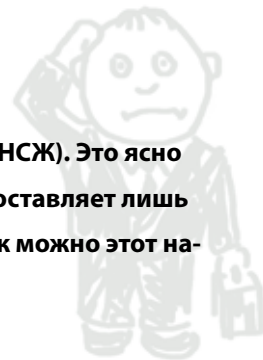




# Нет «жизни» жизни

**Одним из самых надежных способов накопления денег является страхование жизни (НСЖ). Это ясно практически всем во всем мире. В России же доля данного вида страхования составляет лишь 5% объема рынка, в то время как в среднем по миру этот показатель – 42%. Как можно этот накопительный вид страхования сделать массовым рыночным продуктом?**



## Все плохо

Среди явных проблем на пути развития НСЖ существуют несколько наиболее болезненных. О них рассказал президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров.

Во-первых, сложилась странная ситуация: те компании,

выполняя свои обязательства, до тех пор пока старые договора не закончатся, а вот новые заключать они уже не могут.

Во-вторых, существует проблема с обозначением доходности при заключении долгосрочных договоров, поскольку в нашей стране ее очень сложно спрогнозировать.

Премии, полученные от НСЖ, в принципе являются серьезными инвестиционными вложениями в экономику страны, которые можно привлечь на достаточно долгий срок, предлагая «вкладчикам» довольно высокие проценты. Но если у нас в среднем по стране зарплата составляет 9 тыс. руб., то ни о каких серьезных вложениях в данном направлении пока не может идти речи. «Главное, чтобы доходы наши граждан возросли. Тогда можно будет говорить о больших вложениях в накопительное страхование жизни», – сообщил президент Союза.

Система налогообложения тоже пока не делает этот вид достаточно привлекательным. До тех пор пока средства, направляемые гражданами на этот вид долгосрочного страхования, не будут хотя бы частично освобождены от налогообложения, говорить о серьезных перспективах НСЖ сложно.

## Или не все?

По мнению генерального директора СК «Регион Жизнь» Владимира Долгова, с налогообложением ситуация улучшается: «Сейчас принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации Закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса», в котором увеличиваются налоговые льготы предприятиям, заключающим договоры по страхованию жизни своих сотрудников».

Настороженное отношение государства к НСЖ Владимир

Долгов объяснил борьбой с «серыми схемами», подразумевающими уход от налогообложения. При этом страховые компании, которые входят в финансово-промышленные группы и аккумулируют, перераспределяют ресурсы внутри этой группы, размещают их на депозитах в банке или в частных пенсионных фондах, могут со стороны показаться «серыми», хотя задачи они перед собой ставят совсем другие. Андрей Сумбаров добавляет: «Ведь никто не борется с заработной платой в конвертах. А еще есть упрощенная система налогообложения. Одни предприятия платят НДС, а другие не платят. Сами придумываем проблемы, а потом начинаем с ними бороться. Побороть схемы через страхование жизни? Ну, побороли. Значит, теперь появятся схемы через страхование чего-то другого».



**Владимир Долгов**  
генеральный директор  
СК «Регион Жизнь»

которые хотели заниматься страхованием жизни и имеют до сих пор договоры, не могут продолжать заниматься этим видом. С 1 июля они продолжают