

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Инновационные ресурсы государства

Седова Юлия Викторовна

Аспирант

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет
государственного управления, Москва, Россия*

E-mail: yulia.sedova@gmail.com

Введение

Сбережения домохозяйств занимают особое место среди экономических явлений, так как стоят на стыке интересов граждан, государства и организаций. В свою очередь сбережения, переводимые населением в программы накопительного страхования жизни, становятся в России новым инвестиционным ресурсом, набирающим обороты.

Виды страхования жизни. Рынок страхования в России

Виды страхования жизни. Рынок страхования в России

Существуют два основных вида страхования жизни: страхование без накоплений и страхование с накоплениями.

К страхованию без накоплений следует относить страхование на определенный срок, к страхованию с накоплениями – пожизненное страхование, универсальное страхование, адаптированное страхование. Смешанное страхование сочетает в себе элементы страхования с и без накоплений.

Несомненно, страховым лидером на рынке является США, где страхование жизни существует с 1830 г. Одной из особенностей данного рынка в США является высокая конкуренция между страховщиками, а также другими финансовыми институтами, предлагающих схожие финансовые продукты.

Система контроля и надзора является простой и эффективной, она позволяет обеспечить высокую надежность и гарантии для страхователей, что конечно отражается на том, что почти каждый в США имеет не только медицинскую страховку, но и участвует в программах накопительного страхования жизни.

Накопительное страхование жизни вслед за США получило распространение и в Европе. Данный вид страхования динамично развивается в Англии, Германии, Испании. Вместе с тем, надо отметить, что в данных странах большую долю занимают дочки крупных американских страховых компаний.

Говоря о рынке страхования в России, по данным Службы Банка России по финансовым рынкам, на 1 июля 2013 г. в стране было 33 страховщика с капиталом выше 1 млрд. руб.

Однако в общем объеме страхового рынка не смотря на все перспективы страхование жизни, занимает только 1 %.

Главной причиной является отсутствие как такового среднего класса и нестабильность экономической ситуации, как следствие - недоверие людей к посредникам в виде страховых компаний. Надо понять, что страхование жизни - это, в первую очередь, не инструмент зарабатывания денег, а способ страховой защиты. Несмотря на все плюсы накопительных программ,

доходность их ниже доходности по срочным банковским депозитам и негосударственным пенсионным фондам (далее – НПФ). Но ни один другой финансовый инструмент не обеспечит вас и вашу семью гарантированной финансовой защитой в случае утраты трудоспособности, инвалидности, смерти или несчастного случая. И это порождает замкнутый круг: с одной стороны данный рынок не развит из-за отсутствия целевой группы потребителей, а с другой стороны - многие семьи вынуждены вести довольно скромный образ жизни из-за потери кормильца. Для программы страхования жизни несомненно нужна государственная поддержка, хотя бы в информационном плане, ведь такие системы крайне развиты на Западе.

Программы страхования жизни в России

В настоящее время в руках россиян, желающих накопить на достойную старость, появился мощный инструмент - накопительное страхование жизни, которое как было отмечено давно используется в США.

Суть накопительного страхования - в том, чтобы длительное время платить страховой компании регулярные взносы, с тем, чтобы к определенной дате получить крупную сумму. Деньги накапливаются на вашем счете, к ним прибавляется доход, полученный страховой компанией в результате размещения средств, который по окончании срока страхования клиент получает либо единовременной выплатой, либо в виде пожизненной пенсии.

Однако в отличие от уже НПФ, в данном продукте присутствует составляющая рискованного страхования. Вы не просто копите деньги, а еще и застрахованы, и, в случае потери трудоспособности, инвалидности, смерти, вы (или ваш правопреемник) получите возмещение.

Необходимо отметить, что возможности инвестирования страховых компаний ограничены российским законодательством. По сложившейся практике страховая компания устанавливает минимальный уровень гарантированной доходности (от 3 до 5%), реальный же доход будет учитывать инвестиционный доход, полученный от вкладывания средств.

