**УДК 368.911.4 / ББК 65.271**

 **Гайнулина А. Ж.**

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

*Аннотация: Предметом исследования данной статьи является относительно новый продукт для российского финансового рынка - инвестиционное страхование жизни, которое совмещает одновременно свойства полиса накопительного страхования жизни и инвестиций на фондовом и срочном рынках. В статье рассмотрены положительные и отрицательные стороны инвестирования в данный инструмент.*

*Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни, банковские вклады, индивидуальные инвестиционные счета, мисселинг, Unit-Linked.*

Рассматривая пути распределения сбережений частных лиц, можно заметить, что банковские вклады являются довольно устоявшимися, имеющими наибольшее доверие, консервативными способами сохранения денежных средств. Данное обстоятельство легко объясняется, тем, что на начальном пути развития фондового рынка в России (в конце прошлого века), отношение населения к более рисковым способам вложений было значительно подорвано из-за слабости нормативной-правовой базы, отсутствия необходимой степени государственного правового регулирования на фондовом рынке, кризис 1998 года также стал причиной падения доверия граждан к вложению в ценные бумаги.

В настоящее время наблюдается уменьшение склонности людей к тому, чтобы вкладывать деньги во вклады банков. Причины этого кроются в уменьшении ключевой ставки Центрального Банка и как следствие уменьшении доходности по рублевым и валютным вкладам, проведение очищения банковского сектора от ненадежных и слабых банков. Привыкшее к двузначным значениям доходности по банковским вкладам населении менее охотно держит свои средства в данных продуктах. За период 2013-2017 гг. темп прироста остатков средств по вкладам составил 54,05 %. [6]

Для поддержания потребности вкладчиков в прежней высокой доходности выдвигается в некоторой степени альтернатива в виде инвестиционного страхования жизни.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) – это инвестиционно-страховой продукт, по которому страховыми случаями признаются дожитие застрахованного до окончания действия страховой программы или смерть застрахованного. При наступлении страхового случая выгодоприобретателю выплачиваются внесенные прежде взносы и дополнительный инвестиционный доход. Обычно срок действия такой программы составляет 3-5 лет. Во многих случаях, при наступлении несчастного случая, повлекшего за собой смерть застрахованного страховыми компаниями предусмотрена двукратная выплата страховой суммы.

По своему внутреннему устройству инвестиционное страхование жизни является простейшим структурированным финансовым продуктом. Определенная часть страховой премии инвестируется страховой компанией в государственные облигации или надежный банковский депозит, наращенная сумма обеспечивает выплату внесенной страховой премии. Оставшаяся часть расходуется на оплату расходов, связанных с выпуском этого продукта и покупку опционов, которые предоставят инвестиционный доход.

В ряде случаев для этих целей приобретаются внебиржевые опционы, где базовыми активами выступают паи зарубежных взаимных фондов, индексы акций и облигаций, товары, корзины акций, акции европейских или американских компаний. От того насколько верно будет спрогнозирован ход развития событий на рынке данных активов будет зависеть будут ли оправданы ожидания страхователей или же нет.

Выплачиваемый по окончании действия программы дополнительный инвестиционный доход может быть определен по следующей формуле:

$$Дополнительный доход=Взнос клиента ∙КУ ∙ \frac{ЗБИ-НЗБИ}{НЗБИ}$$

Где:

КУ – коэффициент участия,

ЗБИ – значения базового индекса (актива) на дату окончания инвестирования,

НЗБИ – значение базового индекса (актива) на дату начала действия страховой программы.

На сегодняшний день рынок инвестиционного страхования жизни в России очень молодой. Основным каналом дистрибуции продуктов этого рынка является банковский сектор. Банки имеют клиентскую базу, имеющих якорную привязку к определенному финансовому институту и некоторую степень доверия. Также стремление банков быть страховыми агентами в этом виде страхования подкрепляется очень высокими комиссиями от продаж, сравнительно меньшей выгодностью вкладов, связанных с затратами на страхование и малым спросом на кредиты у потребителей[3].

Инвестиционное страхование жизни имеет множество преимуществ для страхователей:

