

Вложения в страхование жизни как одна из форм сохранения и преумножения сбережений населения

Сбережения населения обеспечиваются различными формами, включая наличные деньги, натуральные сбережения, банковские депозиты, полисы страхования жизни, ценные бумаги, передача средств в доверительное управление, выдача ссуд.

Среди форм сбережений важное место занимает страхование жизни, аккумулирующее все формы мотиваций сбережений населения, включая мотивы связанные с потреблением, получением дохода и управлением социальными рисками.

Рассмотрим экономическую сущность страхования жизни.

Многие экономисты дают преимущественное юридическое толкование страхования жизни. В.В. Шахов отмечает, что «страхование жизни, как любой вид страхования, оформляется договором, по которому одна из сторон, страховщик, берет на себя обязательство посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму, если в течение срока действия страхования произойдет страховой случай в жизни застрахованного. Страховым случаем считается смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного»¹

Правовой аспект сохранен и в учебном пособии “Теория и практика страхования”. “Страхование жизни оформляется договором, согласно которому одна из сторон, страховщик, принимает на себя обязательство выплатить обусловленную страховую сумму, если в течение срока страхования произойдет предусмотренный страховой случай в жизни застрахованного, при условии получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем”².

Ряд определений страхования жизни основано на раскрытии его содержания с учетом принадлежности исследуемого вида страхования к личному страхованию. В финансово-кредитном энциклопедическом словаре определено, что «страхование жизни – форма личного страхования, классификационным признаком которой является выплата страховщиком определенной условиями страхования денежной суммы (страхового обеспечения) при дожитии застрахованного до определенного возраста, в случае его смерти или при окончании договора страхования»¹.

Аналогичное определение приведено в словаре страховых терминов. “Страхование жизни – форма личного страхования, когда ответственность страховой организации заключается в выплате определенной денежной суммы при дожитии застрахованного до определенного срока или в случае его смерти”².

Страхование жизни является финансовой категорией, ее содержание выражается в определенной системе экономических отношений. Э.К. Бабаджанян отмечает, что «страхование жизни представляет собой систему экономических отношений по созданию

¹ Шахов В.В. Страхование: Учебник для Вузов. – М.: Страховой полис. ЮНИТИ, 1997, с. 155.

² Теория и практика страхования. Учебное пособие. – М.: Анкил, 2003, с. 281.

¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов под общ. Ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 931

² Словарь страховых терминов / Под ред. Е.В. Коломина, В.В. Шахова. – М.: Финансы и статистика, 1991. С.233.

специальных денежных фондов из взносов физических и юридических лиц и последующему использованию этих фондов для выплаты денежных сумм при дожитии застрахованных до определенного возраста, в случае смерти застрахованных, а также при наступлении различных событий в их жизни»³.

Уязвимыми положениями в приведенном определении являются следующие. Во-первых, экономические отношения ограничены лишь условиями формирования и использования фондов денежных средств. Между тем, выполнение страховых обязательств, связанных с окончанием срока действия договора страхования жизни или достижения застрахованным определенного возраста предполагает получение инвестиционного дохода. Кроме того, в условиях страховых выплат определено наступление различных событий в жизни застрахованного. Однако, обозначенные условия являются неблагоприятными, как то несчастный случай, заболевание, инвалидность и т.д. и кроме того, они должны быть определены в условиях страхования.

Таким образом, с учетом изложенных дополнений и уточнений, страхование жизни представляет собой систему экономических отношений по созданию и инвестированию специальных денежных фондов из взносов физических и юридических лиц и последующему использованию этих фондов для выплат денежных сумм при дожитии застрахованных до определенного возраста или окончания срока действия договора страхования, а также при наступлении различных неблагоприятных событий в жизни застрахованного, оговоренных в условиях страхования.

Страхование жизни имеет много форм, учитывающих различные страховые интересы страхователя: интересы страхователя, связанные с обеспечением необходимого уровня доходов при выходе на пенсию; интерес страхователя в обеспечении имущественных интересов членов семьи в случае его смерти; интерес страхователя в погашении кредита в случае его смерти до погашения кредита; интерес страхователя в накоплении средств на образование детей и внуков; интерес страхователя в индексации страховой выплаты при неустойчивом курсе национальной валюты; интерес страхователя в покрытии расходов застрахованного, исходя из цен на момент наступления страхового случая и др.

