

РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОГО РЫНКА ДОЛГОСРОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2013 Т.Б. Шерстнева*

Ключевые слова: долгосрочное страхование жизни, долгосрочные инвестиции, налоговые вычеты для страхователей, рента, аннуитет, страховая премия, страховая сумма, срок страхования, рынок страхования.

Раскрытие потенциала рынка страхования жизни требует реализации ряда мер, большинство из которых направлено на создание благоприятной законодательной среды для этой отрасли и на повышение доверия к ней. Основной вопрос, требующий незамедлительного решения в интересах развития сегмента долгосрочного страхования жизни, - это внедрение новых и расширение существующих налоговых льгот и субсидий.

Сегмент страхования жизни, или накопительного страхования, включающий страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события (смешанное страхование), страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и пенсионное страхование, показывал, по нашим наблюдениям, существенный рост в период с 2007 по 2013 г. Среднегодовые темпы роста - 11%, что позволило достичь общего объема премий в 53,824 млн руб. к 2013 г. (7% от общего объема рынка рискованного страхования)¹. Темпы роста были достаточно высоки и составили в течение 2012 г. почти 55% как в срочном страховании жизни и смешанном страховании, так и в продуктах, подразумевающих выплату аннуитета. Только пенсионное страхование в 2012 г. показало слабый рост в 7% после существенного снижения в 25% за 2011 г., что, тем не менее, является показателем восстановления сегмента. На долю смешанного страхования в 2012 г. пришлось около 84% от общего объема премий по страхованию жизни (стабильно высокая доля), на долю продуктов, подразумевающих выплату аннуитетов, - 14%, а на долю пенсионного страхования - 2% (снижение доли на 1 п.п.). В сегменте срочного страхования жизни и смешанного страхования около трети премий пришлось на кредитное страхование.

Несмотря на существенный рост и позитивную динамику, российский рынок страхо-

вания жизни по всем существующим стандартам является незначительным. Так как проникновение на рынок страхования жизни составляет 0,06% от ВВП, то данный рынок не является существенным для российской экономики².

Важнейшим фактором роста российского рынка остается банковский канал продаж, в частности, страхование жизни заемщиков кредитов (СПИ).

Не вызывает сомнений, что зависимость рынка долгосрочного страхования жизни от банковского рынка создает дополнительные риски. Иллюстрацией к такому мнению является ситуация, реализовавшаяся в 2008-2009 гг., когда вслед за спадом банковского сектора из-за значительной доли банковского канала в структуре продаж "просел" сегмент страхования жизни.

Рынок страхования, отличного от страхования жизни, является преимущественно краткосрочным, в то время как в сегменте страхования жизни для гармоничного развития необходимо синхронизировать долгосрочные риски с долгосрочными инвестициями. Дисгармония в данном аспекте приводит к тому, что отсутствие рынка страхования жизни существенных размеров на практике эквивалентно отсутствию долгосрочных страховых активов, которые могли бы быть инвестированы в экономику.

Слабость российского рынка страхования жизни (накопительного страхования) имеет серьезные экономические последствия, кото-

* Шерстнева Тамара Борисовна, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета. E-mail: salamandra-r@mail.ru.

рые фундаментально влияют на общеэкономические отношения внутри страны и инициативы правительства в области обеспечения длинных денег в финансовом секторе, диверсификации экономики, пенсионного обеспечения по старости, а также увеличения роли сегмента малого и среднего бизнеса в жизни страны.

По оценкам консалтингового агентства Oliver Wyman, российский рынок страхования может достичь объема, составляющего 2% от ВВП страны, что будет соответствовать объему премий в 2,7 трлн руб. к 2020 г. при среднегодовых темпах роста приблизительно в 62%. Указанные количественные оценки превышают общий объем всего страхового рынка России на сегодняшний день, однако динамические ориентиры соответствуют показателям, наблюдаемым в данном сегменте в течение последних нескольких лет. По отдельным расчетам, в такой ситуации сегмент долгосрочного страхования жизни будет располагать приблизительно 17 трлн активов под управлением (примерно 40% от общего объема всего российского фондового рынка)³.

