

Эхо Москвы / Передачи / Фактор риска / Вторник, 01.04.2008: Юлия Алехина, Александр Лельчук

<http://www.echo.msk.ru/programs/insurance/504798-echo.phtml>

Дата : 01.04.2008 11:14

Тема : **Страхование жизни**

Передача : **Фактор риска**

Ведущие : **Алексей Дыховичный**

Гости : **Юлия Алехина, Александр Лельчук**

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: 11 часов 14 минут в столице, добрый день. Алексей Дыховичный у микрофона. И мы сегодня говорим о страховании жизни. У нас в гостях Юлия Алехина - руководитель управления обучения СК «Ингосстрах-Жизнь». Здравствуйте, Юлия.

Ю.АЛЕХИНА: Здравствуйте.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: И Александр Лельчук - член правления гильдии актуариев и руководитель комитета по страхованию жизни. Здравствуйте, Александр.

А.ЛЕЛЬЧУК: Добрый день.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Говорим мы о страховании жизни. Работает СМС + 7985 970 45 45. Что такое страхование жизни и откуда это все зародилось – когда я это выяснил, я очень-очень удивился, откуда это все началось. Собственно говоря, благодаря страховой компании «Ингосстрах», информацию эту я получаю. Сейчас я поделюсь ею со слушателями.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

Зачатки личного страхования были известны еще древним римлянам. Там существовало религиозное общество поклонников Дианы и Литония. Общество это было довольно демократичное – туда могли вступать не только свободные люди, но и рабы. Они выплачивали вступительный взнос, и в случае смерти одного из членов общество хоронило его за свой счет. При этом часть денег передавалась наследникам. Кроме того, в древнем Риме существовали т.н. «кассы легионеров» - их страховало государство, но сами легионеры вносили определенный взнос, чтобы их родственники в случае смерти кормильца получили страховое возмещение.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Наверное, самый древний вид страхования. Читал я Тита Ливия, но вот это как-то все мимо меня прошло. Теперь знаю. Наверное, самое древнее это страхование.

Ю.АЛЕХИНА: Скорее всего, да. Если это началось с римских легионеров, действительно, это древний вид страхования. Если говорить о тех программах страхования жизни, которые мы видим сегодня, то им несколько сотен лет. Европа знала этот вид страхования. Россия знает его уже более 300 лет.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А можно как-то классифицировать? Я очень люблю, когда есть четкая классификация, когда все понятно – такое-то, сякое-то. Когда не размазано все в одной каше.

Ю.АЛЕХИНА: Мне тоже это очень близко. Можно выделить три крупных направления в страховании жизни. Это, в первую очередь, рисковое страхование, которое позволяет получить выплаты и компенсировать финансовые потери при наступлении непредвиденных и неприятных событий. Второй вид страхования – это накопительное страхование жизни, которое как правило сочетает в себе рисковый элемент с накоплениями. И третий крупный вид страхования – это пенсионное страхование, которое предназначено для того, чтобы получать пенсию в течение жизни, когда человек уже не работает.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А детское страхование?

Ю.АЛЕХИНА: Детское страхование – это накопительное страхование.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Это вариант накопительного?

Ю.АЛЕХИНА: Да, это вариант накопительного страхования. Совершенно верно.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Александр, чтобы было понятно – три варианта: рисковое, накопительное и пенсионное – чем они принципиально друг от друга отличаются?

А.ЛЕЛЬЧУК: Здесь можно было бы ответить так: рисковое страхование предназначено для защиты в случае, если с человеком произойдут какие-то неприятности или трагедия, смерть, например, - защита семьи...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Я прошу прощения, я вас перебыю. Мне вообще казалось, что любое страхование как раз на случай неприятностей, потому что по-другому страхование не должно работать. Мне так казалось.

А.ЛЕЛЬЧУК: Почти. Поэтому я с этого и начал. Накопительное страхование жизни предназначено и на случай защиты от неприятностей, и в том числе оно дает возможность получить накопление по результатам страхования даже в случае, если ничего плохого не произошло. А вот исключением из этого является пенсионное страхование, которое, в общем, предназначено как раз для тех, кому повезло в жизни. Пенсионное страхование позволяет получить пенсию в случае долголетия. То есть человек может жить до 80, до 90, до 100, до 120 лет, и он будет получать пенсию.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Есть такие счастливые случаи, да, но, правда, редко встречаются.

