

Российские граждане получили право на социальные налоговые вычеты при заключении долгосрочных договоров страхования жизни. Соответствующий закон вступил в силу 1 января.

Это наше большое достижение в области законодательных инициатив. Понятно, что сейчас все накладывается на непростую макроэкономическую ситуацию, которая в нашей стране сформировалась, тем не менее это хороший задел на дальнейшее развитие отрасли.

Наш сектор несколько лет подряд показывает одни из самых высоких темпов роста среди всех финансовых рынков страны. Согласно данным Банка России, объем премий, собранных российскими компаниями по страхованию жизни, за 9 месяцев 2014 года увеличился на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 74,83 млрд рублей. Но даже несмотря на такие темпы развития, объем рынка и его доля в ВВП пока находятся на весьма скромном уровне по сравнению с западноевропейскими и восточноевропейскими странами. В большинстве стран именно введение стимулирующего налогового режима стало чрезвычайно важным драйвером для становления и ускоренного развития страхования жизни.

С 1 января 2015 года все клиенты, которые получили полисы на срок от пяти лет, имеют право на получение социального налогового вычета. Максимальный вычет составляет 13% при договоре на сумму от 120 тысяч рублей. Как это работает? Человек заключает договор на страхование жизни с ежегодным платежом, например 100 тысяч рублей. По окончании года он подает декларацию, подает заявление на получение налогового вычета и получает от государства 13 тысяч рублей.

Если полис на 120 тысяч рублей, то он получает 13% от этой суммы. Если полис на 200 тысяч рублей, то он получает все равно 13% от 120 тысяч рублей. Помимо страхования жизни по существующему законодательству социальные налоговые вычеты распространяются на расходы на благотворительность, на обучение, на лечение и приобретение медикаментов, на негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование, на накопительную часть трудовой пенсии.

Мы сейчас будем уточнять некоторые технические вопросы, но, по нашей

интерпретации, новый порядок может применяться и к уже заключенным договорам долгосрочного страхования жизни, но распространяется только на взносы, поступившие с 1 января 2015 года. Платежи осуществляются именно с первого января. Они могут быть квартальными, месячными и годовыми. Важным фактором является то, что договор может заключить не любая страховая компания, а только компания, специализирующаяся на страховании жизни. Этот договор должен быть заключен на срок от пяти лет и более. Договор может быть заключен в пользу страхователя, супруга или супруги, родителей и детей.

Предусмотрено два способа получения налогового вычета. Первый – подать декларацию по месту жительства, а второй касается только тех, кто оформил полис через работодателя, в этом случае налоговый вычет также можно получать через работодателя.

Важность закона трудно переоценить, поскольку во всем мире действуют два фактора развития рынка страхования жизни. Первый – это ставки доходности, сопоставимые или даже превышающие ставки по депозитам. Мы этого себе позволить пока не можем, тем более сейчас. Второй – это налоговые вычеты. Государство, таким образом, говорит гражданам: спасибо за длинные инвестиции, мы готовы за это ввести для вас аккумулирующий режим. В России до сих пор не было ни одного из этих факторов, и тем не менее страхование накопительное, инвестиционное страхование жизни развивалось. Теперь появилось одно из условий. У нас, конечно, не как на Западе, где 40% возвращают, у нас гораздо меньше, но, тем не менее, это все равно очень хороший фактор. Возврат налога может восприниматься и как дополнительная доходность для клиента в размере 13%. Правда, в случае досрочного расторжения договора клиент будет обязан возместить сумму социального налогового вычета, чтобы не было каких-то мошеннических схем. Не будет такого, только если клиент принесет справку из налоговой инспекции о том, что он не воспользовался вычетом.

Трудно сейчас делать прогноз, каким образом закон подхлестнет развитие рынка страхования жизни. Еще пару месяцев назад я бы это готов был сделать, но сейчас в свете изменений, которые происходят, трудно вычленить эффект от этой новации от других эффектов. В ситуации, которая была у нас еще полгода назад, можно было бы с уверенностью сказать, что налоговые льготы ускорили бы развитие рынка в полтора раза. Но сейчас сколь-нибудь четкие прогнозы невозможны.

Что касается влияния падения курса рубля на судьбу долгосрочных рублевых договоров страхования жизни, то тут все более или менее ясно. Договоры, естественно,

продолжают действовать. Понятно, что 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.

Источник: [Российская бизнес-газета](#) , № 1, 13.01.15

Автор: Максим Чернин, председатель Комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни