



РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ



КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ ФМЦ ИФГ

ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПОЛЕЗНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ФИНГРАМОТНОСТИ ЗДЕСЬ:



ВКОНТАКТЕ

vk.com/ifgfu



TELEGRAM-КАНАЛ

t.me/fingramota_ifg



YOUTUBE-КАНАЛ

В результате изучения данного курса Вы будете:

Знать:

- теоретические основы накопительного страхования;
- сущность, значение и роль накопления граждан;
- виды накоплений и их характеристика;
- особенности рискованного и безрискованного страхования.

Уметь:

- применять теоретические основы накопительного страхования;
- определять риски, связанные с накоплением граждан;
- определять виды страховых продуктов, в частности:

накопительное, пенсионное, рентное, смешанное.

Владеть:

- теоретическими навыками накопительного страхования;
- навыками определения прямых финансовых потерь и рисков упущенного дохода;
- эффективными направлениями в части накопительного, пенсионного, рентного и смешанного страхования.



Краткое содержание

Управление финансами домашнего хозяйства представляет собой значимую для каждого человека сферу деятельности. Все наши доходы, поступления и накопления распределяются определенным образом, не всегда обоснованным, а значит – мы испытываем риски как прямых финансовых потерь, так и риски упущенного дохода.

Остановимся подробнее на накоплениях домашнего хозяйства. Накопления осуществляются как в разных формах, так и с разнообразными целями. Формами могут быть наличные деньги (национальная и иностранная валюта), сбережения на счетах в коммерческих банках, накопительные программы страховых организаций, также среди граждан сегодня популяризируется такая форма сохранения и приумножения богатства, как инвестиции в ценные бумаги. Что же касается целей накоплений, то это может быть решение какой-то масштабной для каждой конкретной семьи задачи в будущем (крупная покупка), либо так называемые накопления «на черный день», которые аккумулируются с целью покрытия последствий неопределенных неблагоприятных событий в будущем, когда у человека либо исчезнет возможность зарабатывать деньги, либо возникнет потребность в крупных расходах (болезнь, утрата имущества и др.).

Самой традиционной формой накопления с возможностью дохода в нашей стране является банковский вклад. Его преимущество заключается в том, что банк обеспечивает сохранность средств, гарантирует фиксированный доход и договор заключается на определенный срок. Однако, в настоящее

время процентные ставки по вкладам невысоки, они не покрывают инфляцию, что позволяет другим участникам финансового рынка, предлагающим более привлекательные чем банки условия, расширить свое присутствие в сфере взаимодействия с гражданами.

Итак, перейдем к тому, что нам предлагает страховая отрасль в части сбережения и приумножения наших накоплений. Традиционно страховые компании представляются нам как участники финансовых отношений, предлагающие разнообразные формы страховой защиты, то есть берущие на себя обязательство выплачивать страховой возмещение, страховую выплату при наступлении страхового случая.

Под страховым случаем мы понимаем, очевидно, неблагоприятное событие, принесшее ущерб в нашем имуществе, причинившее ущерб жизни и здоровью, повлекшее необходимость компенсировать ущерб третьим лицам – это все сделает страховщик, если у человека куплен страховой полис. Далее виды страхования (дтп, пожар, кража, болезнь, несчастный случай, смерть, возникновение гражданской ответственности и т.п.) относятся к *рисковым видам страхования*. Рисковыми они называются с позиции страховой компании, которая не имеет представления по какому именно договору страхования и в какой момент его действия произойдет страховой случай – то есть страховая компания испытывает риск понесения расходов на страховые выплаты, когда принимает на себя условное обязательство (совершить выплату при условии наступления страхового случая).

Вместе с тем существуют и накопительные виды страхования *безрисковые*. В этом случае страховая компания точно знает, когда будет необходимо совершить страховую выплату и в каком объеме, а также знает

сколько средств в течение действия договора страхования поступит от страхователя. Например, дожитие до определенного возраста – в отношении любого человека можно точно утверждать, когда именно он доживет до определенного возраста, если доживет.

Накопительное страхование на рынке представлено четырьмя видами страховых продуктов: накопительное, пенсионное, рентное, смешанное.