А.ЛЕЛЬЧУК: Так что пенсионное страхование действительно является исключением – оно предназначено не на случай неприятностей, а на случай как раз удачи.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Риск дожития.

А.ЛЕЛЬЧУК: Долголетия. Риск называется – долголетия. Но это, в общем, удача.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Так. А накопительное тогда? Рисковое – это, не дай, бог что-то случается. Или какая-то травма, или болезнь, или погиб. Да? правильно я понимаю? Пенсионное – это наоборот риск дожития, и чтобы это долголетие было обеспечено, соответственно, существует пенсионное страхование. А накопительное – это какой-то промежуточный вариант? Что это?

А.ЛЕЛЬЧУК: Накопительное можно рассматривать так: это рисковое плюс накопление. То есть накопительное предусматривает не только в случае...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Погодите. Тогда я выбираю накопительное. То есть что бы ни произошло. В любом случае наступает страховой случай. Тогда оно лучше, получается.

А.ЛЕЛЬЧУК: Оно лучше. Но оно дороже. Ничего ж даром не бывает. То есть тот, у кого хватает денег только на защиту, тот покупает только защиту. У кого есть еще деньги на долгосрочное накопление, может еще купить накопительное.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Теперь понятно. А что выбирают россияне? Рисковое страхование актуально в России?

Ю.АЛЕХИНА: Как правило, россияне на сегодня, по нашему опыту, выбирают все-таки чаще всего смешанное страхование – сочетание накопительного страхования с элементами рисков. И это то, что делает наш финансовый инструмент таким привлекательным, то, что отличает его от других финансовых инструментов. Если говорить о чисто рисковом страховании жизни, то действительно мы видим за последние годы, что спрос растет. Если его совсем не было 5 лет назад, то сейчас все-таки этот вид страхования становится более популярным.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Я знаю, как специалисты относятся к нашим голосованиям, но все равно. Вот накопительное – это же... ну, вот хочется сравнить с банковским депозитом. И по этому поводу я хочу устроить небольшое голосование у нас в эфире при помощи телефонов интерактивного голосования. И, собственно говоря, вопрос такой: какой способ вложения средств вы считаете более надежным? Давайте даже так: какой способ вложения средств вы для себя выбираете, предпочитаете? Какой лучше – банковский депозит, и тогда ваш телефон 660 01 13, или же полис долгосрочного страхования – 660 01 14?

ГОЛОСОВАНИЕ

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Голосование пошло. Итак, какой способ вложения средств вы считаете лучше – более

надежный, может, более доходный банковский депозит – 660 01 13, или же полис долгосрочного страхования жизни – 660 01 14? Рисковое меньше выбирают – не столь актуально.

Ю.АЛЕХИНА: Ну, наверное, оно актуально, но просто менее популярно. Не знаю, может, это связано со спецификой русского менталитета. Почему-то мы всегда думаем, что именно с нами ничего не случится. Если говорить о рисковом... да, сейчас Александр хочет дать комментарий по этому вопросу.

А.ЛЕЛЬЧУК: Вообще в мировой практике рисковое страхование чаще всего покупают те, у кого не хватает денег на накопительное. То есть молодежь покупает рисковое. Зачастую оно дает возможность перейти к накопительному просто автоматически, когда появятся деньги. Но если говорить о потребности, на мой взгляд, потребность в рисковом страховании в России гораздо выше, чем в развитых странах Европы или в Америке. Цифры совершенно поразительные: в трудоспособном возрасте смертность российских мужчин в семь раз превышает смертность японцев.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: В семь? То есть на одного трудоспособного умирающего жителя Японии умирает семь трудоспособных жителей России.

А.ЛЕЛЬЧУК: Да. На одну японку трудоспособного возраста...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Это в процентном соотношении или как? Нас просто больше... Хотя не намного.

А.ЛЕЛЬЧУК: Нет-нет, это именно смертность. То есть на тысячу человек умирает, допустим, один японец и семь русских мужчин в год.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А, вот это правильнее – на тысячу жителей Японии, условно говоря...

А.ЛЕЛЬЧУК: Да. Семь российских мужчин к одному японцу.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Единственное что – я напомним, что у нас идет голосование, и мы, в общем-то, сравниваем страхование с банковским депозитом, накопительное кредитование с банковским депозитом. Какой способ вложения вы считаете более надежным: банковский депозит надежнее, лучше, доходнее – 660 01 13, полис долгосрочного страхования жизни, только о страховании жизни мы говорим – 660 01 14? Еще пару минут давайте поголосуем. И нас как-то очень много умирает трудоспособного возраста.