В рамках смешанного страхования жизни реализуются интересы страхователя не только с накоплением капитала и обеспечением его семьи в случае его смерти, но также учитываются интересы страхователя при причинении вреда его здоровью от последствий несчастного случая и болезни.

В соответствии с действующими условиями лицензирования страховой деятельности в Российской Федерации лицензируются следующие виды страхования жизни:

- страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события;
- пенсионное страхование;
- страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

Лицензируется также комбинированный вид страхования жизни – смешанное страхование жизни, которое помимо рисков смерти и дожития включает риски страхования от несчастных случаев и болезней.

³ Бабаджанян Э.К. Финансовые предпосылки развития страхования жизни в России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. С. 9.

Все лицензируемые виды страхования жизни являются формами сбережения населения.

Страхование жизни на условиях дожития застрахованного до окончания срока страхования или возраста, установленного договором получило название страхование капитала, так как дает страхователю по окончании срока страхования право на получение денежной суммы, накопленной для него с учетом гарантированной доходности на уплаченные страховые взносы страховой организацией.

При этом страховая сумма (страховое обеспечение) может быть выплачено либо единовременно, либо в виде рассроченных во времени выплат после достижения застрахованным определенного возраста (ренты, пенсии).

Конкретные формы сбережения населения и его мотивации через страхование жизни проявляется в отдельных видах страхования. В настоящее время органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью лицензированы следующие виды страхования жизни: накопительное страхование жизни, долгосрочное смешанное страхование жизни, смешанное страхование жизни, страхование аннуитетов (пенсий), накопительное страхование детей, страхование дополнительной пенсии, страхование жизни с условием выплаты страховой ренты и др.

В советский период широкое распространение получило страхование жизни к совершеннолетию и страхование к бракосочетанию. Это были формы сбережения населения определенной денежной суммы. Это была сумма, как правило, 1 тыс. руб., а процент накопления составлял 3 %. По данным научно-исследовательского финансового института до 80 % потенциального контингента по страхованию жизни к совершеннолетию имели соответствующий полис. Приведенные сведения свидетельствуют о финансовой привлекательности страхования жизни в советское время и массовости его организации.

Мировой опыт свидетельствует, что накопительное страхование жизни является одним из массовых финансовых инструментов сбережения населения. Причинами массовости страхования жизни являются его доступность и потенциальные условия финансовой привлекательности.

Страхование жизни в мире преимущественно ориентировано на группы населения с невысокими доходами и средним достатком, что выражает социальную природу страхования и характеризует страхование жизни как наиболее массовую форму сбережений населения.

Автором отмечен общий низкий уровень денежных доходов россиян. В диссертации приводились показатели уровня жизни населения России, но они средние, в том числе показатели средней заработной платы. Между тем, распределение общего объема денежных доходов населения характеризуется крайней неравномерностью, и которая в динамике усиливается (см. таблицу 1).

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения¹

	2000	2004	2006	2008
Денежные доходы – всего, в процентах	100	100	100	100
В том числе по 20 – процентным группам населения:				
Первая (с наименьшими доходами)	9,8	6,1	5,9	5,4
Вторая	14,9	10,8	10,4	10,2
Третья	18,8	15,2	15,1	15,1
Четвертая	23,8	21,6	21,9	22,7
Пятая (с наибольшими доходами)	32,7	46,3	46,7	46,6
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов, в раз)	-	13,5	13,9	15,0
Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов)	0,387	0,387	0,395	0,407

Данные свидетельствуют, что доля денежных доходов, приходящаяся на первые три 20 – процентные группы населения постоянно снижается. Т.е. если в 2000 г. на 60 % населения России приходилось 32 % всех денежных доходов населения, то в 2008 г. на соответствующую долю населения приходилось уже 30,7 доходов.

Соответственно доля денежных доходов на группы населения с наиболее высокими доходами возросла с 67,9 % до 69,3 %. Концентрировано процесс расслоения населения выражается в коэффициенте дифференциации доходов, который в 2000 году составлял 13,5 раз, а в 2008 г. 15,0 раза.

Финансовая привлекательность накопительного страхования жизни имеет несколько составляющих.

