

жизни, — поддерживает начальник отдела долгосрочного страхования Юрий Нистратов. — Ведь можно застраховать собственную жизнь по тем или иным рискам и еще вложить деньги в доходные инструменты».

## Просвещать значит объяснять

Сегодня страховые компании при продвижении различных продуктов страхования жизни зачастую сталкиваются со «стенкой», «поскольку у всех еще свежи воспоминания о страховании детей до 18 лет в СССР: на накопленные за долгий срок средства можно было сходить пару раз в булочную», — комментирует представитель рынка страховых посредников Антон Барихновский. А у молодежи в подсознании остался стереотип: если это не обсуждают



**Кирилл Михалевский**  
руководитель Инспекции  
страхового надзора по СЗФО

ся на центральных каналах, значит, этому верить нельзя. «Корпоративные клиенты — директора компаний — уверены: главное — заплатить зарплату своим сотрудникам, а они уже далее сами в праве решать, что с этими деньгами делать», — делится опытом эксперт из Череповца Михаил Луганский. По его словам, в их городе год назад агенты отказались «продавать жизнь», потому что сами не верят в страхование жизни. Кроме того, для успешных продаж нужно проделать огромную работу, а информации об этом сегменте страхования почти нет. Руководитель питерского страхового агентства Валерия Цивинская добавила, что население Рос-

сии по-прежнему уповает на государство — оно уверено, что власти в случае чего помогут. «На Западе люди понимают важность собственных действий, а не государства, в процессе накопления денежных средств, поэтому так серьезно подходят к страхованию жизни, в результате чего обеспечивают себе возможность жить безбедно в старости и при этом путешествовать по миру».

## Unit-linked нет места

Один из популярных на Западе продуктов накопительного страхования жизни — unit-linked (когда страхователь имеет возможность через страхование жизни инвестировать свои средства в продукты на фондовом рынке, минуя систему налогообложения). Страхователь сам указывает страховую компанию, куда вкладывать деньги. Но по российскому законодательству страховые компании не могут использовать этот продукт в связи с жесткими условиями размещения своих резервов. «Государство нам не разрешает вкладывать деньги туда, куда вкладывают управляющие компании или ПИФы, поэтому мы не можем предложить страхователю высокую доходность (максимум 8%), зато гарантируем ему возврат денежных средств», — разъясняет Маргарита Хорунжая. «На данный момент возможно инвестирование в ПИФы не более 10% резервов по страхованию жизни», — добавляет Антон Барихновский. А руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл Михалевский считает, что такие страховые продукты пока и вовсе не нужны на отечественном рынке, если вспомнить последствия, к которым в 1990-х годах привела излишняя экономическая свобода со стороны государства по отношению к частным компаниям. Тем не менее группа страховых компаний с участием иностранного капитала заказала разработку подобного продукта unit-linked: правила страхования уже готовы и бу-



**Елена Борисенко**

директор по правовым вопросам СК «Региональный Альянс-Вита»

Законодатели сегодня четко подразделяют страхование жизни на два вида — рисковое и накопительное. Различаются и предоставляемые по каждому виду налоговые льготы. (Под рисковым законодатели понимают страхование жизни на случай смерти либо причинения вреда здоровью работника, а под накопительным — классическое накопительное страхование «к сроку». — Прим. ред.)

Для работодателей, которые оплачивают своим работникам рисковое страхование, действительно введены существенные льготы:

- как взносы, так и выплаты освобождаются от подоходного налога;
- страховые взносы из расчета 15 тыс. рублей в год на каждого работника освобождаются от налога на прибыль (ранее эта сумма была ограничена 10 тыс.);
- взносы по рисковому страхованию не облагаются единым социальным налогом.

А с накопительным страхованием ситуация далеко не так благополучна.

Во-первых, льготы предоставляются только плательщикам по программам, рассчитанным не менее чем на 5 лет, и при этом никаких страховых выплат в течение первых 5 лет не предусматривается (кроме выплат по смерти и причинению вреда здоровью).

Во-вторых, для получения права на льготы работодатель должен застраховать своего работника на условиях, что тот будет получать накопительную пенсию пожизненно, а не разово и не в течение нескольких лет после выхода на пенсию.

В-третьих, от налогообложения освобождаются взносы по накопительному страхованию жизни (как и взносы в негосударственные пенсионные фонды), не превышающие 12% от фонда оплаты труда.

А самое главное, взносы по пенсионному страхованию не освободили от ЕСН. И это катастрофа — без отмены единого социального налога на пенсионные страховые взносы развитие пенсионного страхования в России невозможно.

дуг рассмотрены в ближайшее время во Всероссийском союзе страховщиков.

Пока же страховое сообщество уверено, что нужно искать более эффективный вариант размещения страховых резервов. «Надо заниматься страхованием и строить работу так, чтобы можно было обеспечить клиенту доход. И многое зависит от просветительской деятельности сообщества страховщиков в сфере страхования жизни», — подытожил руко-

водитель центра розничного страхования Вадим Котов.

*Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом по теме «Низкие государственные пенсии по старости заменяет более высокие «дополнительными страховыми пенсиями» за счет негосударственных работодателей», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion*