно выделить: страхование на твердо установленную страховую сумму; страхование с убывающей страховой суммой; страхование с возрастающей страховой суммой; увеличение страховой суммы в соответствии с ростом индекса розничных цен; увеличение страховой суммы за счет участия в прибыли страховка; увеличение страховой суммы за счет прямого инвестирования страховых премий в специализированные инвестиционные фонды.

По виду страховых выплат различают: страхование жизни с единовременной выплатой страховой суммы; страхование жизни с выплатой ренты (аннуитета); страхование жизни с выплатой пенсии.

По способу заключения договоры страхования жизни делят на: индивидуальные; коллективные.

С юридической точки зрения в практике различают три варианта договоров страхования жизни.

Первый вариант представляет собой наиболее простую форму договора, при которой и застрахованный, и страхователь, и бенефициар (выгодоприобретатель) являются одним и тем же лицом. Такой тип договоров характерен для накопительных видов страхования, пенсионного страхования.

Второй вариант отличается тем, что страхователь страхует собственную жизнь уже не в свою пользу, а в пользу другого лица - наследника или кредитора. В этом случае страхователь и застрахованный являются одним и тем же лицом, а бенефициаром выступает другое физическое или юридическое лицо.

Третий вариант договора характеризует ситуацию, при которой страхователем является одно лицо (физическое или юридическое), а застрахованным - другое физическое лицо.

Такого рода договоры могут заключать супруги (физические лица) или работодатели (юридические лица) в отношении своих работников. Бенефициарном может быть назначен и сам застрахованный, и его наследник, и сам страхователь.

В страховании жизни особенно важно не просто предоставить клиенту гарантию выплаты страховой суммы, а экономически заинтересовать в заключение страхового договора. К сожалению, в России сейчас сложилась такая социально-экономическая ситуация, при которой действует гораздо больше ограничительных, чем стимулирующих, факторов для развития страхования жизни.

Во-первых, страхование жизни по своему смыслу является долгосрочным видом страхования, действие полисов распространяется на 10-20 и более лет. В условиях же политической и экономической нестабильности в стране, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения.

Во-вторых, страхование жизни предъявляет наиболее серьезные требования к финансовому положению и устойчивости страховых организаций, поскольку в его основу положен процесс капитализации уплачиваемых страхователями премий. В условиях общей финансовой неустойчивости трудно обеспечить стабильность страховых компаний и доверие к ним населения.

В-третьих, страхование жизни рассчитано в основном на средние слои населения, имеющие определенное превышение доходов над расходами, часть которого они хотели бы сохранить для наследников или инвестировать для получения дополнительного дохода. В настоящее время такой широкой социальной базы у страхования жизни в России нет.

В-четвертых, в России только начинает складываться рынок инвестиций, в отсутствие которого страхование жизни теряет свое накопительное и сберегательное значение.

В-пятых, не существует законодательных или экономических рычагов, вынуждающих предпринимателей и население заключать договоры страхования жизни, например страхования жизни наемных работников или страхования жизни под получение ссуды или ипотечного кредита.

Современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. Основными причинами такого его состояния являются низкий уровень платежеспособности населения, низкая страховая культура, недоверие к финансовым институтам, и к страховщикам в частности, недостаточный уровень капитализации российских страховых компаний, несовершенство законодательной базы, особенно в части налогового законодательства, ненадлежащий контроль за компаниями со стороны государства, недостаточно развитая инфраструктура страхового рынка и низкий уровень развития рынков вложений.

Специфика нынешнего страхование жизни заключается в том, что страхование жизни широко используется для оптимизации налогообложения ФОТ. Речь идет о так называемых "зарплатных схемах", предложение и использование которых, сточки зрения законодательства, сомнительно, но такие услуги не являются страхованием жизни в классическом понимании страхования жизни. Безусловно, схемы ухода от налогообложения являются дестабилизирующим фактором, как в национальной, так и в региональной экономике, негативно влияющими на становление рыночных механизмов в экономике. Выход из сложившейся ситуации видится в комплексном подходе: сделать их экономически невыгодными для предприятий, усилить надзор налоговых органов за выплатами по договорам страхования жизни, за страховыми организациями, у которых завышены ставки тарифов по договорам, существенная часть премии передается в перестрахование, повысить требования к размеру уставного капитала организаций, занимающихся страхованием жизни.

Реальное страхование жизни в малых объемах, но все же присутствует на рынке. По различным оценкам доля собранных страховых премий по реальному страхованию жизни колеблется в пределах от 1% до 31%.

В расчете на душу населения РФ годовой взнос по договору страхования жизни составляет от 30 центов до 9,5 доллара. Эти цифры, несомненно, крайне маленькие. Для сравнения: в США сбор премии по страхованию жизни на душу населения составляет около 1500 долларов, в Японии - около 3500 долларов, в Западной Европе - около 1200 долларов.

Как отмечалось, страхование жизни необходимо обществу как способ мобилизации внутренних финансовых ресурсов, причем долгосрочных. Такое значение страхования предполагает решение ряда проблем развития страхования жизни, которые зависят только от государства. В частности, в число проблем, решаемых государством, можно отнести:

1. Разработка правовых норм, относящихся к понятию и договору страхования жизни;

2. Совершенствование налогового законодательства, стимулирующего развитие страхования жизни;

3. Определение условий работы иностранных страховых компаний на территории РФ;

4. Формирование и система размещения резервов по страхованию жизни.

Первым пунктом, требующим пристального внимания законодательных органов, является разработка правовых норм по договору страхования жизни. На сегодняшний день сложилась ситуация, при которой единственным документом, который определяет понятие страхования жизни, является "Классификация по видам страховой деятельности" - приложение к условиям лицензирования страховой деятельности. При этом под страхованием жизни как вида страховой деятельности понимаются виды личного страхования, расчеты тарифов по которым производят с помощью актуарных методов, использующих таблицу смертности и норму доходности по инвестированию временно свободных средств страховых резервов. Ни "Классификация", ни Гражданский кодекс, ни "Закон об организации страхового дела", ни другие законодательные акты не устанавливают особенностей различных продуктов по страхованию жизни, нет системы, позволяющей дифференцировать страховые продукты по различной степени срочности. Таким образом, складывается ситуация при которой, говоря о долгосрочном страховании, можно иметь в виду договоры со сроком действия и 3, и 20 лет.

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие страхования жизни в России, является отсутствие налоговых стимулов при индивидуальном страховании.

Одним существенным условием успешного развития страхования жизни является проведение страховщиками, средствами массовой информации, общественными организациями и учебными заведениями широкой просветительской работы среди населения и работодателей, раскрывающей сущность и механизмы реализации программ страхования жизни. Активная работа в этом направлении поможет преодолеть общественное недоверие к страхованию и сформировать современную страховую культуру и цивилизованное отношение к страхованию жизни, как универсальному средству накопления и защиты от рисков.

В России широко распространено мнение, что страхование жизни не покупается, а продается. На современном этапе развития рынка страхования жизни опровергнуть такую позицию представляется очень сложным. Поэтому создание и наличие развитых сетей продаж является необходимым компонентом успешных продаж страховых продуктов по долгосрочному страхованию жизни. Большинство крупных компаний, которые и формируют предложение на рынке страхования жизни, имеют разветвленную филиальную сеть.

Подводя итоги развитию страхования жизни в России, необходимо отметить, что большинство причин, сдерживающих успешное развитие страхования жизни, связано с экономической и политической ситуацией в стране. Устранение этих причин и успешное развитие страхования жизни в России возможно только при объединении усилий государства и страховых компаний.

На мой взгляд, не стоит заявлять, что население не обладает страховой культурой; возможно, просто страховой рынок не способен предложить населению продукт, который бы пользовался спросом, и для развития страховых рынков необходимо создание таких продуктов. Одним из таких продуктов может стать кредитное страхование жизни.