

Накопительное страхование жизни

Введение

Страхование жизни в России получило развитие на много позднее по сравнению с другими странами. Первым страховым обществом, которое занималось страхование жизни, а точнее страхование капиталов и доходов, в 1863г. было российское общество «Жизнь». Позднее к нему присоединились и другие страховые компании, а также возникло значительное число мелких обществ, проводивших в том или ином виде страхование жизни, например похоронные, пенсионные, эмеритальные кассы и прочее.

В 1918г. российские страховые общества считались одними из ведущих в области страхования жизни.

В советское время страхование жизни стало проводиться органами государственного страхования по единым стандартам и образцам, а институт актуариев был практически ликвидирован.

Трудно переоценить важность данной отрасли страхования, так как страхование жизни является существенным дополнением к социальному и пенсионному страхованию, которое проводится государством.

Добровольное страхование жизни основано на добровольном волеизъявлении сторон. Страховая компания непосредственно разрабатывает правила и условия страхования, которые предлагаются страхователю: вводятся соответствующие ограничения и исключения для заключения договоров страхования, строго устанавливаются сроки страхования, страховая ответственность наступает только при условии уплаты страховой премии; размер страховой суммы и условия выплаты страхового обеспечения устанавливаются при заключении договора по соглашению сторон.

Традиционно страхование жизни связано со следующими рисками: смерть страхователя (застрахованного лица); временная и постоянная утрата трудоспособности; окончание трудовой деятельности в связи с выходом на пенсию по возрасту; дожитие страхователя до окончания срока страхования или обусловленном договором возраста. Наступление этих событий, кроме последнего, может существенно снизить семейный доход страхователя. В связи с этим выплата соответствующих сумм по личному страхованию является материальной поддержкой для семьи в трудные периоды жизни.

Вероятность наступления вышеперечисленных случаев в жизни способствует развитию соответствующих видов страхования. Так, например, проводятся следующие виды страхования жизни (рисунок №1):

1. Классическое рисковое страхование;
2. Накопительное страхование жизни;
3. Пенсионное страхование



Рисунок №1 – Виды страхования жизни.

Рассмотрим самый распространенный и наиболее востребованный вид страхования жизни – это накопительное страхование жизни.

Накопительное страхование жизни.

Реалии российской действительности на сегодня таковы, что на государственное пенсионное обеспечение прожить самостоятельно, сохранив достойный образ жизни, очень сложно.

Пенсионеры сегодня – бабушки и дедушки, которые вместо того, чтобы отдыхать, вынуждены продолжать работать, или жить, отказывая себе во многом.

В период активной жизни еще можно влиять на финансовую ситуацию, а что делать, когда наступает пенсионный возраст?! Как же обеспечить этот период материально? Как сделать свою жизнь на пенсии яркой, достойной и спокойной?

Один из вариантов – накопительное страхование жизни. Заметим, что в Западной Европе, США и Японии данный вид страхования – самый распространенный. Его доля составляет 60 – 70% от общего объема рынка страхования, и около 90% населения имеют полисы накопительного страхования жизни. В России этот страховой продукт набирает все большую популярность.

Схема, по которой работает накопительная страховка, выглядит следующим образом. Заключив договор со страховой организацией, человек в течение определенного времени перечисляет фиксированную сумму, а страховщик инвестирует в различные финансовые инструменты. По истечении оговоренного срока страховая компания обязуется выплатить клиенту не только накопленную за это время сумму, но и дополнительный инвестиционный доход. Его гарантированный уровень прописан в договоре и обычно составляет от 3 до 5% годовых. Однако если компании удастся обеспечить большую доходность от инвестиций, то и доход клиента также увеличивается. Поэтому сумма реальных накоплений может оказаться выше той, что прописана в полисе. В любом случае она не должна быть ниже закрепленной в договоре. Раз в год (или раз в квартал) страховая компания направляет своим клиентам уведомления об уровне доходности вложений за истекший период. Сумма накоплений во многом зависит от условий договора. Любая организация, занимающаяся долгосрочным накопительным страхованием жизни, готова предложить несколько видов программ, из которых клиент выбирает наиболее подходящую. Он сам решает, с какого возраста ему выходить на пенсию и каков будет размер пенсионного обеспечения.

