

Российский рынок страхования жизни, который на Западе является основой страховой сферы, освоен всего лишь на 2%. Причем за последние пять лет он практически не вырос.

⋮

Страхование жизни и здоровья, в отличие от Европы и США, пока не пользуется большой популярностью в России. У нас страхованию жизни люди больше предпочитают страхование автомобилей, квартир, загородных домов. В Западной Европе на страхование жизни в 2009 году приходилось порядка 61% страховых премий, тогда как в Восточной Европе доля страхования жизни в общем объеме страхования составляла всего 21%. В России в 2009 году доля страхования жизни в общем объеме составляла всего 1,6% от общего объема рынка страхования. В 2010 году рынок страхования жизни вырос на 38,1% и составил 2,1% от всего рынка страхования. Это психологический вопрос – у нас не привыкли заглядывать в будущее, да и уровень финансовой грамотности оставляет желать лучшего. Между тем страхование жизни – это мощный финансовый инструмент.

«Страхование жизни – это финансовая защита на случай наступления непредвиденных обстоятельств, а также создание гарантированной суммы накоплений. На Западе страхование жизни успешно вписывается в финансовый портфель любого гражданина, который планирует свое будущее», – говорит Роман Карандин, начальник отдела банковского страхования Райффайзенбанка.

Страхование жизни и здоровья можно условно разделить на две группы.

Первая – рисковое страхование. Большинство людей, говоря о страховании жизни, подразумевает именно рисковое страхование. Как следует из его названия – это защита от рисков: несчастных случаев, болезней, смерти. Договор рискового страхования действует в течение определенного срока. Если за этот срок с застрахованным человеком случается какое-либо несчастье, он или его выгодоприобретатель получают страховую выплату. «Величина страхового возмещения зависит от конкретной ситуации и может варьироваться от 15–20% (перелом, неожиданная болезнь) до 100% в случае смерти застрахованного. Когда срок действия страхового договора заканчивается, он

перестает действовать, при этом никаких выплат не производится», – рассказывает руководитель управления имущественного страхования компании «Первое РСО» Михаил Баринов.

Накопительное страхование жизни дает возможность накопить необходимую сумму. Например, для крупных приобретений, или для ребенка на оплату обучения в вузе, или оставить своим родственникам достаточную сумму в качестве наследства. Например, страхователь заключает со страховщиком договор сроком более 5 лет. Оговаривает величину страхового взноса, который будет периодически оплачивать по договору страхования. Страховая компания накапливает эти деньги, при этом за время действия договора часть денег идет непосредственно на страховую защиту, а другая, большая часть, вкладывается страховщиком в свободные от риска инвестиции, приносящие стабильный доход. Таким образом, по окончании действия договора страхования страхователь получает не только сумму, накопленную от взносов, но и дополнительную прибыль, которую страховая компания получила, вложив полученные от страхователя средства в инвестиции.

Страхование жизни не нужно сравнивать с такими финансовыми инструментами, как депозиты или ПИФы. Во-первых, страхование жизни во всем мире является единственным инструментом защиты, и в этом его главное преимущество. Если происходит несчастье, застрахованный или его близкие получают страховую выплату в течение всего 2–3 дней, даже если страховой случай наступил на следующий день после заключения договора сроком на 30 лет. Безусловно, это не сможет притупить боль утраты, но может стать значимой финансовой помощью, которой в такие моменты всегда не хватает. Во-вторых, страхование жизни позволяет сохранить вложения и обеспечить гарантированную доходность в долгосрочной перспективе: от 5 до 30 лет. Причем ни один другой финансовый инструмент не рассчитан на такой длительный срок. Что касается гарантированной доходности по накопительным программам страхования жизни, в зависимости от программы и срока страхования она составляет обычно от 2% до 4,5%. «Дополнительная инвестиционная доходность, которая формируется по результатам инвестиционной деятельности компании в каждом календарном году, может быть гораздо выше. Например, доходность по рублевым полисам в 2010 году составила 9,73%. Это превышает не только уровень инфляции (8,8%), но и среднюю ставку по депозитам (5,5–9,1%)», – говорит гендиректор СК «Allianz РОСНО Жизнь» Максим Чернин.

Накопительное страхование жизни – это возможность, с одной стороны, обеспечить себе и своим близким страховую защиту в трудной жизненной ситуации на 15–20 лет, а с другой, по истечении срока страхования при отсутствии страхового события – вернуть себе всю сумму страховых взносов. К примеру, 45-летний мужчина приобрел в феврале

2009 года страховой полис. Примерно через год он попал в больницу, где ему был поставлен диагноз – острый инфаркт миокарда. На основании заявления о страховом событии и после получения всех необходимых документов страховщик выплатил клиенту полмиллиона рублей.

Заместитель генерального директора СК «Югория-Жизнь» Светлана Порошина приводит другой пример: 30-летний мужчина решил создать финансовые гарантии для будущего обучения семилетнего сына. Он заключил договор сроком на 10 лет с условием ежегодных выплат страховой суммы в течение 4 лет. Предполагаемая стоимость первого года обучения 60 тыс. рублей. Гарантированная страховая сумма, которая в любом случае будет выплачена, составит 60 тыс. рублей в первый год, 66 тыс. во второй год, 72 тыс. в третий год и 78 тыс. в четвертый год. Таким образом, гарантированная страховая сумма составит 276 тыс. рублей.

«Размер ежемесячного взноса с учетом дополнительной программы составит 2105 рублей. При этом данная дополнительная программа гарантирует, что даже в случае потери трудоспособности родителя и невозможности уплачивать взносы ребенок получит достойное образование», – говорит Порошина. Очень важно правильно определить стоимость программы страхования жизни, чтобы на протяжении действия программы клиент не испытывал проблем с ее финансированием. «Лучше всего ориентироваться на 10% от ежегодного дохода клиента. Общемировая практика доказывает, что 10% своего ежегодного дохода любой работающий человек может инвестировать, не ухудшая своего образа жизни», – отмечают в СК «Ренессанс Жизнь».

Начать лучше всего с посещения нескольких страховых компаний, чтобы сравнить условия и понять, какая страховка необходима именно вам. Если у вас изначально нет каких-то предпочтений, то после общения с представителями того или иного страховщика у вас они, наверняка, сформируются. «В любом случае информация, полученная о страховании жизни, не будет лишней. Страхование жизни – это финансовый инструмент, наряду с банками, НПФ, ПИФами и др. Сегодня нам приходится учиться управлять своими деньгами, чтобы сделать правильный выбор, надо знать о всех возможностях рынка», – резюмирует гендиректор общества страхования жизни «Россия» Маргарита Хорунжая.

Источник: Московский комсомолец, № 25744, 13.09.11

Автор: Шерман М.