Основные разделы накопительного страхования для граждан:

- 1.** ознакомиться с особенностями процесса накопительного страхования;
- 2.** дать достоверную оценку прямым финансовым потерям и рискам упущенного дохода;
- 3.** ознакомиться с накопительным, пенсионным, рентным и смешанным страхованием.

Цель накопительного страхования:

➤ независимость гражданина от вмешательства случая, при котором возникают различного рода потери.

Человек, распределяет свои финансовые ресурсы по двум направлениям – потребление и накопление, потребление — это та часть средств, которые мы расходует «здесь и сейчас», а накопления — это то, что мы откладываем с целью сохранения и приумножения нашего капитала в будущем.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Договор личного страхования. «По договору личного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая)»¹.

Страхователь – лицо, заключающее со страховой компанией договор страхования и оплачивающее его, то есть это – покупатель страховой услуги.

Выгодоприобретатель – лицо, получающее страховую выплату по договору страхования. Выгодоприобретатель и страхователь может быть, как одним лицом, так и разными лицами. Важно отметить, что выгодоприобретатель назначается с письменного согласия застрахованного лица.

Застрахованное лицо – лицо, в отношении жизни, здоровья или трудоспособности которого действует договор страхования. Застрахованное лицо может также быть и страхователем, и выгодоприобретателем.

Страховщик – страховая компания. Страхователь вступает со страховщиком в договорные отношения, в рамках которых страховщик

¹ ГК РФ Статья 934. Договор личного страхования

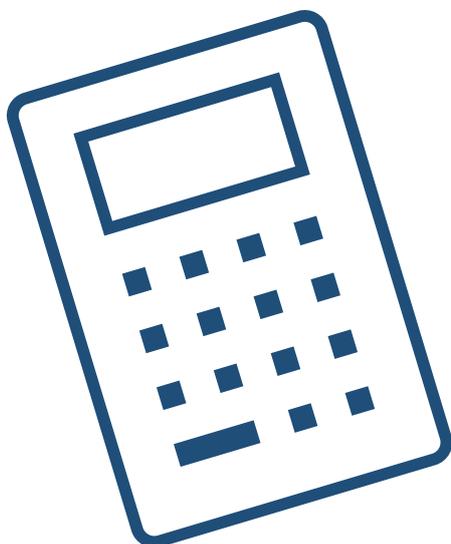
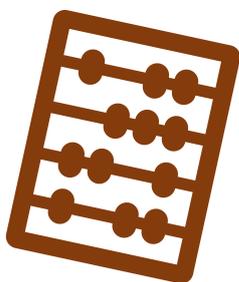
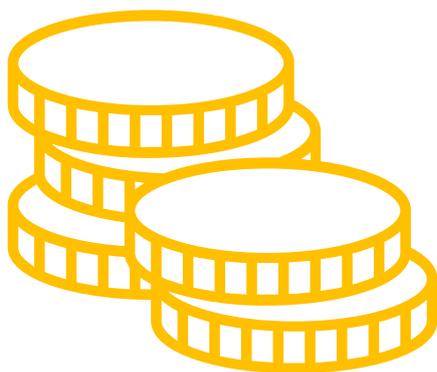
обязуется совершить страховую выплату при наступлении страхового случая, а страхователь – оплачивать страховые взносы. Договором предусмотрено большое число прав и обязанностей сторон, необходимо внимательно читать договор и правила страхования. Страховые компании действуют на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

Договор накопительного страхования — это письменное соглашение между страховщиком и страхователем, по которому страхователь обязуется в течение срока действия уплачивать страховые взносы, а страховщик обязуется по истечении срока действия договора совершить определенную договором выплату в пользу страхователя (выгодоприобретателя).

Важно понимать, что страховщик, аккумулируя средства страхователей в течение продолжительного периода, размещает их в экономику с целью получения дохода от инвестиционной деятельности. Поэтому договором накопительного страхования может быть предусмотрена выплата дополнительного инвестиционного дохода, величина которого определяется страховщиком по результатам успешности его инвестиционной политики.

Сущность накопительного страхования заключается в том, что страховщик способствует сбережению средств страхователей и может предоставлять возможность получить доход на вложенные средства. Обычно страхователь сам выбирает какую сумму он хотел бы получить по дожитии до определенного возраста, но чаще страховые компании формируют предложения, где предложена страховая сумма и рассчитан страховой взнос или устанавливают минимальную рекомендованную страхователю страховую сумму.

