

Страхование жизни – путь длиною в десятилетия

Введение

Основными функциями страхования жизни (в том числе пенсионного страхования), как известно, являются:

1. *Социальная защита*. В развитых странах социальная защита состоит из трех взаимодополняющих элементов: государственного социального страхования; группового (корпоративного) страхования и индивидуального страхования. С ростом продолжительности жизни и уменьшением среднего размера семьи роль страхования резко возрастает. Система государственной социальной защиты испытывает все большие трудности даже в богатых североевропейских странах.

Только широкое развитие страхования реально позволит сориентировать государственную социальную защиту на помощь наиболее незащищенным слоям населения, - обеспеченные группы населения должны о себе позаботиться сами. Для этого, в первую очередь, необходимо широкое развитие настоящего группового страхования жизни (т.е. рискованного страхования, предусматривающего выплаты только в случае смерти или нетрудоспособности застрахованного), а также группового пенсионного страхования.

Нелишне также отметить, что связанные с государственной системой социальной защиты налоги отнюдь не стимулируют людей лучше и больше работать.

2. Программы долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования являются важнейшим механизмом *долгосрочного накопления* для населения, обеспечивающим привлечение в экономику страны столь необходимых для нее «длинных» денег. В странах с высоким уровнем развития страхования жизни и негосударственного пенсионного обеспечения страховые компании и пенсионные фонды являются одними из основных инвесторов в государственные ценные бумаги и акции предприятий. В частности в Великобритании на долю пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни приходится 55% акций предприятий (см. также статьи /2, 5/).

Никто, по крайней мере на словах, не оспаривает необходимость развития страхования жизни в России в том числе и в Правительстве Российской Федерации и Государственной думе. Тем не менее, «воз и ныне там».

I. Основные этапы развития страхования жизни в России

В развитии страхования жизни в России можно выделить следующие этапы.

1. Этап цивилизованного развития страхования жизни в дореволюционной России, прерванный в 1917 году.

2. Страхование жизни в Советское время хотя и было довольно широко развито, тем не менее имело свою «социалистическую» специфику. Основной и практически единственной его целью являлось накопление некоторой, как правило небольшой (300, 500, 1000 руб.) суммы к совершеннолетию детей или на крупную покупку – цветной телевизор, дача, первый взнос за кооперативную квартиру и т.д. Основным достоинством страхования жизни как средства накопления являлась возможность ежемесячно откладывать небольших суммы денег, которые, в отличие от денег «под подушкой», нельзя растратить. Полностью отсутствовало чисто защитное страхование на случай смерти – в случае смерти люди могли рассчитывать на то, что государство окажет их близким некоторую материальную помощь.

3. В начале девяностых годов высокая инфляция обесценила имевшиеся схемы страхования и классическое (настоящее) страхование жизни практически прекратилось. Вместо него стали широко практиковаться разнообразными зарплатные, а также краткосрочные инвестиционные схемы.

На освободившемся Российском рынке начали нелегально работать такие зарубежные страховые компании как Fortuna, Medlife, Mercug, которые предлагали «долларовые» страховые продукты.

В 1995 –1996 году российские страховые компании начали предлагать номинированные в долларах США страховые продукты и рынок реального индивидуального страхования жизни начал оживать. Кроме того постепенно формировался и рынок реального группового страхования жизни, предусматривающего выплаты на случай смерти застрахованного и/или групповые пенсионные схемы. Страховые резервы по страхованию жизни инвестировались в ГКО, которые давали высокий инвестиционный доход в твердой валюте.

4. После крушения 17 августа 1998 года системы государственных ценных бумаг резко ухудшилась инвестиционная ситуация в стране, что привело к отказу ряда, хотя и не всех, страховых компаний от продажи

номинированных в валюте полисов долгосрочного страхования жизни. Начался новый, современный, этап развития страхования жизни.

Прежде чем перейти к анализу причин низкого уровня развития страхования жизни в России рассмотрим ситуацию в разрезе видов страхования жизни.

