

В последнее время клиентам всё чаще и настойчивее предлагают необычную услугу: долгосрочное страхование жизни. Этот продукт якобы более выгодный, чем банковский вклад, а кроме того, имеет множество приятных дополнительных опций. Всё ли так безоблачно на самом деле?

Ксения КАБАНОВА

Миллион уже через 10 лет

Долгосрочное страхование во многом похоже на советское страхование, с помощью которого родители часто накапливали деньги к какому-либо событию в жизни ребенка (совершеннолетию, окончанию школы, свадьбе). Наиболее распространены два вида долгосрочного страхования: накопительное (НСЖ) и инвестиционное (ИСЖ). Они схожи в принципе работы, а различаются некоторыми нюансами.

Суть **НСЖ** в том, что клиент на протяжении нескольких лет (как правило, страховая компания устанавливает минимальный срок в 5 лет, максимальный чаще ограничивается 20-ю) вносит на свой накопительный счет определенную сумму денег. Платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными или ежегодными. Их величина устанавливается из расчета той суммы, которую клиент желает получить в конце срока. Можно рассчитать свои платежи, например, таким образом, чтобы через 10 лет получить накопленный миллион рублей. Специалисты называют такой продукт «защитным». *«Это долгосрочный финансовый инструмент, позволяющий клиенту финансово защитить себя и своих близких на случай непредвиденных обстоятельств, связанных с причинением вреда здоровью и потери трудоспособности, а также создать целевые накопления, например, к пенсии»*, — поясняет региональный менеджер управления продаж продуктов благосостояния Ивановского отделения Сбербанка Наталия Калашникова. При наступлении страхового случая клиенту выплачивается указанная в договоре сумма страховой выплаты. В противном случае по истечении срока страхования вся страховая сумма возвращается — плюс возможный доход. При этом страховые взносы будут размещаться в финансовых активах с фиксированной доходностью (например, облигациях), но выбирать активы самостоятельно клиент не может: за него это решает банк или страховая компания (чаще всего они работают в связке).

ИСЖ — «доходный» финансовый инструмент. *«Это один из способов инвестирования денежных средств посредством договора страхования жизни»*, — продолжает Наталия Калашникова. — *Доходность ИСЖ выше, чем НСЖ, однако выше и риск неполучения желаемого дохода*. Другими словами, ваши деньги вкладываются в активы с

Копить ли деньги в страховой компании?



Главное правило при заключении договора — внимательно его прочитать.

большой доходностью, но и более рискованные. Многие банки и страховые компании предоставляют своим клиентам право выбора, куда вложить деньги. «Угадаешь» — в конце срока страхования получишь значительно большую сумму, чем та, которую вложил. Нет — вовсе можешь остаться без процентов. Кстати, вносить на счет можно и разовый платеж, не разбивая его по месяцам и годам.

В конце срока страхования при любом варианте все клиенты получают 100 процентов суммы договора страхования (все накопления за вычетом стоимости страховки). Плюс проценты — то, что удалось заработать за это время. Возврат вложенных средств гарантируется компанией перестраховщиков. Другими словами, если страховая компания разорится, ее обязательства распределяют между собой другие компании. Это касается вложенных средств. А вот проценты, заработанные на их размещении в разных активах, вам могут и не выплатить, если эти активы не принесут доходности.

При разводе делиться не нужно

Каковы главные плюсы **НСЖ** и **ИСЖ**? Во-первых, в отличие от банковских вкладов с гарантированной, пусть и невысокой доходностью, долгосрочная доходность программ по прогнозам специалистов должна быть выше. В принципе, она не ограничена никакими рамками — только, скажем так, удачливостью клиента.

Во-вторых, страховые взносы не подлежат делению при имущественных спорах. При разводе супругов все деньги, внесенные одним из них в страховую компанию, остаются в его собственности. При наступлении смерти родственникам не нужно ждать

6 месяцев для получения наследства — деньги выдадут практически сразу же. Не смогут изъять средства и судебные приставы.

В-третьих, страховые взносы не подлежат налогообложению или имеют налоговые льготы. Именно поэтому программы долгосрочного страхования жизни так популярны на Западе, где налоги гораздо выше российских. Кроме того, клиент может получить налоговый вычет (13% от внесенной суммы, но не более 120 тысяч рублей).

Ну и, наконец, **НСЖ** и **ИСЖ** — в первую очередь страховые программы, а это значит, что их клиенты находятся под постоянной страховой защитой.