Накопительное страхование жизни позволяет одновременно со страховой защитой на случай наступления непредвиденных событий накопить определенную сумму к установленному договором сроку. Это значит, для того, чтобы получить деньги, оговоренные договором, клиенту необходимо делать регулярные взносы. Выбрав данную форму страхования, клиент сам выбирает итоговую сумму (страховую сумму), а также то, как долго и с какой периодичностью он готов платить взносы.

Прежде всего клиент должен решить, какой суммой дополнительно к государственной пенсии он хотел бы себя обеспечить. Далее необходимо определиться со сроками выплаты будущего дохода: получить всю сумму накоплений единовременно по окончании срока действия договора страхования или же по частям в течение определенного периода времени (до конца жизни, например). Далее надо подумать, как удобнее отчислять средства: ежемесячно, ежеквартально, ежегодно или как - то еще.

Например, в договоре можно оговорить, что взносы вы уплачиваете 1 раз в год до достижения 60 – летнего возраста, а после перестаете работать и при этом желаете получать 20 000 рублей ежемесячно в течении 10 лет. На основании высказанных пожеланий вам рассчитывают размер страховой премии, то есть тех платежей, которые будет необходимо исправно уплачивать в течении определенного вами срока. Сумма взносов зависит от пола клиента и, конечно, возраста. Важную роль играет состояние здоровья будущего застрахованного.

Если назначенная страховщиком цена безбедной старости устроит, то остается только подписать договор, и страховая организация приступит к

Виды страховых рисков (случаев) при накопительном страховании жизни.

Страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления.

Страховыми случаями являются следующие события, происшедшие в период действия договора страхования:

- дожитие Застрахованного лица до установленной договором страхования даты;
- смерть Застрахованного лица от любых причин;
- смерть Застрахованного лица в результате несчастного случая (в том числе наступившая не позднее года со дня наступления несчастного случая);
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица в результате несчастного случая, повлекшее назначение инвалидности 1 группы, установленной не позднее года со дня наступления несчастного случая;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица в результате несчастного случая, повлекшее назначение инвалидности 2 группы, установленной не позднее года со дня наступления несчастного случая;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица в результате несчастного случая, повлекшее назначение инвалидности 3 группы (инвалид детства), установленной не позднее года со дня наступления несчастного случая;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица от любых причин, повлекшее назначение инвалидности 1 группы;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица от любых причин, повлекшее назначение инвалидности 2 группы;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица от любых причин, повлекшее назначение инвалидности 3 группы (инвалид детства);
- причинение Застрахованному лицу телесных повреждений в результате несчастного случая;
- временная утрата Застрахованным лицом трудоспособности;
- причинение вреда здоровью Застрахованного лица вследствие опасного заболевания, указанного в Перечне опасных заболеваний, которое было первично диагностировано в течение срока действия договора страхования.

Что получает человек, открыв накопительный счет в страховой компании?

Вот что получает человек, открыв накопительный счет в страховой компании:

- накопления, которые позволят ему обеспечить себя достойной пожизненной пенсией, выплачиваемой в любой стране по его желанию и в любых обстоятельствах, независимо от того, что происходит в стране и где он проживает;

- защиту своих близких от непредвиденных обстоятельств (страхование жизни клиента) и обеспечивает их существование, что бы с ним не случилось - то есть страховая защита;

- полную сохранность свободных средств, то есть защиту капитала, так как страховые компании ограничены законодательством в использовании привлеченных средств и не имеют права рисковать деньгами своих клиентов;

- гарантированное накопление на образование детей, на благосостояние семьи или просто для увеличения своего резервного капитала;