“Абсорбция” такого объема финансовых ресурсов российским фондовым рынком потребует развития новых направлений инвестирования. Благо наличие в России инновационного потенциала и нерезализованных инфраструктурных проектов, нерешенных проблем в финансировании малого и среднего бизнеса дает гарантии обеспечения целевого использования данных средств на протяжении долгосрочного периода (с учетом сроков реализации проектов). Мы убеждены, что главным результатом инвестирования должны стать не сверхприбыли владельцев капитала (даже если говорить о прибыли государства и налоговых поступлениях), а создание новых рабочих мест, в итоге - модернизация экономики страны, курс на которую взят на высшем уровне и поддерживается Президентом РФ. Таким образом, можно говорить о синергетическом эффекте развития сегмента долгосрочного страхования жизни в рамках непрерывного процесса макроэкономического развития.

Например, эти средства могут покрыть ряд громких инфраструктурных проектов государства. Для сравнения: Правительство РФ

дает следующие официальные оценки крупных инвестиционных проектов:

- ◆ Глобальная навигационная спутниковая система (ГЛОНАСС): около 462 млрд руб.;

- ◆ газопровод “Северный поток”: около 300 млрд руб.;

- ◆ олимпийская инфраструктура в Сочи: около 200 млрд руб.;

- ◆ строительство федеральной автомобильной дороги “Амур” (Чита - Хабаровск): около 70 млрд руб.;

- ◆ мост на о. Русский и мост через бухту Золотой Рог: около 57 млрд руб. в сумме;

- ◆ организация высокоскоростного железнодорожного сообщения между Москвой и Санкт-Петербургом (электропоезд “Сапсан”): около 45 млрд руб.;

- ◆ строительство участка магистрального газопровода “Грязовец - Выборг” (144 км): около 20 млрд руб.⁴

Особенно актуальной проблема создания источников долгосрочных инвестиций в стране становится в момент обсуждения создания Росфинагентства - структуры, которая будет управлять средствами Резервного фонда, Фонда национального благосостояния, а также управлять государственным долгом. Открытие нового источника инфраструктурных инвестиций в виде фондов, накопленных в системе долгосрочного страхования жизни, однозначно благотворно повлияет на деятельность институциональных инвесторов, на российский фондовый рынок в целом.

Сегодня успешному развитию сегмента страхования жизни, не связанного с финансированием потребительского спроса, мешает ряд легко диагностируемых препятствий:

- 1) россияне в силу нестабильности экономической конъюнктуры в стране и мире в долгосрочной перспективе, а также недостаточности реального дохода (что косвенно подтверждает лавинообразный рост в секторе потребительского кредитования в течение последних лет) не склонны делать долгосрочные инвестиции и доверять существенную долю собственных средств страховым компаниям;

- 2) на финансовом рынке гарантированная доходность, предлагаемая страховыми компаниями, не выдерживает конкуренции с высокой доходностью срочных банковских вкладов, предлагаемых розничными банками,

специализирующимися на агрессивном кредитовании физических лиц.

По нашему мнению, для того чтобы добиться раскрытия потенциала российского сегмента страхования жизни, в ближайшее время необходимо введение со стороны государства ряда стимулов для страхователей. Основная цель в этом вопросе - преодолеть иллюзию высокой доходности срочных банковских вкладов, сложившуюся у россиян. На практике ставки по срочным банковским вкладам включают (а зачастую и не компенсируют) так называемый "инфляционный налог" на реальные доходы граждан. Немаловажно также завоевать лояльность россиян и изменить их общее негативное нежелание доверять значительную часть своих средств страховым компаниям.