II. Основные виды страхования жизни

II.1. Групповое страхование жизни

К сожалению в России групповое (коллективное) страхование жизни как правило ассоциируется с «зарплатными схемами», которые по разным оценкам составляют от 80% до 99% от общего объема взносов по страхованию жизни /1, 3/. Основными элементами «настоящего» группового страхования жизни являются:

- 1) Страхование на случай смерти застрахованного. Страховое обеспечение выплачивается только в случае смерти застрахованного – выплаты по дожитию отсутствуют. Срок страхования, как правило, 1 год с ежегодной пролонгацией договора.
- 2) Пенсионное страхование. Другие варианты накопительного страхования для группового страхования имеют гораздо меньшее значение.

Страхование на случай смерти, являющееся основой группового страхования жизни, при разработке нормативных актов обычно просто забывается – говоря о страховании жизни как правило имеют ввиду только накопительные варианты.

Действующее в настоящее время налогообложение приводит к тому, что взнос по групповому страхованию жизни обходится предприятию дороже, чем выплата заработной платы. В результате страхование на случай смерти застрахованного получило очень слабое развитие, а групповое пенсионное страхование практически отсутствует. Периодически появляются клиенты, например дочерние предприятия зарубежных фирм, заинтересованные в организации групповой пенсионной схемы для своих сотрудников. Однако, после прояснения налогов, такое желание почему-то пропадает.

II.2. Индивидуальное страхование жизни

II.2.1. Чисто защитное (рисковое) страхование на случай смерти. В странах с высоким уровнем развития страхования его доля доходит до 40-50% от общего количества договоров страхования жизни. Особенно характерно заключение договоров страхования на случай смерти для молодых родителей, которым нужно защитить детей на случай утраты кормильца, но не по карману высокие взносы накопительного страхования жизни. В дальнейшем, по мере увеличения семейных доходов, они стараются перейти на накопительное страхование жизни. Поэтому многие договоры страхования на случай смерти содержат дополнительное условие о возможности их преобразования в накопительное страхование.

Как уже говорилось выше, страхование на случай смерти в СССР отсутствовало. Может быть поэтому оно не получило широкого распространения и сейчас, хотя со страховой точки зрения – высокая потребность в страховой защите в связи с очень низким уровнем государственных гарантий и низкий уровень доходов большинства населения – объективная потребность в этом варианте страхования очень высока.

Примечание. В соответствии с вышесказанным мы не можем согласиться с авторами статьи /1/, что поскольку страховые полисы имело более 70% работающего населения, отсутствие культуры страхования жизни у российского населения является мифом,. На наш взгляд у российского населения была и есть только «культура накопления» с использованием страхового полиса.

II.2.2. Накопительное страхование жизни В отличие от страхования на случай смерти, накопительное страхование жизни предусматривает выплату страхового обеспечения как в случае смерти так и по дожитии застрахованного до конца срока страхования. После начала страхования в валютном эквиваленте с начислением дополнительного инвестиционного дохода этот вариант страхования стал достаточно привлекателен для клиентов и получил некоторое, хотя и очень далекое от реальных возможностей рынка, развитие. Им занимается ряд известных страховых компаний, таких как РОСНО, РЕСО-Гарантия, ПСК, АIG-Россия и т.д. Основным препятствием для его развития являлось недоверие клиентов к долгосрочным инвестициям, которое еще более усилилось 17 августа 1998 года.

II.2.3. Кредитное страхование жизни Кредитное страхование жизни предназначено для защиты семьи – владельца купленного в кредит имущества (в особенности жилья) на случай смерти или нетрудоспособности заемщика. Как правило, кредиты на покупку жилья без страхования жизни заемщика не выдаются, поэтому можно ожидать, что с развитием ипотеки, этот вариант страхования получит достаточно широкое развитие.

III. Что мешает развитию страхования жизни в России?

Основные проблемы, препятствующие развитию страхования жизни, можно подытожить следующим образом.

