

**Рубцова Елена Николаевна**

начальник отдела страхования жизни

Филиал ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Коми

г. Сыктывкар, Республика Коми

## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ**

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема развития накопительного инвестиционного страхования. Раскрыты основные аспекты добровольного страхования жизни. Перечислены задачи, решаемые страхованием жизни. Отмечены причины, сдерживающие рост накопительного страхования жизни в России. Выделены факторы, способствующие развитию накопительного страхования жизни. Исследованы особенности и преимущества инвестиционного страхования жизни.*

***Ключевые слова:** страхование жизни, инвестиционное страхование, страховые компании, капитал.*

В современном мире страхование играет достаточно важную роль в экономике нашей страны, и значение страхования, и сфера охвата страхованием различных сторон нашей жизни все время увеличивается. Это является позитивной тенденцией, так как свидетельствует о повышении общей финансовой культуры населения, а также о том, что растет уровень осознанности участия людей в страховании. Особенно отрандно то, что год от года растет количество договоров добровольного страхования, что позволяет снизить социальную напряженность в среде охваченных страхованием лиц, а также снижает финансовую нагрузку на бюджет страны.

Особое значение имеет добровольное страхование жизни, так как именно оно играет важную инвестиционную роль в экономике страны. Можно отметить, что сейчас является актуальным необходимость разработки новых продуктов, направленных на рост добровольного страхования и страховые компании активно этим занимаются, расширяя линейку страховых продуктов.

В целом, страхование жизни решает сразу несколько задач. К ним можно отнести такие, как: повышение уровня жизни застрахованного лица, а также лиц, от него зависящих; недопущение понижения уровня жизни до критического; сбережение финансовых средств; накопление финансовых средств. Страхование жизни может быть различным по типу страховых случаев: утрата трудоспособности, дожитие или недожитие до определенного возраста, срока или события. При этом тот факт, что добровольное страхование жизни имеет важное социальное значение, а уровень охвата таким страхованием в западных странах более высокий, чем в нашей стране, свидетельствует о его перспективности в России.

Наиболее интересным, с точки зрения привлечения свободных денежных средств населения в экономику страны, является накопительное страхование жизни. Накопительное страхование жизни в нашей стране получает все большее развитие, но имеется ряд причин, сдерживающий этот рост. Среди них можно выделить следующие: достаточно низкую культуру населения в области страхования, достаточно высокий размер страховых взносов, низкий уровень доходов населения, стереотипы мышления, отсутствие традиций и привычки к сбережениям. Но вместе с тем существуют факторы, которые способствуют развитию накопительного страхования жизни. Этому способствует повышение продолжительности жизни населения, рост числа взрослого и пожилого населения, рост интереса к таким продуктам, которые обеспечивают гарантию финансовой стабильности семьи при утрате основного дохода.

Кроме страховой защиты, т. е. рисковой части, страхование жизни может иметь и дополнительные функции: накопительную, инвестиционную, сберегательную. Функции связаны с особенностями различных видов страхования жизни непосредственным образом, и соответственно имеют свои нюансы продвижения на рынке.

Российский страховой рынок так же, как и мировой рынок страхования в целом, чаще всего выполняет две основные функции – рисковую и сберегательную (накопительную). Страховые компании предлагают различные продукты, в которых в разной степени представлены разные функции. Страховые продукты,

выполняющие и накопительную функцию, относятся к долгосрочным и часто рассчитаны на 10–20 лет. Подобное страхование является более дорогостоящим по сравнению со страхованием от несчастного случая и на случай смерти. Однако оно свои имеет привлекательные стороны, такие как «получение назад выплаченной суммы взносов».

Мы можем отметить, сравнивая накопительное страхование жизни с другими способами накоплений, что оно не отличается большой доходностью, однако имеет главное преимущество, а именно наличие страховой защиты. Однако сегодня на рынке страхования компании выходят с новыми продуктами, обеспечивающими более высокий уровень инвестиционного дохода.