Сроки действия таких договоров составляют от 5 лет. Такая интерпретация накопительных страховых отношений во многом схожа с банковским вкладом, но, как известно, важны детали.



2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Рассмотрим несколько предложений страховых продуктов, размещенных на сайтах российских страховщиков. Демонстрируя скрины страниц сайтов и названия страховых компаний, мы никоим образом не рекламируем конкретные страховые компании, а стараемся продемонстрировать вам общие и отличительные черты страховых продуктов, с тем, чтобы вы могли самостоятельно обращать внимание на ключевые моменты и самостоятельно делать выбор или отказываться от этого продукта. Данные о текущем уровне надежности публикуются рейтинговым агентством Эксперт РА (<https://www.raexpert.ru/ratings/life/>).

Пример 1. Страховая компания предлагает следующие условия: ежегодный взнос 50 000 руб., срок программы 15 лет, выплата по окончании периода страхования 725763 руб. Пока такое предложение кажется нам даже менее привлекательным, чем банковский вклад, ведь если мы будем ежегодно откладывать средства в банк даже под минимальный процент, то накопленная сумма будет более 750 000 руб. Что же еще важно отметить?

Обратимся к полной информации о страховом продукте (см. рисунок 1). Налоговым кодексом предусмотрена возможность применения налогового вычета в размере 120 000 руб. в год – суммы, уменьшающей налоговую базу – по налогу на доходы физических лиц, однако, пользоваться этим можно в случае заключения договора на срок не менее 5 лет.

Также страховая компания указывает на то, что при эффективном распоряжении всеми средствами страхователей, то есть в случае получения инвестиционного дохода, часть этого дохода будет перераспределена в пользу выгодоприобретателя.

The screenshot shows the website of INGOSSTRAKH with a navigation menu and a section titled "Пример расчета" (Calculation Example). The example is presented in a table with four columns: "Ежегодный взнос" (Annual premium), "Выплата" (Payout), "Налоговый вычет" (Tax deduction), and "Итого" (Total). Below the table, there is a disclaimer in Russian stating that various options can be included in the insurance, such as exemption from payments in case of disability or death, and that conditions are chosen individually and fixed in the contract.

Ежегодный взнос	Выплата	Налоговый вычет	Итого
50 000 руб. Срок программы - 15 лет	по окончании периода страхования составит 725 763 руб.	13% с каждого взноса 97 500 руб. право и порядок определены НК РФ	суммарно вы получите 823 263 руб. + % в зависимости от инвестиционного дохода компании

В страхование может быть включены различные опции: освобождение от уплаты взносов в случае инвалидности, страхование на случай смерти, выплаты в случае критического заболевания и проч.
Условия страхования подбираются индивидуально и закрепляются в договоре.

Рисунок 1– Накопительное страхование жизни СПАО «Ингосстрах»²

По договору накопительного страхования в отличие от банковского вклада содержится особое условие о досрочной выплате. Она предусмотрена в случае ухода из жизни застрахованного лица до истечения срока действия договора. И в отличии от банковского вклада, срок выплат не связан со сроком вступления в наследство. То есть если говорить о финансовой поддержке при потере кормильца, то этот инструмент однозначно лучше.

² https://www.ingos.ru/pension_investment/nprog/

Пример 2. Страхователь может застраховать себя в свою же пользу, то есть он будет и страхователем, и застрахованным лицом и выгодоприобретателем по договору. Однако есть практика (она, к слову была распространена и во времена СССР), когда родители или бабушки и дедушки заключают договор страхования детей к совершеннолетию. То есть старшие будут страхователями, а застрахованным лицом и выгодоприобретателем будет ребенок, который по достижении 18-летия получит сумму, указанную в договоре.

В представленном на рисунке 2 примере проиллюстрировано, что страховая компания по такому страховому продукту берет на себя обязательство вносить страховые взносы в случае смерти страхователя.

The screenshot shows the top navigation bar of the Renesseans Life website. The logo 'Ренессанс. жизнь' is on the left, followed by links for 'Клиентам' and 'Агентам'. In the center, there are icons for 'Страховой случай' (umbrella), 'Получить накопления' (euro coin), and 'Оплата' (calendar). On the right, there are links for 'Личный кабинет' (arrow) and a search icon. Below the navigation bar, there is a yellow button labeled 'напишите нам' and a link 'Офисы и контакты на карте'. The main content area is titled 'История клиента' and contains a testimonial in Russian. At the bottom, there is a copyright notice: '© Надежда И., застрахованная по программе «Дети»'.