1. Гарантия возврата вложенных средств. Данный продукт, является промежуточным звеном между привычными продуктами с низким риском, такими как вклады в банках или государственные облигации, и инструментами, дающими намного большую доходность, но имеющими более высокий риск. Инвестиционное страхование жизни гарантирует полную возвратность вложенных средств за счет того, что данное условие является обязательной частью договора, также этому способствует наличие в сторонах такого процесса перестраховочной компании, которая дополнительно обеспечивает осуществление страховых выплат;
2. При осуществлении инвестиций на финансовых рынках отсутствие достаточного уровня опыта и знаний не позволяет достичь такой же нормы доходности, которую могут предоставить полисы ИСЖ;
3. Инвестиционное страхование жизни позволяет достичь высоких и неограниченных норм доходности в случае срабатывания инвестиционной стратегии определенного продукта;
4. Инвестиционные стратегии постоянно находятся под управлением профессиональных специалистов в результате чего при негативном развитии событий, к примеру, капитал может быть переложен из акций перспективных компаний в государственные облигации, и при стабилизации ситуации - обратно;
5. Взносы страхователя на основании ст. 143 и 128 ГК РФ являются юридически неприкосновенными на протяжении действия полиса. В случае возникновения таких событий, как развод, судебный раздел имущества, арест, налоговые взыскания, денежные средства страхователя в полной мере сохраняются и передаются по окончании действия полиса к выгодоприобретателю;
6. Страхователь вправе назначить выгодоприобретателем любое физическое лицо, а также поменять его в любой момент. При этом, если происходит страховой случай, связанный со смертью застрахованного лица, тогда страховщик производит выплаты наследникам, если они являются выгодоприобретателями, не через полгода, а гораздо раньше.
7. Для инвестиционного страхования жизни имеются налоговые льготы, предусмотренные ст. 213 НК РФ.

Во-первых, таковой является налоговый вычет от вносимой суммы, но не более 120000 руб. То есть страховщик имеет возможность получить обратно от уплаченного или предстоящего к уплате налога на доходы физических лиц не более 15600 руб.

Во-вторых, дополнительный инвестиционный доход облагается налогом на доходы физических лиц по ставке 13 % не полностью, а лишь в части превышения средней за период ключевой ставки ЦБ РФ.

В-третьих, если клиент уходит из жизни, то в этом случае выплаты от страховой компании выгодоприобретателю налогом не облагаются.

1. При наступлении страхового случая по риску «Смерть в результате несчастного случая» выгодоприобретателю может быть выплачено 200 % страховой суммы;
2. Инвестиционное страхование жизни может выступить средством для осуществления долгосрочных целей, таких как длительный уход за пожилыми людьми, расходы на получение образования детей, покупку недвижимости и т.д.;
3. Многие страховые компании создают возможность для страхователей управлять своим продуктом, то есть существуют такие функции как фиксирования достигнутой прибыли, либо установление какого-либо порога роста прибыли при котором она автоматически снимается. [4]

Срок действия полиса инвестиционного страхования жизни довольно продолжительный и составляет 3-5 лет. Это позволяет получить государству и реальному сектору российской экономики источник длинных денег. Вовлечение страхователей в данный продукт позволяет стимулировать развитие финансовых рынков, и способствовать улучшению инвестиционного результата участников рынка.

Международный опыт использования данных продуктов показывает, что в Европе размер инвестиционных портфелей страховщиков жизни приближается к 7 трлн. евро, составляя при этом весомую долю от мирового ВВП. В Европе и США страховщики жизни входят в число крупнейших институциональных инвесторов. [2]

Мотивом распространения и популярности инвестиционного страхования жизни в Европе и США служат очень низкие ставки или даже нулевые на доходность по банковским вкладам. В частности, имеет высокое признание такой продукт, как Unit-Linked. Этот продукт позволяет получить гораздо большую доходность чем по инвестиционному страхованию жизни, схож с последним в части наличия страховой защиты в случае смерти, несчастного случая, болезней. Здесь также присутствует наличие инвестиционной составляющей, ключевое отличие содержится в том, что гарантия возврата уплаченной страховой премии отсутствует. Положительными отличиями от ИСЖ являются высокая прозрачность, гибкость, больший спектр применяемых инвестиционных инструментов.

Различные налоговые льготы предоставляют более высокую заинтересованность страхователей в использовании полисов инвестиционного страхования жизни. В России налоговый вычет составляет только 120 тыс. руб. на человека, в США же для корпоративных страхователей вычет составляет 50 тыс. дол. США для каждого сотрудника организации.

Также мировой опыт показывает, что привлекательность вложения длинных денег страхователей может быть повышена, за счет применения дифференцированной ставки налогообложения, которая снижается вместе ростом срока действия страховой программы, как например, это уже есть во Франции.

В 2017 г. емкость страхового рынка в России составила 1279 млрд. руб.. из которого 332 млрд. руб. составляет сегмент страхования жизни, то есть 26 %. По некоторым оценкам рынок инвестиционного страхования жизни составил 210 млрд. руб., таким образом, являясь драйвером развития рынка страхования жизни, составляя от него 63 % и 16,4 % от общего объема премий по всем видам страхования.