Изучение современных тенденций на рынке страхования позволяет выделить тенденцию к увеличению ассортимента продуктов страхования жизни, позволяющую составить реальную конкуренцию инвестиционным инструментам.

Сегодня страховые компании в нашей стране предлагают новые продукты страхования жизни, которые отвечают новым потребностям граждан нашей страны. Ими проводятся специальные мероприятия, которые способствуют повышению уровня финансовой грамотности населения. Одним из таких продуктов можно назвать инвестиционное страхование жизни. (ИСЖ) – это новый уникальный продукт, сочетающий в себе 2 главных компонента: страхование капитала и инвестиции. Он позволяет удовлетворить важную потребность населения – получить доходы на уровне дохода фондового рынка, при этом гарантировано сохранить сумму своих вложений. Подобный продукт направлен на исполнение извечного желания человека: возможность много заработать, без риска потерять накопленные денежные средства. Благодаря двойственной природе, ИСЖ имеет свои особенности. Важной особенностью ИСЖ является то, что оно направлено на решение долгосрочных финансовых потребностей. Главное понимать, что это не те проблемы, о которых человек вспоминает сразу (такие, как поездки в отпуск или покупка ценной вещи), а это финансовые цели, которые человек часто даже не сформулировал для себя и воспринимает их как мечту.

Перечислим примеры наиболее универсальных долгосрочных целей:

- обучение детей;
- прекращение работы – выход на пенсию;
- приобретение недвижимости для комфортного проживания на пенсии;
- переезд в более «тихое» место (на родину, «в теплые края» и т. п.);
- приведение недвижимого имущества в хорошее состояние (для продажи, проживания детей и т. п.).

Реализация подобных целей всегда требует значительных вложений, поэтому для снижения финансовой нагрузки, подобные идеи необходимо планировать, а для исполнения – откладывать, а лучше инвестировать свободные денежные средства. Для большого количества людей в нашей стране инвестиции – непонятная и незнакомая отрасль деятельности, а для некоторых – это опыт работы (часто негативный) на фондовом рынке.

Инвестиционное страхование – это продукт, который позволяет получить повышенный доход (по сравнению с консервативными финансовыми вложениями) при позитивном развитии фондового рынка и защищает на 100% вложения при негативном развитии ситуации. В любом случае по окончании договора гражданин получит все накопленные вложенные средства с начисленным инвестиционным доходом.

Важно отметить, что данный финансовый инструмент позволяет инвестировать на фондовом рынке с защитой капитала: с одной стороны – получение высокого дохода от роста фондовых рынков, с другой – 100% защита взносов, вложенных в продукт. Кроме того, важным преимуществом такого страхования является льготное налогообложение.

В современных реалиях, когда кризис замедлился, ситуация стабилизировалась, но эта стабилизация на уровне «рецессии», население очень серьезно следит за своими финансами. И если раньше, финансовый план был инструментом повысить уровень жизни, достигнуть важных целей, то сегодня финансовая дисциплина и планирование своих действий – инструмент выживания!

Страховые компании проводят обучение населения с целью повышения финансовой грамотности. В частности, учат разделять финансы: на текущий капитал, инвестиционный и защитный. Прежде всего, у человека должен быть текущий капитал, т.е. деньги, которые тратятся на текущее потребление. Для достижения среднесрочных и долгосрочных целей необходим инвестиционный капитал, т.е. различные финансовые инструменты, которые позволяют получать более высокую доходность. Требования к этим инструментам понятны: доходность и ликвидность к моменту реализации цели. Что еще важно при организации своих накоплений? Наличие защитного капитала, который обеспечивает финансовую защиту накоплений. Он позволяет сохранять сделанные накопления, даже если в жизни произойдут непредвиденные, прежде всего, негативные события. Т.е. защитный капитал позволяет преодолевать проблемы без обращения к текущему и инвестиционному капиталу. Организуя свои финансы таким образом, можно четко связывать цель и конкретный используемый инструмент, что позволяет строить серьезные планы.