Ренессанс. жизнь Клиентам Агентам Страховой случай Получить накопления Оплата Личный кабинет

напишите нам

Офисы и контакты на карте

История клиента

Владимир И. застраховал свою 13-летнюю дочь по программе накопительного страхования «Дети». Спустя 4 года у него диагностировали рак. Через 5 месяцев его не стало. До конца договора наша компания делала взносы за него, и после совершеннолетия дочь получила всю сумму по договору.

«Хотя я знала, что в 18 лет должна получить деньги, но до самого получения как-то до конца не верилось. Была очень рада, что это произошло. Папу вспомнила: прошло столько лет, а он, получается, до сих пор обо мне заботится. Он до сих пор для меня надежное плечо и добрая улыбка. Когда я рассказывала про случай с папой, про мою выплату, друзья на живом примере увидели, что страхование реально помогает».

© Надежда И., застрахованная по программе «Дети»

Рисунок 2 - Страхование детей к совершеннолетию³

³ https://www.renlife.ru/for_clients/articles/generate/zachem-nuzhno-nakopitelnoe-strakhovanie-zhizni/

Пример 3. Помимо риска смерти застрахованного лица до окончания договора страхования и его дожития до указанного в договоре срока страховые продукты могут содержать и риски ущерба здоровью застрахованного лица, в этих случаях он получает страховую выплату по риску травмы, инвалидности, серьезного заболевания – все зависит от условий договора.

Как это работает?

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ

НАКОПЛЕНИЯ С ПРОГРАММОЙ

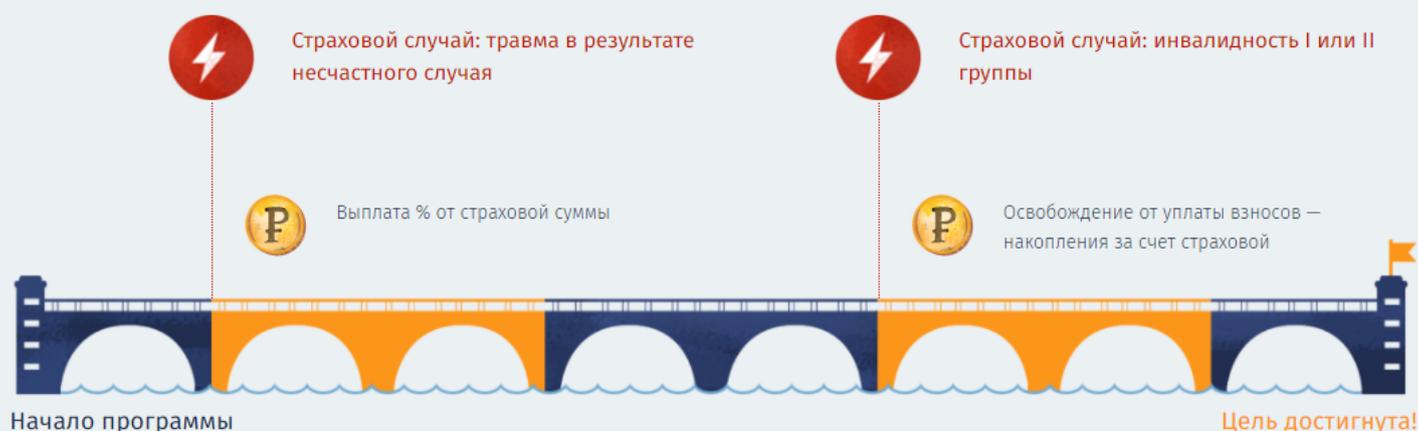


Рисунок 3 – Включение риска инвалидности в полис накопительного страхования жизни (РосгосстрахЖизнь)⁴

Порой, узнавая о наличии у себя неизлечимого заболевания, в порыве отчаяния и желания обеспечить близких после своего ухода, люди испытывают искушение заключить договор страхования с условием выплаты в случае смерти от неизлечимого заболевания. Такой шаг не приведет к

⁴ <https://rgsl.ru/endowment-life-insurance/>

страховой выплате, так как условия договора страхования содержат исключение относительно осведомленности застрахованного о своем состоянии здоровья на момент заключения договора и попытки ввести страховщика в заблуждение не увенчаются успехом.

