

*Накопительная страховка – продукт, который вроде бы нужен и даже необходим. Долгосрочное накопительное страхование жизни – самый распространенный массовый финансовый продукт в Западной Европе, Америке и Японии. Там 60–70% страховых премий от граждан приходится именно на этот денежный инструмент.*

### **Цена риска**

Жизнь и трудоспособность можно застраховать и по договору рискованного страхования. Тут все просто – вы платите (относительно немного) и, если с вами случится что-то нехорошее или даже страшное, вы или, увы, ваши наследники получаете крупную сумму. Деньги, конечно, не вернут здоровье, тем более жизнь, но боль притупить помогут. Если к моменту окончания рискованного договора с вами ничего плохого не случилось, то премия станет доходом страховой компании.

Но мы будем говорить о страховании накопительном. Работает оно, с точки зрения потребителя, как некий гибрид депозита (с возможностью пополнения) со страхованием от риска.

Обычно, заключив договор со страховой компанией, клиент постепенно (скажем, раз в месяц) выплачивает установленную в договоре сумму. Большинство людей готовы незаметно для себя расстаться где-то с 5% зарплаты. Делая это постоянно на протяжении 30 лет, можно получить в итоге «вторую пенсию». Есть два варианта внесения средств: можно выплатить всю сумму в начале действия договора или вносить премии раз в квартал, раз в год. Страховщик инвестирует средства в прибыльные активы и гарантирует некоторый стабильный доход плюс возможный бонус – по результатам вложений.

«На протяжении всего срока действия договора накопительного страхования клиент находится под непрерывной страховой защитой, чего нет при вложении денег в банк или Пенсионный фонд. Программы включают в себя следующие страховые случаи: например, достижение определенного возраста или нетрудоспособность (как правило, речь идет о получении инвалидности I или II группы). В последнем случае, если клиент по уважительной причине не сможет производить взносы, страховая компания обязана делать это за него до тех пор, пока на его счету не накопится сумма, оговоренная в

договоре», – говорит аналитик FBS Кира Юхтенко.

«Еще один плюс накопительного страхования – возможность назначить любого человека выгодоприобретателем по договору. Причем в случае смерти застрахованного выгодоприобретатель получит выплату в минимальные сроки, а не через шесть месяцев, как при вступлении в наследство», – пояснил региональный представитель страховой компании «СОГАЗ-Жизнь» Владимир Лебедев.

### ***Разумное дополнение***

Страхование жизни не способ заработать быстро. Это не операции на фондовом рынке. Для того чтобы отложить на покупку машины или квартиры, оно тоже не подходит – слишком долго ждать. Для этого гораздо удобней депозиты.

Зато идеально оно, чтобы обеспечить новорожденного к моменту совершеннолетия деньгами на учебу или, как мы уже сказали, для собственной достойной старости. В зависимости от цели оговаривается способ получения средств. На выбор: единовременно по истечении срока договора, ежемесячные выплаты на определенный период или же пожизненные выплаты. Размер пожизненных выплат зависит не только от накопленной суммы, но и от возраста страхователя. Кстати, в развитых странах накопительные страховые полисы активно используются как обеспечение кредитов.

Есть и психологический момент. Уж слишком безалаберны россияне, а обязывающий договор волей-неволей сделает любого аккуратным. «Программы накопительного страхования прекрасно подходят тем, кто считает себя недостаточно дисциплинированным инвестором. Заключение такого договора фактически заставляет человека позаботиться о своем будущем. Особенно в такой страховой защите нуждаются основные «кормильцы» в семье», – обращает внимание Кира Юхтенко. В любом случае надо управлять семейным капиталом. Истории о том, как случайность или внезапная болезнь сбивала с ног еще вчера успешных людей, увы, не выдумка.

### ***Фактор памяти***

Но есть у накопительного страхования и минусы. Хотя тот же Владимир Лебедев говорит, что их нет, а есть «естественные ограничения» – по срокам, например. Кира Юхтенко обращает внимание на относительно низкую доходность. Деньги клиента делятся на три части: накопительная часть (самая большая – она работает и приносит доход), страховой резерв компании и отчисления на административные расходы компании. Страховой резерв – как раз источник для выплат при ЧП.

И все же главный минус – недоверие людей к долгим вкладам. Советское общество в сытые застойные годы за счет нефтяных доходов внешне приблизилось к западному. И долгосрочное страхование в СССР росло. Особенно популярно оно было по детским программам. И что стало с этими накоплениями, когда деньги обесценились? Так что, пока современное государство не заработает доверие (а на это нужны десятилетия), долгосрочное страхование останется экзотикой.

Сейчас 70% договоров накопительного страхования заключаются через кредитные организации. Причина в том, что в большинстве случаев страхование жизни является обязательным условием для оформления ипотечного кредита. Однако мы полагаем, что у рынка накопительного страхования жизни в России хорошие перспективы.

«В ближайшие несколько лет мы прогнозируем увеличение спроса на этот тип страховых полисов – при условии, что сохранится относительная стабильность в экономике, а налоговые реформы все-таки будут реализованы», – прогнозирует Кира Юхтенко.

**Источник:** [Санкт-Петербургские ведомости](#) , № 101, 04.06.14

**Автор:** Миронов А.