- страховую защиту с опциями, причем по желанию клиента могут быть внесены дополнительные опции: смерть, инвалидность, временная нетрудоспособность, телесные повреждения, госпитализация, наступившие в результате несчастного случая, освобождение от уплаты взносов, индексация - защита от инфляции;

- льготы по налогообложению, в соответствии со статьей 213 «Особенности определения налоговой базы по договорам страхования и договорам негосударственного пенсионного обеспечения» НК РФ части 2 главы 23: «...Суммы страховых выплат по договорам добровольного долгосрочного страхования жизни, заключенным на срок не менее пяти лет, не учитываются при определении налоговой базы»;

- конфиденциальность вкладов;

- капитализированную прибыль;

- гарантию вклада - как вашу собственность, то есть все ваши деньги (вклад + проценты) можете получить только вы или ваши наследники, определенные лично вами, и никто другой.

На что обращать внимание при заключении договоров накопительного страхования жизни

При заключении договора необходимо быть уверенным в том, что финансовое благополучие компании не пошатнется в ближайшие десятилетия. Конечно, самостоятельно оценить перспективы развития страховщика, тем более учитывая стремительно развивающиеся условия рынка отечественной

экономики, невозможно. Однако есть несколько критериев, которые помогут в той или иной степени оценить уровень рисков.

Прежде всего, это наличие государственной лицензии и официальной рейтинговой оценки надежности организации. Рейтинг представляет собой серьезное исследование, основывающееся на анализе взаимного влияния множества различных факторов: специфики деятельности компании, ее финансовых показателей, положение на рынке и так далее. Такие исследования проводят специальные рейтинговые агентства. В результате анализа компании присваивают «степень надежности»: например А, А+, А++. У каждой фирмы своя классификация рейтинговых классов. Существует пять рейтинговых агентств, проводящих подобные исследования: Standadart&Poog's, Moody's, FitchIBCA, WeissResearchInc., A.M. BestCo. Среди российских рейтинговых агентств следует выделить «Эксперт РА», «Интерфакс».

Помимо рейтинга необходимо поинтересоваться учредителями страховщика. Безусловно, компании, которые входят в состав финансовых холдингов, будут более стабильны: в случае денежных проблем смогут подставить плечо соучредители, материнские компании.

Важно выяснить, где компания перестраховывает риски. Суть перестрахования заключается в его распределении между несколькими организациями. Это делают для того, чтобы при осуществлении крупной выплаты по страховому случаю «первичным» страховщиком перестраховщик мог взять часть расходов на себя. Таким образом, понесенные убытки не приведут к банкротству компании и не лишат ее возможности отвечать по своим обязательствам перед другими клиентами. К сожалению, на сегодняшний день российский рынок перестрахования недостаточно развит, поэтому перестраховывать крупные риски в отечественных компаниях на данный момент практически невозможно. Лучше, если данную процедуру осуществляют в крупных западных компаниях.

Нелишним будет поинтересоваться, куда страховщик вкладывает полученные средства. Инвестировать деньги должны в надежные активы с минимальным показателем риска: государственные ценные бумаги (в том числе иностранных государств), банковские депозиты, недвижимость, драгоценные металлы.

Плюсы и минусы накопительного страхования жизни.

Теперь о плюсах и минусах такой системы. Традиционно страхование жизни делят на две группы: на страхование от НС (несчастного случая) - рисковое страхование, и страхование на случай дожития - Смешанное страхование.