*Текущий капитал.* Основная его цель – обеспечение текущих потребностей. Конечно, текущий капитал в основном должен обладать ликвидностью, доходность не важна, но желательна. Обычно используются наличные средства, различные типы карт, короткие депозиты, краткосрочные кредиты.

Текущим капиталом обладает каждый, он помогает решать текущие задачи каждый день. А вот положение с *инвестиционным капиталом* более сложное. Понятно, что этот капитал должен обеспечить среднесрочные и долгосрочные потребности. Понятно, что важнейшая характеристика этого капитала – доходность с условием соблюдения требуемой ликвидности. Сложность заключается в поиске компромисса между доходностью и ликвидностью. Многие считают, что хороша любая доходность или, наоборот, чем больше, тем лучше. Но для инвестиционного капитала важна эффективность, т.е. его «заточенность» под конкретные цели, а они могут сильно отличаться.

Например, при планировании отпуска, и формировании инвестиционного капитала для этого, человек ежемесячно откладывает средства. Поскольку для

отпуска нужно купить билеты на самолет, мы должны сравнить две возможности: купить билеты заранее или вложить средства в доходные активы и купить билеты ближе к поездке. Если получится, что копить выгоднее, то встанет вопрос, как копить и какой инструмент использовать. В этом случае надо выбирать между доходностью и ликвидностью. Можно купить паи ПИФов и ожидать больше дохода, однако подобные вложения оставляют вероятность потерять части вложенных средств. Поэтому, в таком случае оптимальным выбором будет приобретение депозита пусть и с меньшей, но зато заранее известной доходностью и на конкретный срок, который зависит от планируемого срока приобретения билета.

Если же необходимо накопить средства, чтобы оплатить обучение ребенка-школьника в вузе, то задача будет формулироваться несколько по-иному. При долгосрочных целях важным становится не просто накопить нужную сумму, а сделать это с наименьшими потерями покупательной способности денег, т.е. сохранить возможности приобрести такое же количество товара к моменту оплаты образования. И надо искать инструменты, позволяющие получить доходность, которая компенсирует потери от инфляции. Эту задачу с помощью депозитов не решить. Нужно искать инвестиционные инструменты, которые позволяют зарабатывать, больше, чем депозит, но требуют более долгого срока вложений.

Третий вид капитала – *защитный*. Сама по себе задача организации финансовой защиты не простая и не самая очевидная. Поэтому многие ее игнорируют и рискуют оказаться в ситуации, когда все сложные и продуманные планы рушатся от банальных событий, которые возникают в жизни неожиданно. При неблагоприятных стечениях обстоятельств может появиться необходимость тратить некоторую часть инвестиционного капитала, не обращая внимания на возможные потери из-за досрочной реализации и, как результат, возможность оплаты обучения ребенка ставится под сомнение или реализуется через кредит. Т.е. бытовая проблема, которая, к сожалению, может возникнуть в любой момент, ставит под сомнение важнейшую цель.

А причина очень простая – неверно определен размер защитного капитала. Или его не было совсем. Самый простой актив для резервного капитала-страховка! Самым выгодным вариантом страхования является накопительное страхование жизни. Этот полис позволяет получить компенсацию при любых проблемах со здоровьем, кроме того, с учетом накопительной составляющей по окончании договора вы получаете обратно все уплаченные взносы.

Сегодня, страховые компании готовы предложить финансовые решения, которые позволяют сформировать основную часть резервного капитала, причем программы можно подобрать с учетом любых индивидуальных особенностей. Это различные программы НСЖ и аналогичные им. Они позволят вам получить компенсацию при наступлении самых разных событий, связанных со здоровьем или получить качественное лечение в лучших клиниках страны.

Вопрос организации финансов важный, но требует определенных знаний и навыков, поэтому прежде чем начать, необходимо найти финансового партнера, который поможет разобраться в преимуществах различных инструментов, правильно распределить средства по разным капиталам, подскажет, на что и в какой момент надо обратить внимание. Такими компаниями в современном мире являются страховые компании, которые предлагают широкий выбор различных программ накопительного инвестиционного страхования.