Инвестиционное страхование жизни имеет достаточно большие перспективы развития в России, вместе с этим есть некоторые риски и недостатки. Среди них отметим следующие:

1. При ознакомлении клиента с особенностями полиса, сообщается информация, что доходность неограниченная, и может быть выше доходности по банковскому вкладу, является альтернативой ему. В этом случае у клиента возникает ложное ожидание, что он получит в плане доходности то же, только выше. При отсутствии роста рынка или активов, гарантируется возврат только внесенных страховых взносов. При этом даже произошедшая за все годы нахождения денежных средств в такой программе инфляция никак не компенсируется. Так, например, случилось с первой волной вкладчиков в полисы инвестиционного страхования жизни 2012-2013 гг., когда инвестиционные стратегии полисов была направлены на рост индекса РТС или золото. Впоследствии эти активы не выросли, а наоборот «просели», и поэтому лишь небольшое количество страхователей согласилось пролонгировать договоры;
2. Первоначально инвестиционное страхование жизни было ориентировано на сегмент клиентов с доходом выше среднего. В настоящее время порог входа в данные продукты значительно снижен, примерно до 30 тыс.руб., что означает доступность для инвесторов со средним доходом и доходом ниже среднего. Зачастую такие клиенты обладают невысоким уровнем финансовой грамотности и обслуживание таких клиентов не предполагает отведения на консультацию большого количества времени, поэтому в таких случаях очень распространён «мисселинг», то есть введение в заблуждение при продаже продукта. Данное обстоятельство вполне может усугубить отношение потенциальных инвесторов, и стать серьезным препятствием к развитию ИСЖ в России;
3. Некоторые финансовые инструменты, которые можно также рассматривать как альтернативные для ИСЖ, в сравнении с последним имеют асимметричность в отношении уплаты налогов [7].

Введенные в 2015 г. индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) можно также отнести к категории финансовых инструментов для начинающих инвесторов. По сравнению с договорами страхования жизни с дополнительным инвестиционным доходом ИИС имеют больше налоговых преимуществ.

К примеру, налоговый вычет по ИИС составляет 400 тыс. руб., то есть максимальная сумма возвращаемого налога на доходы физических лиц (НДФЛ) составляет 52 тыс. руб., а по ИСЖ 15,6 тыс.руб. Также весь доход от инвестиций по ИИС может не облагаться вовсе НДФЛ.

Рублевые вклады и облигации, облагаются НДФЛ только, если процент (купон) превышают сумму процентов (купонов), рассчитанной исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на 5 п.п., соответствующей периоду в течение которого были начислены проценты. Вклады в иностранной валюте облагаются НДФЛ в свою очередь в части превышения 9 % годовых. Такие случаи превышения в действительности не наблюдаются, поэтому можно сказать, что доход практически освобожден от налогообложения по данным инструментам;

1. Если страхователь заключает договор ИСЖ, то закрыть договор досрочно будет невыгодно, поскольку возвращена будет неполная сумма. Так к примеру, по полисам ИСЖ со сроком инвестирования 3 года эти суммы варьируют, в первый год – от 70% до 80%, во второй год – от 80 % до 90 %, в третий год – от 90 %.

Рассмотрим показатели динамики некоторых методов размещения денежных

средств в период 2013-2017 гг. в таблице 1.

Количество открытых индивидуальных инвестиционных счетов растет высокими темпами, показав увеличение количества открытых счетов с момента начала их функционирования в 2015 году более, чем в 2,5 раза на конец 2017 г. Как упоминалось ранее, данный инструмент составляет конкуренцию ИСЖ, особенно в части налоговых льгот. Остатки средств по банковским вкладам показывают с каждым годом замедление прироста, что говорит о снижении интереса к более низким ставкам и поиске более доходных инструментов. Объем сегмента инвестиционного страхования жизни рос огромными темпами в период 2013-2017 гг., показав прирост 1246,15 %. Годовой темп прироста показал замедление, так в 2014 г. был отмечен прирост на 102 %, в 2015 г. - на 78 %, в 2016 г. -на 115 %, а в 2017 г. - на 73%. [1] Снижение темпов прироста в 2017 г. по сравнению с 2016 г. объясняется насыщением рынка. Первые выплаты по полисам произошли в 2017 г., уровень пролонгации договором оказался сравнительно невысоким – 20-25 %, когда по банковским вкладам этот показатель составляет выше 50 %. По многим полисам доходность оказалась близкой к нулевой, вероятные причины могут быть в произошедшем экономическом кризисе в последние 5 лет, и девальвацией национальной валюты, так ЦБ РФ проводит расследование причин низкого уровня пролонгации. [5]

Таблица 1 - Показатели размещения свободных денежных средств физических лиц в период 2013-2017 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Способ вложения | По годам, млрд. руб. | Темп прироста 2013 г./2017 г., 2015 г./2017 г., % |
| 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
| Страховые премии по ИСЖ | 15,6 | 31,5 | 56,3 | 121,4 | 210\* | 1246,15 |
| Вклады | 16938 | 18683 | 23259 | 24303 | 26093 | 54,05 |
| Количество открытых ИИС | - | - | 88,9 | 195,2 | 302 | 239,7 |

* по данным экспертов Ассоциации Страховщиков Жизни.