Во-первых, во многих развитых странах страховые взносы по страхованию жизни не облагаются подоходным налогом, что уже изначально ставит соответствующие условия сбережения населения через страхование жизни экономически выгодным в сравнении с другими финансовыми инструментами.

В Российской Федерации в настоящее время страховые взносы по страхованию жизни не освобождены от подоходного налога. Между тем, соответствующая законодательная инициатива внесена в Государственную Думу.

Во-вторых, мировой опыт свидетельствует, что страхование жизни может быть организовано в некоммерческой форме, в форме взаимного страхования жизни, которая также имеет важные предпосылки финансовой привлекательности соответствующих сбережений населения. Это связано с тем, что общества взаимного страхования являются некоммерческими организациями, которые соответственно имеют условия льготного налогообложения.

Финансовая привлекательность взаимного страхования жизни связана также с тем, что расходы на ведение дела у обществ взаимного страхования минимальны.

¹ Рассчитано по данным статистического ежегодного сборника “Российский статистический ежегодник”. Росстат, М., 2005, с.203

В коммерческом страховании жизни нагрузка как минимум составляет 25 %, (таблица 1) в то время как во взаимном страховании жизни она находится в пределах 5 %.

Таблица 2

Нагрузка в структуре тарифа страхования жизни по данным ФССН

Страховая компания	Нагрузка, %
Капитал страхования жизни	25 – 12
Русский стандарт страхования	35 – 17
AIG России	40 – 14
СК СОГАЗ – жизнь	25 – 5
Нефтеполис	25 – 5
Социум	40 – 22
Дисконт	35 – 20
Альянс	30 – 12
Альянс росно жизни	25 – 15
Росгосстрах – Аккоро	30 – 4
Ресо - гарантия	35 - 15

Резервы по взаимному страхованию жизни размещаются в те же активы, что и коммерческие страховые компании, что позволяет обществу взаимного страхования жизни иметь сопоставимый инвестиционный доход.

Кроме того, весь доход от инвестиционной деятельности является доходом держателей полисов взаимного страхования жизни и идет на страховые выплаты.

Взаимное страхование жизни получило широкое распространение в мире. Более половины мирового рынка страхования жизни представлено в форме взаимного страхования жизни.

Наиболее высокая доля взаимного страхования жизни на национальных рынках страхования жизни в США – около 60 % и Японии - свыше 90 %. Кроме того, можно отметить, что крупнейшими страховыми организациями являются общества взаимного страхования жизни.

Шесть из десяти крупнейших страховых компаний в мире являются обществами взаимного страхования, и все они являются обществами взаимного страхования жизни (таблица 3).

Таблица 3

Крупнейшие страховые компании мира по итогам 2006 г¹.

№	Компания	Страна	Активы в млрд. долл.	Организационно-правовая форма
1	AXA	Франция	407,9	АО
2	Nippona Life	Япония	323,3	ОВС
3	Allianz	Германия	293,7	АО
4	Prudential Ins.	США	259,5	ОВС
5	Zenkyoren	Япония	245,4	ОВС
6	Dai-Ichi Mutual Life Ins.	Япония	219,6	ОВС
7	Metropolitan Life	США	201,9	ОВС
8	AIG	США	194,4	АО
9	Sumitomo Life	Япония	182,6	ОВС
10	Prudential	Великобритания	178,9	АО

В третьих, финансовая привлекательность сбережений населения в полисы страхования жизни обеспечивается системой государственного регулирования. В частности, высокая доходность в накопительном страховании жизни обеспечивается государственным регулированием уровня нагрузки и доходов страховщика, формированием условий по обеспечению прозрачности страховой и инвестиционной деятельности страховщика.

Следует отметить, что среди финансовых институтов, обеспечивающих сбережения населения идет конкурентная борьба. Поэтому население сравнивает между собой финансовые условия сбережений, которые предлагают банки, страховые организации, паевые инвестиционные фонды и другие финансовые организации. В этих условиях страховые организации формируют страховые продукты, имеющие финансовые свойства других финансовых институтов. В частности, на западных рынках появились новые накопительные продукты по страхованию жизни, аккумулирующие свойства финансовых продуктов других финансовых институтов. Например, паевых страховых продуктов. Суть их заключается в изменении характера обязательств страховщика по гарантии ставки инвестиционного дохода. Сохраняя долгосрочные обязательства по гарантии невысокой ставки доходности, страховщик принимает на себя обязательство по доверительному управлению фондом полиса и, следуя выбору страхователя с соответствующим сложением с себя ответственности по уровню достигаемого инвестиционного дохода, осуществляет инвестирование в широкий круг высокодоходных финансовых инструментов.