Одним из преимуществ депозита по сравнению с полисом накопительного страхования жизни является то, что по вкладу гарантируется определенная доходность, а по накопительному полюсу доходность никто не гарантирует. Этот продукт еще предстоит развивать, чтобы он стал по-настоящему нужным и цивилизованным.



3. РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВАНИИ

Маркетинг в страховании — это особое искусство – страховщик должен сформировать и представить страховой продукт таким образом, чтобы он был привлекателен для страхователя. Так, например, характеризуя будущую возможную доходность страхового продукта, страховщик на сайте представляет информацию о доходности за прошлые годы.

Важно понимать, что это не обещание, не гарантия, а просто *констатация фактов предыдущих лет*, а каков будет рынок по итогам текущего года, никто не знает. Но в условиях снижения ставок по банковским вкладам это может быть привлекательно.

При выборе полиса накопительного страхования жизни не следует ориентироваться исключительно на информацию, представленную на сайте страховой компании. Следует внимательно ознакомиться с содержанием Правил страхования (у компаний они могут различаться), в которых изложены все подробности потенциальной сделки: какие риски включены в договор, что освобождает страховщика от выплаты, как определяется страховая и выкупная сумма.

4. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Пример 4. Выкупная сумма — сумма, определенная Договором страхования, выплачиваемая Страхователю при досрочном прекращении Договора страхования в случаях, предусмотренных Договором страхования.

Если соглашением Сторон не предусмотрено иное, то выкупная сумма может быть установлена в виде числа или процента (от страховой суммы (или страхового резерва или страховой премии (взноса) и т.п.), а также может равняться нулю. Как показано на рисунке 4 Страховщик удержит 100% страховых взносов при расторжении договора страхования в период до двух лет с момента его заключения.

7.1 Если иное не предусмотрено соглашением Сторон, Договор страхования прекращается до наступления срока, на который он был заключен, в следующих случаях:

7.1.1. исполнение Страховщиком своих обязательств по Договору страхования в полном объеме;

7.1.2. неоплата (в т.ч. неполная или несвоевременная оплата) очередного страхового взноса в течение Льготного периода. При этом, Договор страхования прекращается в 23 часа 59 минут в последний день действия Льготного периода;

7.1.3. отказ Страхователя от Договора страхования. При этом, Договор прекращается на 31 (тридцать первый) день после получения Страховщиком документов согласно п. 7.8. настоящих Правил страхования;

7.1.4. если возможность наступления страхового случая отпала и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай;

7.1.5. по соглашению сторон. При этом, Договор страхования прекращается с даты, указанной в соглашении;

7.1.6. в других случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

7.2 При досрочном прекращении Договора страхования в соответствии с подпунктами 7.1.2. - 7.1.4. настоящих Правил страхования Страховщик выплачивает Страхователю (а в случае его смерти - наследникам Страхователя) выкупную сумму в пределах сформированного страхового резерва на день прекращения Договора страхования. При этом возврат Страхователю уплаченной страховой премии не производится.

7.3 Выкупная сумма определяется на дату досрочного прекращения Договора страхования в соответствии с размерами, указанными в Страховом полисе (приложении к нему), и с учетом положений настоящего раздела.

7.4 При оплате страховой премии в рассрочку размер выкупной суммы определяется в рамках соответствующего года страхования на квартал, в котором был оплачен последний страховой взнос.

7.5 При определении размера подлежащей выплате выкупной суммы Страховщик вправе зачесть сумму просроченного(ых) взноса(ов) и уменьшить выкупную сумму на размер задолженности.

7.6 Выкупная сумма за первый и второй годы страхования по Договору страхования равны нулю.

Рисунок 4 - Выдержка из правил страхования жизни ООО СК «Сбербанк страхование жизни»⁵

⁵ <https://www.sberbank-insurance.ru/upload/5d/5de5ad3c652daf7313c69252149b25ce.pdf>

При расторжении договора после указанного в правилах срока страховая компания рассчитывает выкупную выплату как часть уплаченных страхователем взносов. Обратите внимание на п.7.2 Правил страхования (рисунок 4) – в резерв по накопительному страхованию жизни поступает не 100% взносов страхователя.