А.ЛЕЛЬЧУК: Да, есть еще не менее интересные цифры. Я просил бы никого не считать, что это первоапрельская шутка. Смертность мужчин трудоспособного возраста в современной России находится на уровне смертности мужчин в Швеции в середине 19-го века. Не 20-го – 19-го.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Да, как-то это все... как-то очень грустно. Собственно говоря, сразу возникает вопрос: зачем нужно пенсионное страхование российским людям, если они не особо доживают до пенсии? Вот так вот, простите...

А.ЛЕЛЬЧУК: Ну да. Но здесь дело вот в чем. Дело в том, что даже когда продолжительность жизни была короче, чем сейчас, пенсионное страхование все равно имело смысл. Вот почему. Действительно, в современной России мужчины едва-едва доживают до пенсии или даже в среднем не доживают – средняя продолжительность жизни сейчас 59 лет. Но это совсем не значит, что люди находятся на пенсии минус один год. На самом деле, среди тех, кто дожил до пенсии, продолжительность жизни в среднем 13 лет, 60-летних мужчин. Причем с учетом инвалидов первой группы и всех. Поэтому среди тех, кто страхуется, то есть более мене чувствует себя здоровым и ожидает еще немало прожить, продолжительность жизни гораздо больше, чем 13 лет – 17, 18 лет. А отдельные люди живут и сто и больше лет. Поэтому страхование пенсионное имеет очень серьезный смысл.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Пожалуй, все, остановлю я наше голосование. Правы наши граждане, когда они выбирают накопительное, потому что как раз так вот оно и получается – что если что-то случается в трудоспособном возрасте, то тогда покрытие как рисковое работает, а если ничего не случается, слава богу, человек долго живет на пенсии, то тогда он получает пенсионное страхования. Так ведь получается?

А.ЛЕЛЬЧУК: Нет, они правы. Речь идет только о том, есть ли деньги на накопление. То есть когда у человека уже есть семья, может, есть ребенок, но еще нет денег на накопление долгосрочное, тогда ему нужно именно рисковое страхование жизни, чтобы защитить свою семью. А через некоторое время было бы естественно перейти к накопительному. То есть это зависит от материальных возможностей.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А возможен переход с одного вида на другой?

А.ЛЕЛЬЧУК: Разумеется, возможен. Просто рисковое возможно на короткий срок относительно. А накопительное затем – на длинный срок. Если человек планирует, допустим, что ему сейчас 25 лет, а годам к

30 ему имеет смысл иметь накопительное, тогда он покупает, скажем, на 5 лет рисковое, а в 30 покупает накопительное.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Дай бог, если ничего не случилось, те взносы, которые человек платит для получения полиса рискованного страхования, они как-то потом на накопительное переходят или нет?

Ю.АЛЕХИНА: Специфика рискованного страхования как раз в том и заключается, что это не возвратное страхование и взносы сравнительно маленькие. То есть это примерно 1-2% от размера страховой суммы. Именно поэтому оно дешевое. Это экономичный вид страхования. Эти взносы не возвращаются – так же, как это в автостраховании происходит или в имущественном. Хотя ряд компаний предусматривает – можно ввести такую скидку для клиента, чтобы повысить привлекательность продукта, – часть взноса вернуть. Но это удорожит продукт обязательно.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А накопительное – оно как накопление. И, собственно говоря, мы предложили нашим слушателям проголосовать – какой способ вложения вы считаете более надежным: банковский, то есть депозитный, или полис долгосрочного страхования жизни? Как вы думаете, что выбрали?

Ю.АЛЕХИНА: Конечно, страхование жизни.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Нет. Вот нет. Банковский депозит. Причем с очень большим отрывом: 86,9% проголосовали за банковский депозит, и 13,1% проголосовало за страхование жизни. Как вы думаете, почему?

Ю.АЛЕХИНА: Думаю, что это отражает уровень информированности людей о тех возможностях, которые дает страхование жизни.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Тогда расскажите, какие возможности дает и что дает. Как накопление происходит?

Ю.АЛЕХИНА: Сам вопрос: что лучше – страхование жизни или банковский депозит? – это вопрос из серии: что лучше – брюки или юбка, например? Потому что два этих финансовых инструмента роднит только то, что и то и другое имеет дело с деньгами населения. Все остальное разное.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: По мне лучше брюки. Вот если по мне.