1. Неблагоприятное, а по групповому страхованию жизни – фактически запретительное, налогообложение страхования жизни.
2. Отсутствие надежных инвестиционных инструментов, пригодных для размещения резервов по страхованию жизни.
3. Отсутствие традиций страхования жизни – как уже говорилось выше в Советское время страхование жизни использовалось как чисто накопительный инструмент.
4. Недоверие к долгосрочным инвестициям.
5. Высокая инфляция с периодическими скачками курса доллара.
6. Относительная малочисленность среднего класса.
7. Недостаток квалифицированных страховых кадров.
8. Слабое развитие потребительского кредита, особенно кредитов на приобретение жилья.

В данной статье невозможно осветить все эти вопросы, поэтому мы коротко остановимся на первых двух.

IV. Налогообложение страхования жизни

В фундаментальной работе по страхованию жизни /B&S/ сказано: «Ввиду их важной социальной роли ... страхованию жизни и аннуитетов даются определенные налоговые льготы». В России индивидуальное страхование жизни не имеет никаких налоговых льгот, а групповое страхование обходится предприятию дороже, чем выплата заработной платы. Поэтому на первый взгляд российский подход к налогообложению в корне отличается от зарубежного. Однако, в вышеприведенной цитате есть пропуск. Полностью цитата звучит так «Ввиду их важной социальной роли, **при условии использования по назначению**, страхованию жизни и аннуитетов даются определенные налоговые льготы». Поэтому предложения по налоговому стимулированию **реального** страхования жизни должны отвечать двум критериям:

- Способствовать развитию реального страхования жизни;
- Не способствовать развитию зарплатных схем.

Вашему вниманию предлагается схема налогообложения группового страхования жизни, которая на наш взгляд отвечает этим критериям. Она построена на следующих принципах:

1. Взносы, уплачиваемые предприятием по страхованию жизни своих сотрудников являются частью их материального вознаграждения и, поэтому, как и заработная плата, относятся на себестоимость.
2. Групповое страхование жизни покрывает только наиболее важные социально-значимые страховые риски, такие как: смерть застрахованного и пенсия по возрасту или по нетрудоспособности.
3. Групповое страхование жизни должно соответствовать принципу социальной справедливости – страхование жизни не должно быть средством материального вознаграждения ограниченной группы сотрудников, например руководства.
4. С точки зрения государства выплата части материального вознаграждения в виде страхования жизни означает, что с государства снимается часть проблем по социальной защите населения. Поэтому государству стимулирует групповое страхование жизни налоговыми льготами.
5. Естественным показателем, на котором основываются ограничения на допустимый объем взносов по страхованию жизни, является фонд оплаты труда предприятия.

Прежде чем перейти к конкретным предложениям по налогообложению, кратко остановимся на вопросе, почему данный подход не приведет к развитию зарплатных схем. Здесь ключевым моментом является пятый принцип. Если допустимый объем взносов по страхованию жизни будет ограничен, например, 25% от фонда оплаты труда, то это будет означать, что для того, чтобы получить налоговые льготы на некоторую сумму взносов по страхованию жизни В, работодатель должен будет выплатить заработную плату (и уплатить все отчисления во внебюджетные фонды, а также удержать подоходный налог) в размере четырех В.

Следовательно, этот подход будет давать налоговые льготы только предприятиям, честно выплачивающим заработную плату сотрудникам.

Необходимо обратить особое внимание на групповое страхование на случай смерти и для стимуляции *настоящего* группового страхования жизни освободить (по примеру стран с высоким уровнем развития страхования жизни, например США, Великобритания) страховые взносы по данному варианту страхования от всех видов налогов и платежей во внебюджетные фонды. Дополнительным основанием для этого, является тот факт, что страхование на случай смерти застрахованного по своей социальной значимости никак не уступает страхованию медицинских расходов, которое в настоящее время такое освобождение имеет.

На западе существует простая схема налогообложения пенсионного страхования:

- уплачиваемые работодателем пенсионные взносы исключаются из налогооблагаемой базы предприятия и на них не платятся взносы во внебюджетные фонды;
- сотрудники не платят подоходный налог, как на взносы уплаченные работодателем, так и на взносы уплаченные ими самими;
- пенсионные выплаты включаются в совокупный доход выгодоприобретателя.

Для того, чтобы получить эти налоговые льготы, пенсионный план предприятия должен удовлетворять ряду критериев, главными из которых являются выполнение критериев 2, 3 и 5.