Такое инвестирование осуществляется путем участия в каком-либо из существующих инвестиционных фондов, либо такие фонды создаются для этих целей самой страховой организацией. Успех паевых страховых продуктов за рубежом выразился в том, что за несколько лет они заняли существенную долю рынка страхования жизни. Например, в Великобритании такие страховые продукты занимают более 30 %, в США – около 15 %¹.

¹ По данным “Special Report: World Business” (Wall Street Journal, 28 сентября 2006 года)

¹ Бабаджанян Э.К. Финансовые предпосылки развития страхования жизни в России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. С. 9.

Острой проблемой обеспечения сбережений населения России является защита средств от инфляции. Инфляция, прежде всего, выражается в росте цен (см. таблицу 4).

Таблица 4

Индексы цен в секторах экономики²
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах; до 1996 г. – в разгах)

Показатели	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Индекс потребительских цен	2,6	2,3	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7
Индекс цен производителей промышленной продукции	3,4	2,7	125,6	107,5	123,2	167,3	131,6	110,7	117,1	113,1	128,3
Индекс цен производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию	1,6	3,3	143,5	109,1	141,9	191,4	122,2	117,5	98,1	124,7	117,7
Индекс цен производителей в строительстве	3,1	2,5	137,2	105,0	112,1	146,0	135,9	114,4	112,6	110,3	114,9
Индекс тарифов на грузовые перевозки	2,1	2,7	122,1	100,9	116,7	118,2	151,5	138,6	118,3	123,5	109,3

Приведенные данные свидетельствуют о снижении темпов роста цен. Вместе с тем, в последние годы темпы роста цен превышают 10 %, но это официальная статистика. Реальная инфляция как минимум превышает официальные данные в два раза.

Проблема высокой инфляции ставит перед населением многосложную задачу сохранения сбережений. Данная проблема сложно решается и на государственном уровне. В частности, при реформировании пенсионной системы, одним из ключевых элементов формируемой системы пенсионного обеспечения является ее персонифицированная часть, которая в настоящее время для основной части населения оказалась съеденной инфляцией.

Необходимость защиты выплат по полису страхования жизни от инфляции привела к тому, что в ряде случаев во многих современных страховых продуктах размер страховой суммы выражается не в денежных единицах, а привязан к определенному показателю, например, к индексу потребительских цен (CPI в США) или инвестиционному индексу (Dow-Jones, SP-500, Russei 2000, др.), курсу какой-либо иностранной валюты, которая в меньшей степени по сравнению с национальной валютой подвержена инфляции (например, швейцарский франк).

В результате своевременная реакция западных страховщиков на изменяющиеся потребности населения и предложения новых страховых продуктов по обеспечению сбережений населения позволила сохранить ведущую роль страховых компаний как одного из главных финансовых институтов.

² Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат, М., 2005, С. 677.

Наряду с накопительной составляющей продукты страхования жизни покрывают социальные риски, связанные с заболеваниями, несчастными случаями, утратой трудоспособности. Проявление социальных рисков, как уже отмечалось, требует значительных сбережений. Однако, далеко не все индивиды или семьи располагают необходимыми сбережениями.

Между тем, социальные риски носят случайный, вероятностный характер и поэтому финансовое обеспечение проявления соответствующих страховых рисков может быть решено посредством института страхования, в том числе различных форм страхования жизни. В этом случае для финансового обеспечения от возможности проявления социального риска индивид уплачивает страховщику лишь страховую премию, но при наступлении страхового случая получает страховое обеспечение, достаточное для преодоления социального риска. Поэтому соответствующую сумму страхового обеспечения можно рассматривать как форму сбережения.

Например, страховой тариф от несчастных случаев и болезней для лиц трудоспособного возраста (на рынке коммерческого страхования России) находится в пределах одного процента. Это означает, что при годовом страховом взносе 1 тыс. руб. страховое обеспечение может составить до 100 тыс. рублей. При соответствующем страховом взносе в условиях взаимного страхования сумма страхового обеспечения может находиться в пределах до 500 тыс. рублей.