Принес сбережения в одну контору, а они попали в другую

Но так ли хороши эти программы на деле? К сожалению, банковская и страховая сферы в нашей стране гораздо более рискованны, чем на Западе. *«В начале 1980-х, когда я был ребенком, бабушка открыла накопительный вклад, для того чтобы к своему 18-летию я получил внушительную сумму денег и купил себе квартиру»*, — рассказывает ивановец Дмитрий Казначеев. — *18 мне исполнилось в 1998 году, и я получил на руки... горсть мелочи, которой не хватило даже на проезд. Деньги съели дееноминация, кризис и дефолт. Так что участвовать в долгосрочных программах в нашем государстве нельзя. Никто не знает, что будет через 20 лет»*.

Эти опасения отчасти разделяют и специалисты. *«Действительно, определенные риски имеют место»*, — поясняет доцент кафедры финансов и кредита ИГХТУ, кандидат экономических наук Олег Масленников. — *Нельзя забывать и о том, что страховые взносы не входят в систему страхования банковских*

вкладов. Это значит, что в случае банкротства страховой компании вы рискуете полностью потерять вложенные деньги. Да, компания в этом случае передаст свои обязательства другой компании, вы можете встать в очередь кредиторов, но в любом случае это менее надежно, чем гарантированная государством выплата по вкладам в 1 миллион 400 тысяч рублей, которая действует в каждом банке, имеющем лицензию». Кстати, об этом нюансе многие страховые компании умалчивают. Более того, недобросовестные продавцы могут даже вводить людей в заблуждение, навязывая долгосрочное страхование вместо обычного вклада прямо в офисе банка. Часто клиент не понимает, что его накоплениями будет распоряжаться не банк, которому он доверяет, а страховая с похожим названием. Так что главное правило при оформлении любых действий с финансами — внимательное прочтение договора со всеми сносками. *«Если и приобретать страховые продукты, то только в крупных и надежных компаниях»*, — советует Олег Владимирович.

Иллюзорная свобода

Еще одно отличие программ страхования в том, что упла-

ченные страховые взносы не так просто вернуть в случае досрочного расторжения договора. *«Как правило, в договоре прописывается, что в первый год вернуть внесенные деньги невозможно или же возврату подлежит совсем незначительная часть, во второй и третий — со штрафами, и только, например, с четвертого года страхования можно получить свои деньги обратно в полной мере»*, — продолжает Олег Масленников. — *Каждая компания прописывает свои правила, но принцип один: как можно дольше не отдавать вам ваши деньги. Если же вы откроете вклад, то максимум, что потеряете при его досрочном закрытии, — это проценты»*.

Кстати, о процентах. Как мы уже упоминали, их наличие не гарантируется. *«Да, вы можете надеяться на то, что страховая компания удачно поработает с вашими деньгами и вы получите проценты. Но может быть и по-другому. Так что, вкладывая деньги в эти программы, надо быть готовыми к тому, что в итоге можно получить лишь внесенную сумму, причем частично «съеденную» инфляцией»*, — предостерегает Олег Владимирович. А свобода выбора направлений инвестирования ваших денег, которую предлагает инвестиционное страхование, часто оказывается иллюзорной: без финансового образования простому человеку сложно понять, какое направление будет выгодным, а какое нет.

«Конечно, НСЖ и ИСЖ — это именно страхование, и в этом его основной плюс», — продолжает рассуждать Олег Владимирович. — *Но, на мой взгляд, большой смысл имеет покупка полиса страхования от несчастного случая, который покрывает риски смерти и нетрудоспособности. Он проще и стоит гораздо дешевле. Если вы не готовы серьезно стюдировать договор, откройте простой вклад. Подсчитайте — может быть, в конечном итоге он окажется выгоднее?»*

Как бы то ни было, долгосрочное страхование — продукт новый (активно оно стало развиваться около двух-трех лет назад), поэтому о его работе мы пока можем судить лишь в теории.

Конкретно

Взрослая накопительная программа. Клиент — 45-летняя женщина, цель — страховая защита и накопление к выходу на пенсию. Срок — 10 лет, ежегодный взнос — 57 тысяч 911 рублей. Через 10 лет клиентка гарантированно получит 550 тысяч рублей плюс дополнительный инвестиционный доход (еще около 100-150 тысяч рублей).

В течение 10 лет действует страховая защита на случаи:

- опасные заболевания
- несчастный случай на общественном транспорте;
- инвалидность. При этом подключена опция «Освобождение от уплаты дальнейших взносов в случае инвалидности 1, 2 гр.» (при страховом случае клиент получает и компенсацию, и освобождение от необходимости платить взносы)
- травмы в результате несчастного случая
- хирургическое вмешательство.