Договоры ИСЖ вполне могут занять достойное весомое место в портфелях участников финансовых рынков. Подобные продукты имеют свои преимущества, и могут нести множество выгод, однако рассчитаны как правило на длительную перспективу, то есть для долгосрочных целей. В связи с этим нельзя сказать, что это полноценная альтернатива обычному банковскому вкладу, вместе с этим данные инструменты можно выгодно совместить в построенном с учетом потребностей клиента финансовом плане, предлагая комплексное решение. Также условия для закрепления и роста сегмента договоров страхования жизни с дополнительным инвестиционным доходом, предполагают повышение качества осведомления клиента о сопутствующих рисках, доступное донесение с проявлением принципов осмотрительности и заботливости. Следует основательнее подходить к выбору инвестиционной стратегии, осуществление которой будет вероятно в течении срока действия страховой программы.

Список использованных источников

1. Годовой отчет. Страхование жизни в Российской Федерации в 2016 году. URL: <http://aszh.ru/wp-content/uploads/Annual_report_ASZ_2017.pdf> (дата обращения 02.05.2018 г.)

2. Предложения по развитию страхования жизни в Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/ppc/consultation_paper_171003_02.pdf> (дата обращения 02.05.2018г.)

3. Семернина Ю.В., Байбеков И.Р. Определение роли и места коммерческих банков на рынке ценных бумаг // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 19. С. 35-44.

4.Страховка вместо депозита. URL: https:// ww.rbc.ru/newspaper/2016/12/23/ 585be00c9a794757e4043d07https://www.rbc.ru/newspaper/2016/12/23/585be00c9a794757e4043d07 (дата обращения 02.05.2018 г.)

5. ЦБ разберется, почему граждане разочаровались в инвестиционном страховании. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/02/28/752329-tsb-razberetsya-pochemu> (дата обращения 02.05.2018 г.)

6. Центральный банк Российской Федерации. Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-21> (дата обращения 02.05.2018 г.)

7. Якунина А. В., Семернина Ю. В. Особенности облигации как финансового инструмента: теоретический анализ // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №39. С. 2-13.

**Информация об авторе**

Гайнулина Асель Жаскайратовна (Россия, Саратов) – магистрант 2 курса. Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им Г.В. Плеханова». e-mail: a\_gainulina@mail.ru

Gaynulina A.Zh.

**EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF INVESTMENT LIFE INSURANCE**

*Annotation: The subject of this article is a relatively new product for the Russian financial market, as investment life insurance, which combines both the properties of the life insurance policy and investments in the stock and futures markets. In particular, the positive and negative aspects of investing in this instrument were also considered.*

*Keywords: investment life insurance, bank deposits, individual investment accounts, misseling, Unit-Linked.*

**Information about the author**

Gainulina Asel Zhakayratovna (Russia, Saratov) - Master of 2 courses. Saratov Social and Economic Institute (branch) FGBOU VO "The Russian Economic University named after G.V. Plekhanov". e-mail: a\_gainulina@mail.ru

**List of sources used**

1. Annual report. Life insurance in the Russian Federation in 2016. URL: <http://aszh.ru/wp-content/uploads/Annual_report_ASZ_2017.pdf> (circulation date 02.05.2018);

2. Proposals for the development of life insurance in the Russian Federation. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/ppc/consultation_paper_171003_02.pdf> (circulation date 02.05.2018);

3. Semernina Yu.V., Baybekov I.R. Determination of the role and place of commercial banks in the securities market // Financial analytics: problems and solutions. 2013. No. 19. S. 35-44.

4. Insurance instead of deposit. URL: https://www.rbc.ru/newspaper/2016/12/23/585be00c9a794757e4043d07https://www.rbc.ru/newspaper/2016/12/23/585be00c9a794757e4043d07 (circulation date 02.05.2018)

5. The Central Bank will understand why citizens are disappointed in investment insurance. URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/02/28/752329-tsb-razberetsya-pochemu (circulation date 02.05.2018)

6. The Central Bank of the Russian Federation. Funds of organizations, bank deposits (deposits) and other attracted funds of legal entities and individuals in rubles, foreign currency and precious metals. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-21 (circulation date 02.05.2018)

7. Yakunina A.V, Semernina Yu. V. Features of the bond as a financial instrument: theoretical analysis // Economic analysis: theory and practice. 2012. №39. Pp. 2-13.