Накопительное страхование – так называемый смешанный вид, объединяющий и страхование на случай НС и страхование на случай дожития. Из данной особенности вытекает основное преимущество накопительного страхования по сравнению с прочими способами накопления (например,

банковскими депозитами): одновременно с определенными инвестиционными возможностями полис гарантирует и страховую защиту. Помимо страхования жизни (в случае смерти клиента до окончания срока действия его страховки, наследники получают не только всю сумму сделанных накоплений, но и зафиксированную в договоре сумму страхового покрытия, причем весьма существенную - до 200 % от страховой суммы), в договор можно включить дополнительную защиту от других рисков, например от телесных повреждений, от риска потери трудоспособности, госпитализации. Также можно включить опцию «Освобождение от уплаты взносов в случае инвалидности». Это значит, что если в течении срока действия договора клиент по каким-либо причинам становится не трудоспособным (и в результате несчастного случая или заболевания наступает 1 или 2-я группы инвалидности) и больше не в состоянии выплачивать страховые взносы, то компания берет на себя обязательства по уплате страховых взносов. Данное условие представляется особенно интересно, если в семье только один кормилец.

Значительным преимуществом накопительных страховок является их свобода от налогообложения: выплаты по договорам добровольного страхования жизни (пять лет и более) не облагается налогом на доходы (но только в том случае, если условия договора не предусматривают периодических выплат в течении первых пяти лет). Доход же по банковским вкладам, превышающий ставку рефинансирования облагают налогом (п.2 ст.224 НК РФ).

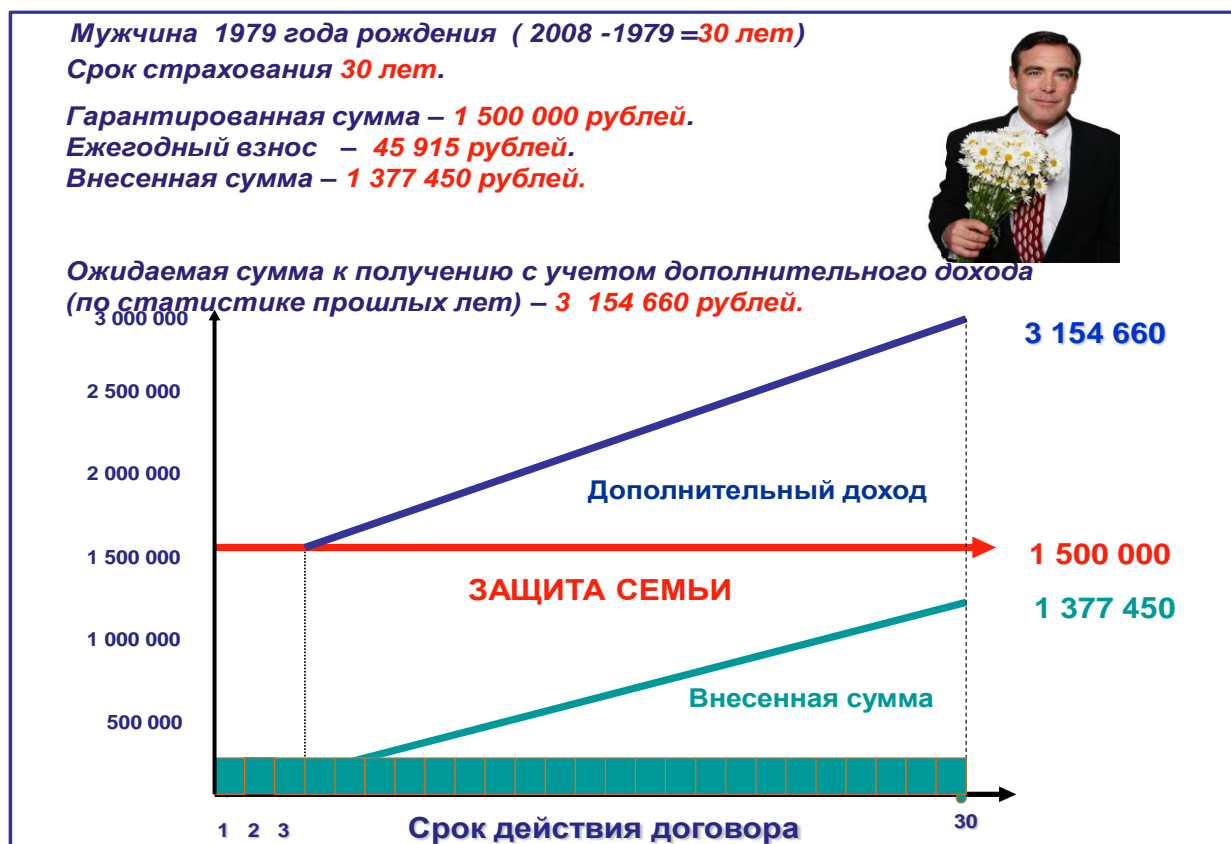
Часто в числе недостатков долгосрочного страхования жизни называют низкий уровень доходности. Действительно, по сравнению с банковскими депозитами, которые предлагают 7-11% годовых по вкладам в валюте, гарантированный инвестиционный доход по страховым полисам выглядит менее привлекательно (3-8%). Процентные ставки низки прежде всего потому, что страхование жизни – это длинный финансовый продукт, рассчитанный на пять, десять – двадцать лет и более. Оценивать доходность инвестиций на такой долгий срок достаточно сложно. Справедливости ради отметим, что считать депозиты средством исключительно краткосрочных вложений было бы ошибочно. Действительно, банки заключают договоры на меньший срок, чем страховые компании, однако по его истечении депозитный договор можно пролонгировать, правда, иногда под более низкий процент по договору.

