



С 1 января вступил в силу закон, дающий право гражданам на социальные налоговые вычеты при заключении долгосрочных договоров страхования жизни.

Клиенты, застраховавшие на срок от пяти лет, получили возможность вернуть до 13% вносимых взносов. Теперь, если человек заключает договор на страхование жизни с ежегодным платежом, например, 100 тыс. рублей, то по окончании года он получает от государства 13 тыс. рублей. Если сумма договора – 120 тыс. рублей, то он получает 13% от этой суммы. Если полис на 200 тыс. рублей, выплачивается 13% от 120 тыс. рублей. По мнению страховщиков, новый порядок может применяться и к уже заключенным договорам долгосрочного страхования жизни, но распространяется только на взносы, поступившие с 1 января 2015 года. Предусмотрено два способа получения налогового вычета. Первый – подать декларацию по месту жительства. Второй касается тех, кто оформил полис через работодателя, – они могут получить вычет также через работодателя.

•

Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин в [«Российской бизнес-газете»](#)

прокомментировал ситуацию с влиянием волатильности валютного курса на бизнес страховщиков life

-сегмента: «Когда ставки на рынке растут, и страховая компания больше зарабатывает инвестиционных денег, страхователь тоже не должен оставаться в стороне. По правилам многих компаний 90% от заработанных инвестиционных денег распределяются на полисы, действующие в этом году. Соответственно, если компания будет зарабатывать больше номинального рублевого дохода, 90% дохода будут распределяться среди полисов, действующих в этом году. Определенная часть договоров исторически заключается в евро и в долларах. При этом доходность скорее всего будет снижена согласно стоимости этих денег на текущий момент. Механизмы

внутренней защиты существуют. Каждый год компания объявляет реальную доходность. В среднем компания оставляет себе 10–15% инвестиционного дохода, чаще 10%. Если компания соблюдает принципы соответствия активов и обязательств, действует не конъюнктурно, а стратегически, то она должна иметь в своем портфеле долгосрочные бумаги и достаточные валютные резервы. Средний срок накопительного страхования на рынке 12–15 лет, не такой большой, как на Западе, где срок 25–30, но все равно достаточно большой для нашей страны. Соответственно, у страховщиков жизни в портфеле примерно 50–60% – это долгосрочные ценные бумаги. Обычно это государственные ценные бумаги либо корпоративные облигации, причем чаще всего квазигосударственные. В соответствии с принципами международной финансовой отчетности, если компания держит эти бумаги под действующие полисы, то они держатся до погашения, и они не переоцениваются по рыночной стоимости, неважно, какая сегодня рыночная стоимость, важна та ставка, которая зафиксирована в договоре. Мы сейчас ведем переговоры с регулятором о решении, которое позволит страховщикам не нарушать правила, и очень надеемся на понимание».

•

Также с начала года у россиян появилась возможность вкладываться в индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) – инструмент, который может составить серьезную конкуренцию инвестиционному страхованию жизни. ИИС на законодательном уровне введены поправками в закон «О рынке ценных бумаг» и Налоговый кодекс. Вести такие счета могут брокеры или управляющие компании по договору доверительного управления средствами. Если сумма взноса на ИИС не превышает 400 тыс. рублей в год и эти средства находятся на счету не менее трех лет, гражданин может воспользоваться налоговой льготой по одному из двух вариантов. Во-первых, один раз в год возможен налоговый вычет в размере 13% от 400 тыс. рублей при представлении справок об уплате подоходного налога при первоначальном получении этих денег. Во-вторых, гражданин может получить освобождение от уплаты налога на полученный инвестдоход. Как выяснил [«Коммерсантъ»](#), пока брокерами работа по массовому привлечению ИИС новых клиентов не проводится. Активному продвижению счетов мешает отсутствие отработанных технологий и механизма передачи данных налоговикам.

•

«PPF Страхование жизни» расширило перечень рисков в программе долгосрочного страхования жизни «Премиум». С 13 января при заключении договора по данной

программе клиентам доступен риск «Хирургические операции застрахованного». Данная опция позволит получить финансовую поддержку при проведении хирургической операции из определенного договором страхования перечня, если такая операция явилась следствием несчастного случая. Таблица страховых выплат риска «Хирургические операции застрахованного» насчитывает более 300 позиций и покрывает широкий перечень процедур. При заполнении заявления о страховании клиент определяет желаемый уровень страховой защиты по риску, которая поможет компенсировать финансовые потери даже в случае причинения серьезного вреда здоровью.

•

В СК «Согласие» стартовали продажи продуктов от несчастного случая «Стандарт» и «Оптима». Программы предлагают выбор условий страхования по желанию клиента: по набору страховых рисков, размеру страховой суммы, территории страхования, времени действия страхования с учетом хобби, увлечений клиента (занятия спортом на любительском уровне). Преимущество страхования в рамках продуктов «Стандарт» и «Оптима» заключается в быстром оформлении договора страхования, которое в том числе предусматривает различные сроки действия, но не более одного года. Кроме этого, оплату страховой премии можно производить или единовременно, или в рассрочку страховыми взносами. Отличительной особенностью продукта «Оптима» является расширенный набор страховых рисков, на случай наступления которых возможно заключить договор страхования: наряду с классическими страховыми рисками, таким как «смерть», «инвалидность», «травма» в результате несчастного случая, договор страхования «Оптима» также содержит страховые риски «госпитализация в результате несчастного случая», «хирургическое вмешательство в результате несчастного случая», «временное нарушение здоровья в результате инфицирования».

•

Страховая компания «Союз-Жизнь» понизила норму доходности по накопительному страхованию жизни на 1 п.п. – до 17,5%. Напомним, что в конце декабря 2014 года компания существенно повысила норму доходности. Согласно данным с сайта страховщика, в период с 24 по 31 декабря клиентам СК «Союз-Жизнь» предлагалось заключить новые договоры по накопительному страхованию жизни со ставкой до 18,5% годовых.

•

«Национальное рейтинговое агентство» присвоило рейтинг надежности ЗАО «СК «Югория-Жизнь» на уровне «А-». А спустя несколько дней агентство «Эксперт РА» (РА ЕХ)
объявило о том, что отзывает рейтинг надежности страховой компании «Югория-Жизнь» в связи с завершением срока действия рейтинга. Ранее у компании действовал рейтинг на уровне «А» – «Высокий уровень надежности».

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 19.01.15