

Страхование жизни становится главным драйвером роста всего страхового рынка во многом благодаря программе господдержки. С начала года страховщики жизни получают беспрецедентное количество заявлений от граждан, претендующих на получение налоговых вычетов. «Известия» опросили представителей крупнейших компаний на этом рынке и выяснили, что с начала года клиенты уже подали не менее 100 тыс. таких заявлений.

Право возвращать уплаченные налоги после заключения договора со страховщиком жизни клиенты получили с 1 января 2015 года. По сути, таким образом компенсируется часть расходов на оплату страховки через возврат ранее уплаченного подоходного налога (13%). Правило распространяется на случаи, когда договор был заключен не менее чем на пять лет, и касается всех видов страхования жизни – и рискового, и накопительного, и инвестиционного. Еще в прошлом году такая мера поддержки со стороны государства не пользовалась спросом: количество поданных заявлений исчислялось сотнями в каждой страховой компании, но с января многие страховщики жизни зафиксировали резкое увеличение интереса.

Например, количество обращений клиентов «РPF Страхования жизни» за справками для получения социального налогового вычета выросло сразу в 24 раза. «В прошлом году запрашивали в среднем по 500 справок ежемесячно, а уже в январе 2016 года эта цифра превысила 12 тыс. В феврале мы выдали больше 14 тыс. справок. За первую декаду марта мы получили запросы на подготовку 2 тыс. справок, но это не предел – до конца марта ожидается превышение показателей февраля», – комментирует директор клиентского сервиса «РPF Страхование жизни» Алена Букашкина.

В пресс-службе компании «Росгосстрах-Жизнь» также отметили многократное увеличение числа обращений за справками для налогового вычета. Если в январе-феврале 2015 года компания получила не более двухсот подобных заявлений, то за первые два месяца 2016 года их количество превысило 40 тыс. Показатели за первые десять дней марта, зафиксированные в компании «Росгосстрах-Жизнь», только подтверждают тенденцию – 40 обращений в 2015 году против 7 тыс. обращений в 2016 году.

«Согласно действующим нормам законодательства, вычеты можно получить только по взносам, оплаченным в прошлом году. То есть клиенты, сделавшие взносы в 2015 году, получают по ним налоговые вычеты только в году текущем», – пояснил внезапно

возникший ажиотаж президент страховой компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Как ранее сообщали «Известия», Министерство финансов подготовило проект изменений в Налоговый кодекс, позволяющий получать вычеты гораздо быстрее. Новый подход позволит не вычитать из зарплаты гражданина подоходный налог целиком или частично. «Работа над законопроектом, упрощающим процедуру получения налоговых вычетов, сейчас ведется очень активно. В случае принятия этого документа страхователь сможет получать налоговый вычет в текущем, а не в следующем налоговом периоде, обратившись с заявлением в бухгалтерию своего работодателя», – комментирует президент страховой компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

В настоящее время максимальная сумма, с которой можно получить налоговый вычет, – 120 тыс. рублей в год. Таким образом, человек, купивший полис долгосрочного страхования жизни, может рассчитывать на возврат 13% – максимум 15,6 тыс. рублей в год. Однако проект поправок предполагает увеличение максимальной суммы налогового вычета по таким договорам до 400 тыс. рублей (как это действует для индивидуальных инвестиционных счетов).

По данным источника «Известий», последнее совещание по этому вопросу с участием первого вице-премьера Игоря Шувалова проходило в январе, и на нем был сформирован ряд поручений ведомствам.

По мнению участников рынка, вычеты крайне важны для развития рынка страхования жизни, который сейчас является локомотивом всего страхового рынка и признан экспертами одним из «драйверов» роста: в 2015 году сборы в сегменте страхования жизни составили 128 млрд рублей, увеличившись в сравнении с прошлым годом на 21%. «Налоговые вычеты – это прежде всего стимул для развития долгосрочного страхования – накопительных и инвестиционных продуктов. Это выгодно и отрасли, получившей долгожданное налоговое стимулирование, и клиентам, которые получают дополнительную выгоду», – комментирует президент компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Неудивительно, что в компании «Сбербанк страхование жизни» планируют использовать информацию о вычетах с целью рыночного продвижения. «К сожалению, в нашей компании с начала года мы не фиксируем большого числа запросов на подготовку справок для налоговой. Отчасти это связано с тем, что пока что еще не так

много клиентов знают о возможности получения налогового вычета. Мы планируем вести активную кампанию по продвижению налогового вычета как возможности получения дополнительного дохода с полисов страхования», – сообщил «Известиям» генеральный директор компании «Сбербанк страхование жизни» Максим Чернин.

Добровольное страхование жизни покрывает риски потери трудоспособности, болезни или травмы. По словам экспертов, преимуществами программ накопительного и инвестиционного страхования жизни являются налоговые вычеты и льготы по НДФЛ в части выплат инвестиционного дохода, страховое покрытие, которое может включать даже самые сложные медицинские ситуации, неделимость полисов при имущественных спорах, упрощенный порядок наследования. Помимо этого, накопительное страхование жизни дает возможность осуществлять регулярные накопления на заранее намеченные цели: образование детей, крупные покупки в будущем. Страховщик при этом может гарантировать выплаты за клиента в случае потери им трудоспособности. Также эксперты отмечают довольно высокий уровень доходности, который тоже может быть важным стимулом – у крупных участников рынка он составляет 8–10%. Впрочем, страховщики не считают, что данный продукт является альтернативой пенсии.

«Мы считаем, что противопоставлять эти продукты не совсем верно, они могут эффективно дополнять друг друга. Система негосударственного пенсионного обеспечения направлена на дополнительное увеличение размера пенсии. Программы накопительного страхования жизни дают возможность не только формировать эффективные накопления, но и обеспечивают надежную страховую защиту на случай неблагоприятных событий со здоровьем и жизнью на весь период действия страховой программы. В период действия договора НСЖ помимо накоплений клиент застрахован по выбранному им набору рисков», – прокомментировал Александр Бондаренко, генеральный директор компании «Росгосстрах-Жизнь».

Источник: [Известия](#) , 15.03.16

Автор: Корбут А.