Раскрытие потенциала рынка страхования жизни требует реализации ряда мер, большинство из которых направлено на создание благоприятной законодательной среды для этой отрасли и на повышение доверия к ней. Основные из них сформулированы консалтинговым агентством Oliver Wyman в подготовленной для Президиума ВСС "Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года". Мы обратим внимание на наиболее острые моменты, решение по которым необходимо принять в кратчайшие сроки:

1. Внедрить новые и расширить существующие налоговые льготы и субсидии для страхователей, а также ввести особый налоговый режим при расчете страховых сумм взносов в государственные внебюджетные фонды в рамках долгосрочного накопительного страхования сотрудников предприятий по аналогии с НПФ.

2. Законодательно закрепить продукты инвестиционного страхования, предоставить возможность использования полиса долгосрочного страхования жизни в качестве залога.

3. Для повышения авторитета отрасли и обеспечения гарантий исполнения страховыми компаниями своих обязательств по договорам долгосрочного страхования жизни следует учредить гарантийный фонд в сегменте, а также предусмотреть обязательное использование специализированного депозитария для повышения контроля над активами страхователей.

На наш взгляд, только после имплементирования указанных рекомендаций в российской практике целесообразно вновь вернуться к более общим вопросам усиления надзора и повышения лояльности страхователей.

В дополнение к перечисленным мерам в регулировании страхования жизни предлагается учесть, что на начальном этапе страховщики жизни должны подчиняться существующим сейчас требованиям к капиталу, аналогичным требованиям Solvency I. Это поможет избежать нагрузки на капитал и технических сложностей, связанных с режимом Solvency II. Такая ситуация даст преимущество российским страховщикам с точки зрения требований к капиталу, что поможет компенсировать возможное отставание в компетенциях и технических возможностях. Отсутствие шоков введения новых требований позволит рынку страхования жизни расти более быстрыми темпами и не приведет к возникновению конкурентных преимуществ у крупных иностранных страховщиков, имеющих дочерние компании в России. Дочерним компаниям иностранных страховщиков будет необходимо следовать требованиям Solvency II в том случае, если их головные офисы находятся в странах, на которые распространяются эти требования.

По нашему мнению, основной вопрос, требующий незамедлительного решения в интересах развития сегмента долгосрочного страхования жизни, это внедрение новых и расширение существующих налоговых льгот и субсидий.

Сегодня в тематической дискуссии уже выработаны конкретные меры, которые повысят привлекательность продуктов страхования жизни и лояльность клиентов. В частности, этому будут способствовать:

♦ исключение взносов по определенным продуктам страхования жизни (по долгосрочным / с определенной структурой выплат) из базы расчета НДФЛ, что приведет их в соответствие с пенсионными взносами в НПФ;

♦ увеличение размера социального налогового вычета, покрывающего страховые взносы, или введение отдельного налогового вычета;

♦ упрощение процедуры получения социального налогового вычета (например, офор-

мление через работодателя или страховую компанию);

- ◆ исключение выплаты по дожитию из базы для расчета НДФЛ в тех случаях, когда выгодоприобретатель и страхователь являются родственниками (например, родители и дети, братья и сестры, супруги);

- ◆ распространение существующего налогового вычета по выплатам (учитывающего ставку рефинансирования) на инвестиционный доход;

- ◆ расширение существующих налоговых стимулов для организаций, оплачивающих взносы по договорам страхования жизни своих сотрудников;

- ◆ введение прямого государственного субсидирования премий по страхованию жизни для некоторых категорий малообеспеченных граждан (в тех случаях, когда налоговая льгота не является достаточным стимулом).

Субсидии такого рода были введены в практике Германии (по так называемым продуктам Ристера, Riester products) и имели большой успех. В России указанные льготы могут быть также использованы для стимулирования какого-либо иного поведения потребителей, необходимого для выполнения других задач правительства (привязка размера субсидии к количеству детей в семье с целью поддержки рождаемости и противодействия старению населения).

Чтобы избежать использования страхования жизни в качестве схемы по уходу от налогов, налоговые стимулы и субсидии следует распространять только на полисы определенного срока действия (например, более 5 лет) и с определенной структурой выплат (например, только аннуитеты, выплачиваемые в рублях). Также необходимо указать, что при досрочном расторжении договора, по которому ранее была получена налоговая льгота, размер этой льготы будет удерживаться из выкупной суммы и возвращаться в государственный бюджет.