Однако для развития страхового накопления жизни должны быть приняты следующие шаги, в том числе в нормативно-правовой базе:

1. Должны быть введены налоговые льготы для клиентов таких программ, с целью уравнивания продуктов с предложениями добровольных негосударственных пенсионных фондов. Так поправки в Налоговый Кодекс в части вычетов при условиях дожития застрахованного лица до определенного момента или досрочного расторжения договора, в случае, если договор заключен не менее чем на 5 лет, могут составить 13% от вычета в размере 120 тыс. рублей, то есть до 15,6 тыс. рублей;
2. По идее должен быть увеличен и сам вычет с 120 тыс. рублей до 200 тыс. рублей и возможно далее еще больше, ведь 120 тыс. – это уровень 2008 г.;
3. Должны быть внесены изменения в режим налогообложения договоров, заключенных в пользу ребенка. На данный момент ребенок вынужден

платить НДФЛ, так как взносы осуществляются не им, необходимы меры, которые позволят совершеннолетнему ребенку получить 100% выплат, без взимания налога;

4. Взаимодействие с НПФ в части страхования от преждевременного выхода на пенсию (например, при несчастном случае).

Указанные льготы должны благоприятно отразиться на привлекательности долгосрочных полисов страхования жизни, ведь таким образом семья будет освобождена от двойного налогообложения. В теории это может на 10-15% ускорить темпы роста такого сегмента как накопительное страхование жизни, и приблизить расходы граждан нашей страны на страхование жизни с \$8 как в 2012 г., к расходам, например, жителей Швейцарии в объеме \$4421.

Заключение

Заключение

В настоящее время российский рынок страхования является чрезмерно ограничительным по своему характеру, и нуждается в дополнительной либерализации со стороны государства. Новая стратегия развития российского рынка страхования нацелена на привлечение иностранных инвестиций (большему участию со стороны иностранных компаний за счет дочерних или совместных предприятий), однако это потребует законодательного изменения текущих лимитов на владение акциями с 49% до 51% для иностранных инвестиций в российских страховых компаниях.

В России с начала девяностых годов XX века идет процесс трансформации экономики. Одна из главных проблем такого периода – острая потребность в инвестиционных ресурсах. Использование накоплений граждан, формируемых страховыми компаниями, как инвестиционного ресурса – это шаг на пути к новой экономике, которая в значительных объемах привлекает сбережения граждан с целью получения ими дохода в будущем, вместе с тем предлагая гражданам определенные гарантии, если они решают «ввязаться в эту игру». Предложенная система накопительного страхования жизни давно с успехом реализуется в США и Европе. Россия в целом также способна аккумулировать гигантские средства за счет использования грамотной инвестиционной политики, а также развития рынка страхования в целом, тем самым не только финансируя собственное развитие, но и внося крупный вклад в национальную экономику.

Литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Антология экономической классики. В 2 томах. Т. 2. М., 1992. С. 294.
2. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М., 2003.
3. Столяров И.И., Калмыков А.Ю. Трансформация сбережений населения

4. в инвестиции. М., 2007.
5. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 25.12.2012) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
6. ОАО «Сбербанк»: www.sberbank.ru
7. ОАО «Альфа Банк»: www.alfabank.ru
8. Ингосстрах: www.ingos.ru/ru/
9. ООО «Росгосстрах»: www.rgs.ru
10. Сайт о страховании: www.insurance7.ru/index.php/home/12-strakhovanie-zhizni-v-ssha
11. Казьмин д. Страховщиков ждет битва за капитал // Ведомости: www.vedomosti.ru/finance/news/17056531/kapitalnye-problemy-strahovschikov
12. Нехайчук Ю. Кредитные страховки иссякли // Ведомости: www.vedomosti.ru/finance/news/16832601/kreditnye-strahovki-issyakli
13. Нехайчук Ю. Страховщики дождались налоговых льгот // Ведомости: www.vedomosti.ru/finance/news/16782711/iz-zhizni-vychtut-nalog
14. Нехайчук Ю. Страхование жизни вошло в моду // Ведомости: www.vedomosti.ru/finance/18495071
15. Нехайчук Ю. Сбербанк заберет половину жизни // Ведомости: www.vedomosti.ru/finance/news/18678721