Не стоит забывать о том, что ни один банк не гарантирует страховую защиту жизни клиенту и его близким, что является одним из наиболее привлекательных моментов долгосрочного страхования жизни. Также одним из преимуществ является то, что в случае ухода клиента из жизни, наследникам выплачивается сумма, которую клиент хотел получить по окончании действия полиса вместе с инвестиционным доходом в течении двух недель после наступления данного случая, в отличие от вкладов в другие финансовые инструменты, где придется ждать минимум шесть месяцев до вступления в наследство. Также накопления в долгосрочном страховании жизни не делятся при разделе имущества и не конфискуются по решению суда.

Накопления в долгосрочном страховании жизни также защищены от инфляции специальной опцией, выбираемой клиентом по его желанию, что выгодно их отличает от банковских депозитов

Примеры накопительного страхования жизни.

Пример 1- действия Программы накопительного страхования жизни (взносы в рассрочку)



Независимо от того, сколько раз и какие суммы будут выплачены клиенту за период действия страхового полиса, все деньги оплаченные клиентом в страховую компанию по окончании действия договора страхования **ВОЗВРАЩАЮТСЯ!!! И С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДОХОДОМ!!!**

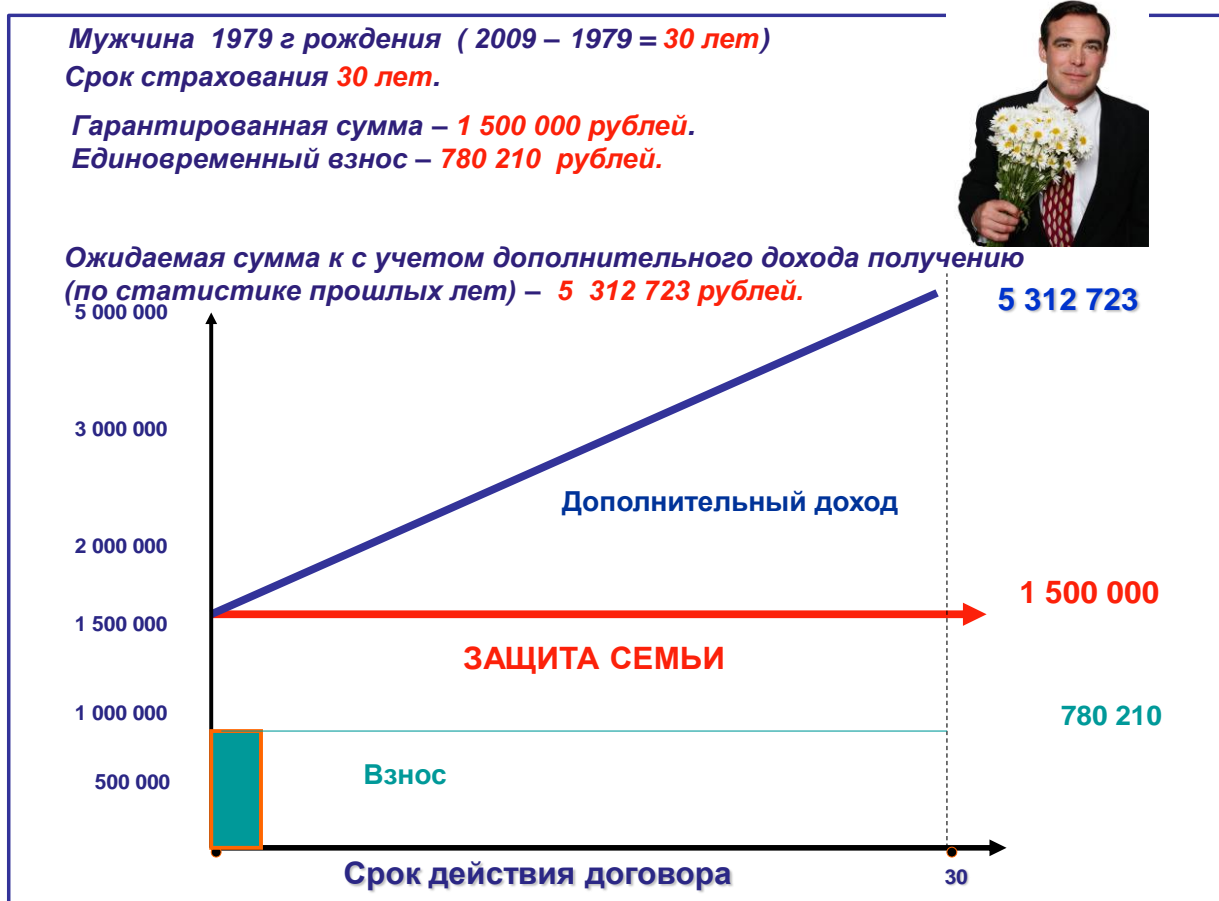