В общем виде мы рассмотрели теоретические основы накопительного страхования жизни как инструмента, обеспечивающего финансовую стабильность в ситуациях, связанных с жизнью, здоровьем и возрастом человека.

Перейдем к решению практических задач. Для этого нам потребуется доступ к сети интернет.



5. ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Задача 1. Рассчитайте сумму налогового вычета по представленному на рисунке 5 примеру.

Райффайзен ЛАЙФ Получить консультацию по программе

Буду откладывать **5 000 ₺**
5 000 ₺ 85 000 ₺

С периодичностью **Раз в месяц**

На протяжении **5 лет**
5 12

За весь период вы накопите:

Сумма взносов: **300 328 ₺**

Налоговый вычет: **300 328 ₺**

Возможность получить дополнительный инвестиционный доход

Включены полезные сервисы и опции:

Риски, включенные в программу

Единоразовая выплата страховой суммы **300 328 ₺** при:

- окончании программы
- уходе из жизни в результате несчастного случая
- инвалидности I группы в результате несчастного случая

Возврат накопленных средств при:

- уходе из жизни в результате болезни
- инвалидности I или II группы по болезни

Получить консультацию

Рисунок 5 - Калькулятор накопительного страхования жизни РайффайзенЛайф⁶

Задача 2. Найдите на сайтах двух любых страховых компаний предложения по накопительному страхованию жизни. Ознакомьтесь с предложениями. Определите – насколько это интересно для Вас.

⁶ <https://www.raiffeisen-life.ru/insurance-products/accumulative-life-insurance/tselevoy-kapital/>

Задача 3. Сравните условия накопительного страхования жизни по правилам страхования рассмотренных в задаче 3 компаний, сопоставьте это с объемом информации, представленной на сайтах этих компаний

Параметры	1	2
Возраст застрахованного		
Срок действия договора		
Диапазон страховой суммы		
Величина страхового взноса		
Периодичность уплаты страховых взносов		
Риски, включенные в страховое покрытие		
Исключения из страхового покрытия		
Выкупная сумма		
Возможность изменения условий договора		

Накопительное страхование жизни, как способ сбережения имеет очевидные преимущества:

- ✓ возможность получить налоговый вычет от государства при страховании от 5 лет. (можно вернуть 13% от уплаченного налога на доходы физических лиц с суммы до 120 000 рублей в год;
- ✓ договор страхования можно заключить в чью вам угодно пользу и получить выплату в короткие сроки, что может быть использовано как способ формирования и передачи наследства;
- ✓ уплаченные страховые взносы, находящиеся в распоряжении страховой организации, не могут быть конфискованы или заморожены по решению органов государственной власти;
- ✓ в случае раздела имущества при разводе полис накопительного страхования жизни не относится к совместно нажитому имуществу;

- ✓ возможность включить в страховое покрытие не только базовые «дожитие» и «смерть», но и широкий перечень рисков связанных с ущербом здоровью и трудоспособности;

- ✓ возможность включить в страховое покрытие элементы добровольного медицинского страхования.

К недостаткам накопительного страхования жизни по сравнению с прочими формами сбережения можно отнести:

- ✓ на продолжительный период (от 5 лет) вы обременяете себя обязательными платежами, нарушение сроков уплаты по которым влечет за собой досрочное расторжение договора и утрату для страхователя всех уплаченных ранее взносов;

- ✓ если страхователь изъявляет желание досрочно расторгнуть договор (меняются обстоятельства как в жизни самого страхователя, так и в экономике государства), то он не получит всей суммы ранее уплаченных страховых взносов;

- ✓ невыгодно менять условия договора.

Выбирая тот или иной вариант сохранения своих сбережений, накоплений в долгосрочном периоде, приумножения своего состояния с помощью накопительного страхования жизни следует внимательно знакомиться с правилами страхования и оценивать свои возможности.



- **методическая поддержка финансовых консультантов**
- **разбор кейсов, практик, сложных ситуаций по финансовой грамотности**
- **ответы на вопросы**
- **анонсы мероприятий**
- **новости ИФГ и не только**



IFG@FA.RU



ИНСТИТУТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



Подготовлено Институтом финансовой грамотности – федеральным методическим центром по финансовой грамотности населения на базе Финуниверситета в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.