При планировании налоговых льгот и вычетов следует уделить внимание “технической” стороне вопроса, а именно порядку получения гражданином указанных преференций. Здесь мы хотим заострить внимание на повышении уровня информированности граждан о возможности воспользоваться льготами, а также на отработке вопроса максималь-

ного облегчения процедуры подачи документов. Возможно из цепочки документооборота вообще исключить гражданина, уполномочив страховую компанию взаимодействовать с органами ФНС. Указанная мера позволит, в числе прочего, укрепить лояльность страхователей.

В данный момент дискуссия о стимулах долгосрочного страхования жизни переходит в практическую плоскость. В частности, в мае 2013 г. стало известно, что Минфин согласовал налоговые льготы для системы долгосрочного страхования жизни. Из законопроекта о стимулировании частных инвестиций в ценные бумаги следует, что страхователи смогут вывести из-под налогообложения до 120 000 руб. в год. Таким образом, вычет позволит вернуть до 15 600 руб. ранее уплаченного подоходного налога. Кроме того, страхователи в возрасте до 18 лет не будут платить налог (13%) и с адресованных им выплат. Аналогичные льготы по налогу на прибыль организаций, как нам известно, пока согласовать не удалось⁵. Скорее всего, законопроект будет принят в составе пакета поправок в Налоговый кодекс, поэтому заработает, как минимум, с 2014 г. Для нас очевидно, что эффекта от указанных инициатив стоит ожидать еще позже, что связано с лагами общеэкономической и социальной реакций. В связи с этим считаем необходимым обратить внимание на другие варианты активизации развития рынка долгосрочного страхования жизни.

Одним из направлений развития российского рынка долгосрочного страхования жизни, по нашему мнению, может стать институт обществ взаимного страхования (ОВС). Преимуществом такой формы организации фонда, в частности, является участие страхователей в управлении страховым фондом, следовательно, ОВС более полно удовлетворяет запросы клиентов, с одной стороны, и обладает большей лояльностью страхователей - с другой. Однако на данный момент в российском законодательстве деятельность ОВС легитимна только в страховании имущества и ответственности.

До 1917 г. Россия была шестой страной в мире по уровню страховых услуг. На данный момент страховой рынок России уступает по доле в ВВП развитым странам. В дан-

ной статье нами предпринята попытка на основе статистических данных и последних аналитических оценок сформулировать ключевые моменты, на которые необходимо обратить внимание в первую очередь в интересах развития сегмента долгосрочного страхования жизни. Рекомендации даны максимально конкретно для концентрации усилий на выработке практических мер их реализации. Не стоит забывать, что в кратчайшие сроки российский страховой рынок должен подготовиться к приходу иностранных страховщиков. По окончании "переходного периода", закрепленного в соглашениях с ВТО, иностранные страховые компании смогут беспрепятственно создавать филиалы в России. С одной стороны, мы ожидаем положительный эффект от непосредственного проникновения зарубежного опыта в российскую практику, но с другой, - как и некоторые исследовате-

ли, выражаем опасение относительно конкурентоспособности российских компаний.

¹ Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора. URL: <http://www.fssn.ru>.

² Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года, подготовленная консалтинговым агентством *Oliver Wyman*. Версия для заседания Президиума ВСС от 24.10.2012. С. 102.

³ По материалам аналитики информационно-аналитического портала "Страхование сегодня". URL: <http://www.insur-info.ru>.

⁴ Официальный сайт Правительства РФ. URL: <http://government.ru>.

⁵ *Нехайчук В.* Жизнь освободят от налога // Ведомости. 2013. 21 мая.

⁶ *Савинова В.А., Леонтьев А.Б.* Конкурентная среда в банковской системе РФ как предпосылка концентрации банковского капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. □ 10 (84). С. 61-65.

Поступила в редакцию 26.04.2013 г.