

Текст Анастасии ПАНКОВОЙ / Фото Fotobank (GettyImages)

# накопить и приумножить

На первый взгляд, идея откладывать каждый месяц небольшую сумму денег в течение долгого времени, чтобы потом, в определенный момент, получить сразу и много, выглядит довольно привлекательно. Но все же неспроста в русском языке слово «страхование» имеет корень «страх».

[перейти на следующую страницу >>>](#)

Перспективы страхования жизни в России неоднозначны. С одной стороны, и чиновники, и страховщики в один голос говорят о наступлении в ближайшие годы бума долгосрочного страхования жизни, связанного с ростом доходов населения и появлением «свободных» средств для инвестирования. А с другой стороны, статистика свидетельствует об обратном и фиксируют «средние» показатели темпа роста популярности этих услуг на рынке.

Несмотря на это, все больше специализированных компаний предлагают своим клиентам новый продукт — накопительное страхование жизни, суть которого сводится к довольно простой схеме: в течение определенного договором времени (обычно 10–20 лет) клиент перечисляет страховщику средства (ежемесячно, ежеквартально или ежегодно), которые копятся, инвестируются и приносят определенный доход. Выплаты производятся ежемесячно, ежегодно или одной суммой в определенный срок. Делая выбор, нельзя забывать, что от срока выплат зависит размер страховых взносов и начисляемый процент, а следовательно, и сумма, которая будет выплачена в итоге.

Накопительное страхование разделяется на смешанное страхование жизни и пенсионное страхование. Смешанное страхование предполагает, что выплата накопившегося в страховой компании капитала производится по достижению застрахованного лица определенного возраста и конца срока действия договора, либо при наступлении страхового события, предусмотренного договором (потеря трудоспособности или смерть). В случае пенсионного страхования основные выплаты страхового обеспечения производятся по выходу на пенсию застрахованного лица.

Стоит учитывать и тот факт, что страховка составляется строго индивидуально и учитывает множество факторов (пол, возраст, состояние здоровья). Например, курящему мужчине 45 лет страховка будет стоить дороже, чем молодому человеку. Женщинам страхование жизни обходится дешевле, чем мужчинам, так как по статистике продолжительность жизни женщин на 10–12 лет больше.

Страхование жизни можно сравнить с накопительным вкладом в банке, так как главной целью обеих программ является аккумулярование и сохранение стратегических вложений. Но, если ставка по доход-



В СЛУЧАЕ НАСТУПЛЕНИЯ СТРАХОВОГО СОБЫТИЯ НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОГРАММЫ ИМЕЮТ ОЧЕВИДНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО: ЗАСТРАХОВАННЫЙ ПОЛУЧИТ СТРАХОВКУ В РАЗМЕРЕ СУММЫ, КОТОРУЮ СТРАХОВАТЕЛЬ ПЛАНИРОВАЛ НАКОПИТЬ

ности накопительных страховок, оформленных на 10–30 лет, не изменяется в течение времени, то банки обычно оставляют за собой право изменять ставки по вкладам в зависимости от ситуации на рынке при контрактах, оформленных на 3–4 года. Также страховая компания зачисляет на счет клиента только часть уплаченного взноса, который может инвестировать «с целью приумножить», а часть списывает в свою пользу для покрытия «страхового риска». Большинство программ накопительного страхования могут предложить гарантированную доходность только 5%, что гораздо ниже, чем у банковских депозитов — около 8%, и в несколько раз ниже доходности на рынке ценных бумаг.

Однако при наступлении страхового события (гибели или потери трудоспособности страхователя) накопительные страховые программы имеют одно очевидное преимущество, при котором застрахованное лицо (выгодоприобретатель, наследник) получает страховку в размере той суммы, которую страхователь планировал накопить, независимо от оплаченных взносов.

Несмотря на достаточно низкую доходность накопительного страхования по сравнению с другими формами вложений, оно может быть достаточно эффективным инструментом планирования наследства. Например, при заключении договора по накопительному страхованию жизни в пользу любого третьего лица, в случае смерти страхователя, сумма выплаты страховки не попадет под закон об обязательной части наследования, что позволяет обеспечить детей от первого брака, дальнего родственника или близкого друга. Накопленная сумма так же не подлежит конфискации ни при каких обстоятельствах.

Даже принимая во внимание все плюсы и выгоды накопительного страхования жизни, по мнению страховых агентов, этот продукт на сегодняшний день остается одним из самых непопулярных: клиента трудно убедить в том, что страховая компания надежнее, чем банк, а полис интереснее вклада. Такому положению дел есть объяснения. Одна из причин — это низкая осведомленность людей об условиях конкретных страховых программ, их плюсах и минусах, а также нюансах (например, никто не задумывается о том, что именно из страховых взносов клиентов страховые компании получают оплату своего труда). Другая причина — менталитет россиян. Многие не хотят страховать свою жизнь из суеверных соображений: застраховал жизнь, значит, навлек беду. Однако все же ключевым фактором при страховании жизни остается вопрос доверия к страховым компаниям в частности и национальной финансовой системе в целом. В России люди привыкли надеяться только на себя, поскольку не раз были свидетелями или даже жертвами финансовых крахов, при которых простые люди теряли все, что копили многие годы. Даже при отсутствии налогов (накопительный вклад не облагается налогами) и высоком уровне обещанной доходности люди неохотно отдают свои деньги в управление компаниям, так как еще не совсем уверены в их способности эффективно работать в течение дли-

тельного времени. Для того, чтобы изменить ситуацию, страховые компании должны иметь безупречную репутацию и хорошие отзывы клиентов.



**Дарья Сергеева,**  
Исполнительный директор по развитию страхового бизнеса Страховой группы «УРАЛСИБ»

— Как правило, состоятельные люди довольно прагматичны, и не боятся обсуждать тему своей смерти. Более того, стараются еще при жизни обезопасить и обеспечить своих родных, оформив все необходимые бумаги. Но, в любых ситуациях могут возникнуть неожиданности. Во-первых, даже если при жизни страхователь полностью полагался на порядочность своих партнеров по бизнесу, после его смерти бывшие коллеги могут обмануть родственников, умышленно уменьшив долю в бизнесе или вообще о ней умолчать. Также партнеры могут оказать только разовую помощь семье умершего, вместо ожидаемой постоянной поддержки. В-третьих, семья может столкнуться с необходимостью продать какое-то имущество своего покойного родственника. В этом случае могут возникнуть следующие препятствия: если умерший не оставил завещания, то при вступлении в права наследования через полгода родные неожиданно могут узнать о существовании других претендентов. Кроме того, при срочной продаже имущества и заключении «быстрых» сделок риэлторы, ювелиры, коллекционеры и другие заинтересованные лица обычно сильно занижают цену. В-четвертых, в случае возникновения кризисной ситуации (банкротство, «серые» сделки) налоговые органы, как правило, накладывают арест на имущество и счета. При страховании жизни деньги, находящиеся в программе, не подлежат конфискации и при разводе супругов не делятся. И в-пятых, безусловно, программа накопительного страхования обеспечивает защиту жизни и здоровья. А в случае смерти страхователя, деньги выплачиваются в течение двух недель после подачи всех документов в компанию всем наследникам, которых клиент указал сам, независимо от степени родства.