Весь срок действия договора страхования (30 лет) семья была защищена суммой в 1 500 000 рублей. И при наступлении оговоренных в договоре страховых событий в результате НС с застрахованным – осуществлялись выплаты в процентах от 1 500 000 рублей.

(Пример 1 - перелом пальца- это 1% по Таблице страховых выплат. Т.е. застрахованный получит 10 000 рублей в течении 14 дней после сдаче в компанию страховщика документов на выплату страхового возмещения. Пример 2 - если в результате НС наступила инвалидность 1-я группа - застрахованный получит 100% от СС -1 500 000 рублей , 2-группы-застрахованный получит 1 125 000 рублей , при 3-группы инвалидности-застрахованный получит 50% от СС -750 000 рублей.)

Пример 2 - действия Программы накопительного страхования жизни (единовременный взнос)

Т.к. при таком взносе 30 лет «работает» с первого года 780 000 рублей ,за счет капитализации накопится значительно большая сумма, чем при 1-ом примере

Ожидаемая сумма к с учетом дополнительного дохода получению (по статистике прошлых лет) – 5 312 723 рублей.



Полученные суммы по завершению срока договора Накопительного страхования жизни можно получить полностью, или перевести получаемые выплаты по «дожитию» в рентные выплаты.

Индексация взноса

Годовой взнос 45 915 рублей.
Страховая сумма 1 500 000 рублей.

Возьмем коэффициент индексации - 9 %, тогда
взнос на следующий год - 50 047 рублей.

Разница 4 135 рублей

При этом страховая сумма тоже увеличивается
и примерно составит 1 620 000 рублей.

Разница 120 000 рублей