Ю.АЛЕХИНА: По вам лично. Хорошо. На самом деле, у человека должно быть и то и другое. У финансово состоятельного человека, у грамотного человека должно быть и то и другое – эти два инструмента решают разные цели. Банковский депозит – это ликвидный инструмент, который обеспечивает краткосрочные накопления на 1-3 года на близкую цель. Долгосрочное страхование жизни накопительное – это долгосрочные гарантии и это параллельно защита от рисков и это элемент финансовой дисциплины, потому что человек, хочет он или не хочет, если он заключил договор, он создаст свой капитал к своему сроку. То есть инструмент не ликвидный – он не сможет воспользоваться всеми этими деньгами досрочно. Таким образом, человеку нужно и то и другое для решения разных задач в его жизни – и банковский депозит, и долгосрочное страхование жизни.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Другой вопрос... мы сейчас прервемся на новости, буквально через несколько секунд они начнутся. Я напомню, что у нас Юлия Алехина - руководитель управления обучения СК «Ингосстрах-Жизнь», Александр Лельчук - член правления гильдии актуариев, руководитель комитета по страхованию жизни. Другой вопрос, что в условиях инфляции... ой, не знаю. Но сейчас новости на «Эхе».

НОВОСТИ

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: 11 часов 35 минут. Ну что ж, поехали дальше. Мы говорим о страховании жизни, и сейчас уже о накопительном страховании – отдельный подвид такой, который вы назвали. Юлия Алехина - руководитель управления обучения СК «Ингосстрах-Жизнь», Александр Лельчук - член правления гильдии актуариев, руководитель комитета по страхованию жизни у нас в гостях. Итак, в условиях инфляции накопительное страхование. По СМС интересуются – вообще какова доходность по накопительному страхованию? Смысл?

А.ЛЕЛЬЧУК: Здесь дело вот в чем. Когда банк предлагает депозит, он предлагает его на год, и он знает, какова будет доходность его инвестиций. Когда страховая компания предлагает долгосрочное страхование жизни – на 20, на 30, на 40 бывает, она, конечно, не может знать, какова будет доходность в будущем. Поэтому страховая компания вынуждена предложить очень низкую гарантированную норму доходности – 3%, 3,5% - в зависимости от компании. Естественно, что при этом покупателю неинтересно покупать продукт, у которого такая низкая доходность...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Кажется, наши слушатели были правы.

А.ЛЕЛЬЧУК: Но страховая компания не может предложить больше, иначе она может разориться. Вместо этого она может предложить участие страхователей в ее доходах, и за счет полученных доходов она начисляет дополнительную доходность. Плюс гарантированность. По фактическим результатам. Это решает обе проблемы – это решает проблему клиентов, которые получают нормальную доходность в связи с тем, что компания делится с ними своей прибылью, это решает проблему компании, которая не в меньшей мере является проблемой клиентов, потому что компания, которая может не сохраниться и обанкротиться раньше, чем закончится срок...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Ее прибыль мало кому интересна, это да.

А.ЛЕЛЬЧУК: Прибыль никому не интересна, но вот надежность компании, то, что она через 20-30 лет выполнит свои обязательства, это очень важно.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: А как в договоре оговаривается, что там 10% от прибыли компании идет в фонд... или как это?...

А.ЛЕЛЬЧУК: Фактически это бывает по-разному. Бывает, что в договорах это оговаривается, бывает, что не оговаривается. Но естественно...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Сколько захотим, столько заплатим, тогда получается? Как? Вот должна быть... деньги счет любят.

А.ЛЕЛЬЧУК: Сейчас объясню. Во-первых, речь не идет о том, чтобы платить 10%. От инвестиционного дохода обычно платится процентов 70-80, а то и больше, клиенту. И только небольшая часть остается компании. Во-вторых...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Нет, ну есть еще акционеры всяческие.

А.ЛЕЛЬЧУК: Да, но они живут не на основную часть, а на небольшую часть. Если б они жили на основную часть, то клиентам было бы совершенно бессмысленно покупать страхование жизни. А что касается – записано или нет в договоре, даже в тех странах, где законодательно предписано, сколько должны платить, страховые компании платят больше. Потому что в условиях рынка гораздо эффективнее давления конкурентов, чем любые законодательные предписания. Компания должна иметь не только прибыль на продукт – она должна его продать. И каждый раз, когда она объявляет доходность, она показывает, что она заинтересована в клиентах или мало заинтересована в клиентах.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Ну сколько получается?