Во многих странах запада взносы по индивидуальному страхованию жизни также имеют определенные налоговые льготы. В связи ограниченностью размеров данной статьи, мы не будем здесь останавливаться на этом вопросе. Отметим лишь, что как и для группового страхования жизни вполне можно построить такую систему налоговых льгот, которая будет стимулировать только реальное страхование жизни.

V. Инвестиции

Вопрос инвестиций и их гарантий – очень сложный и серьезный вопрос и в данной статье мы ставили перед собой только одну задачу - показать наличие широкого спектра возможных решений (см. также статьи /2, 4, 5/).

Для того, чтобы обеспечить доверие населения необходимы серьезные, ясные для потенциальных клиентов, гарантии возвратности вложенных средств и начисленных на них процентов. В качестве примера можно было бы привести: использование собранных средств только для повышения валютных запасов Центрального банка РФ; использование, по примеру ипотеки, для гарантии этих вкладов принадлежащей государству недвижимости, акций доходных предприятий нефтегазовой отрасли и т.д. Страховые компании должны приобрести права институциональных инвесторов, иметь возможность конвертации рублей в валюту, вложения средств страховых резервов в жилищное строительство, ипотеку, может быть создан специальный фонд при Министерстве финансов, выпущены специальные «страховые» ценные бумаги с характеристиками, соответствующими обязательствам по долгосрочному страхованию жизни – такой подход успешно использовался в ряде стран, например Израиле и т.д. Не исключено, что одним из гарантов инвестиций по страхованию жизни могли бы стать международные финансовые институты.

В ряде публикаций рассматривается также вопрос о частичном размещении накопительной части резервов по страхованию жизни за рубежом /4, 5/, что безусловно помогло бы решить проблему инвестиций для страховщиков и страхователей, но не для государства в целом. Как вариант, можно было бы рассмотреть вопрос о разрешении страховщикам вкладывать свои деньги в крупные надежные зарубежные компании, имеющие серьезные инвестиционные проекты в Российской Федерации.

В публикациях практически не рассматривается вопрос о накопительном страховании жизни в рублях. В то же время страны Восточной Европы, развивают страхование жизни в национальной валюте, причем ряд из них, в особенности Польша и Словакия, достигли определенных успехов. Надо отметить, что практически во всех этих странах был период высокой инфляции, а в некоторых, например в Румынии, высокая инфляция сохраняется и в настоящее время. Для компенсации негативного влияния инфляции в ряде стран страховщики успешно используют механизм индексации страховых взносов и страховых сумм, разработанных в Европе в 80-х годах /6/.

Заключение

Реальное страхование жизни в России все еще делает свои первые шаги. Для его развития необходима серьезная совместная работа страховщиков, законодательной и исполнительной власти. В качестве одного из первых шагов считаем необходимым разработать, совместно с налоговыми органами, стимулирующее налогообложение страхования жизни, не создающее в то же время дополнительных возможностей для «зарплатных схем».

Хотелось бы также отметить, что страхование жизни в иностранной валюте вносит в него дополнительный валютный риск. Этот риск усиливается долгосрочной природой накопительного страхования

жизни (сроки страхования 10, 15, 20 и более лет), поскольку страховщик не знает условий валютных инвестиций в будущем. В связи с этим авторам представляется более перспективным развитие страхования жизни в национальной валюте, даже с учетом сложностей настоящего момента.

Литература

1. В. Демченко, Е. Решетин, М. Адамович Панорама страхования «Долгосрочное страхование жизни». Специальный проект, выпуск N3. // Эксперт N25, 1999.
2. С. Завриев О государственной поддержке долгосрочного страхования жизни. // Финансы N 6, 1999, с. 44-47.
3. А. Зубец Зарплатные схемы это не страхование. // Финансы N 4, с.44-45.
4. Н. Левант Страхование жизни: как вернуть доверие страхователей? // Финансы N 1, 1999.
5. Н. Николенко Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России. // Финансы N 2, с.38-43.
6. Life insurance with Increasing Benefits // A publication of the Munich Reinsurance Company, 1995.