А.ЛЕЛЬЧУК: Ну, в зависимости от конкретного года.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Ну а в среднем?

А.ЛЕЛЬЧУК: Трудно сказать в среднем – кто-то объявляет 10, кто-то объявляет 7. В настоящее время доходность инвестиций не очень высокая. Не только в страховании. Доходность государственных ценных бумаг – всего 6,5%.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Мы можем поговорить еще о страховании детей как отдельном страховании, хотя вы сказали, что это вариант накопительного. Но есть одна страна, где особое отношение к этому виду страхования. Давайте об этом.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

В Англии страхование детей от несчастного случая и на случай смерти запрещено законом. Предполагается, что никакая сумма денег не может возместить родителям утрату ребенка или получении им травмы, а сама возможность нажиться за счет здоровья детей признается кощунственной.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Юлия, вы об этой стране хотели сказать, да? вы знали эту историю?

Ю.АЛЕХИНА: Нет, не совсем об этом. Я хотела сказать, что у нас в России накопительное страхование именно для детей пользуется очень большой популярностью, и эти программы - действительно лидеры продаж. Программа, как правило, ставит своей целью накопить для ребенка деньги к определенному сроку. Чаще всего, цель – это высшее образование, которое становится все дороже с каждым годом. Ну и также это

может быть просто старт жизни, подарок ребенку, первый взнос на квартиру или что-то в этом духе. Действительно, люди охотнее расстаются со своими деньгами, открывая именно детские программы. Но дети не являются кормильцами, они не являются источником дохода, поэтому эти программы, действительно, в первую очередь ориентированы на накопление. Если, не дай бог, с ребенком случится самое плохое, люди получают назад именно взносы, которые они внесли, но никакой наживы, никакой страховой суммы, выгоды никакой, скажем, в этом не будет. Если говорить о рисковом страховании детей, то у нас не Англия, у нас меньше социальные гарантии, скажем так, и у нас этот вид страхования тоже пользуется спросом. Мы не покрываем – в частности, если говорить о компании «Ингосстрах-Жизнь» - риск смерти ребенка, но мы покрываем риск инвалидности, получения травм или внезапной болезни. Деньги нужны в этих ситуациях для того, чтобы обеспечить качественную медицинскую помощь, чтобы кто-то из родителей мог остаться дома с ребенком, не работать. И эти программы у нас тоже очень популярны.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Правильно ли я понял, что накопительное страхование детей от накопительного страхования взрослых отличается тем, что для детей нет этой самой доходной составляющей?

Ю.АЛЕХИНА: Доходная составляющая есть. Нет страховой суммы по смерти. Скажем, если говорить о взрослом страховании, возможна такая ситуация, когда кормилец открывает себе программу, он делает один взнос – если он после этого умирает, семья получает выплату, которая может в разы превышать этот взнос – в 20 раз, в 30 раз...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Ну потому что буквально сразу после того, как застраховался, человек...

Ю.АЛЕХИНА: Да. Это смешанное страхование. Если говорить о детском страховании, то оно целиком ориентировано на создание накоплений в пользу ребенка. И если, не дай боже, с ребенком случится что-то плохое через год-два после заключения этого договора, все, что родители получают, это те взносы, которые они заплатили.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Это законодательно как-то определено или это такая практика просто у нас?

Ю.АЛЕХИНА: Я могу сказать, что это сложившаяся практика. Может быть, Александр даст какой-то комментарий по законодательству.

А.ЛЕЛЬЧУК: Нет, законодательной нет. Но вот если сказать лично мое мнение, то когда...

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Нет, логично, правильно...

А.ЛЕЛЬЧУК: ...когда отец страхуется на случай смерти, это и есть страхование в пользу детей. Поэтому фактически у нас специфика детского заключается в том, что это вид, в котором усиленна как бы роль накопительной части. А если человек заботится о ребенке, может, ему более разумно купить страхование именно свое.

А.ДЫХОВИЧНЫЙ: Ну что ж, спасибо вам. Юлия Алехина - руководитель управления обучения СК «Ингосстрах-Жизнь» и Александр Лельчук - член гильдии актуариев были у нас в гостях. О страховании жизни мы говорили. Спасибо.

[Полная версия: http://echo.msk.ru/programs/insurance/504798-echo/](http://echo.msk.ru/programs/insurance/504798-echo/)