



Последняя попытка добыть налоговые льготы для покупателей долгосрочных полисов у страховщиков сорвалась, однако сдаваться они не намерены. О перспективах и проблемах самого быстрорастущего сегмента страхования корреспонденту «Денег» Татьяне Гришиной рассказал президент Ассоциации страховщиков жизни, глава компании «МетЛайф» Александр Зарецкий.

– Как санкции Запада в связи с присоединением Крыма могут сказаться на рынке?

– Если санкции ограничатся тем, что есть на данный момент, это никак не скажется на рынке страхования жизни. И никак не сказалось до сих пор. Санкции не затронули широкие слои населения. По моим личным ощущениям, напряжение по данной ситуации спадает. Как компания по страхованию жизни, мы беспокоимся не о конкретных санкциях, а о том, как политическая ситуация может транслироваться в экономическую. Девальвация валюты, повышение инфляции, понижение доходов населения – вот те факторы, которые влияют на наш бизнес сильнее, чем какие-либо гипотетические санкции к отдельным персонам.

– Как вы оцениваете нынешнее положение дел на российском рынке страхования жизни?

– Последние три-четыре года он рос опережающими темпами по сравнению с другими видами страхования. Я бы назвал несколько драйверов роста. Первый – после кризиса возобновились рост экономики и рост доходов населения. Второй – появился новый продукт, так называемое инвестиционное страхование жизни, и за последние

три-четыре года он вырос с нуля до 16 млрд руб. сборов из 85 млрд совокупной премии по страхованию жизни за 2013 год. Наибольшую лепту в этом сегменте внесло «Сбербанк страхование»: больше половины сборов по инвестиционному страхованию – 7 млрд руб. – его. Наконец, еще один фактор роста – кредитное страхование жизни, продукт, который банки продают вместе с кредитами. Это им дает возможность зарабатывать хороший комиссионный доход, который у некоторых банков уже превышает доход от основной деятельности.

– Каков у банков средний размер комиссионных по страхованию рисков заемщиков?

– Уровень комиссии в этом виде страхования поднялся за десять лет с нуля до 70–80%, а в некоторых случаях превышает 90%. Я помню, как приходил к банкиру, мы вели разговор об этом виде страхования, и я слышал от него: «Мы готовы сотрудничать, комиссия для нас не важна. Главное, чтобы клиент был доволен».

– И страховщиков размер банковской комиссии устраивает?

– Мне трудно говорить за весь рынок, но как руководитель компании и президент ассоциации могу сказать, что эта ситуация мне кажется неустойчивой и опасной. Неустойчивой, потому что в бизнесе должен быть баланс между интересами банка, клиента и страховой компании. За последние годы этот баланс сместился в сторону банка. В определенной мере это и удар по имиджу страховой компании, потому что высокие нагрузки приводят к удорожанию стоимости страхования, а значит, к снижению привлекательности продукта для клиента. Опасной, так как эта ситуация, очевидно, привлекает особое внимание регуляторов.

– То есть кредитные риски обходились бы заемщику в разы дешевле, если бы не аппетиты банков?

– Банки значительно вложились в развитие розничных сетей и клиентских портфелей. Это дорогое удовольствие, и потому желание в кратчайшие сроки вернуть эти инвестиции понятно. В условиях снижения маржи от кредитной деятельности продажа страховок позволяет получать значительную прибыль. До недавнего времени клиенты подтверждали готовность платить высокую страховую премию, однако в последнее

время эта ситуация меняется. Мы наблюдаем возрастающее количество расторжений уже заключенных страховых программ, с одной стороны, и снижение проникновения кредитного страхования – с другой.

– Какова картина с присутствием компаний в пенсионном страховании? Какие проблемы?

– Часть полисов, которые наша компания продает уже 15 лет, как раз нацелена на «пенсионные потребности» россиян. Если мы продаем полис человеку, выплата по которому наступает по достижении 55, 60 или 65 лет, это уже пенсионная программа. И выплату можно либо получить единовременно, либо разбить на регулярные платежи от страховщика. Но налоговое законодательство требует называть программу пенсионной только тогда, когда первая выплата осуществляется в момент получения пенсионных оснований, то есть в 60 лет для мужчин и в 55 для женщин. И второе – когда она предусматривает только пожизненные выплаты. И в этом случае физическое лицо – держатель такого полиса может его стоимость включить в социальный налоговый вычет, который составляет сейчас 120 тыс. руб. в год. А мы бы хотели, чтобы наши клиенты получили вычет для любой категории долгосрочных сбережений, будь то пенсионная программа или, например, накопления для детей.

К тому же размер вычета, 120 тыс. руб., который распространяется и на медицинские и образовательные программы, нам кажется недостаточным. На мой взгляд, минимум 400 тыс. руб. должно быть. Но любое увеличение планки 120 тыс. руб. – это уже позитивное явление.

– Как отреагировало правительство на предложения компаний и Минфина по налоговым льготам?

– В Белом доме в конце года рассматривался пакет документов по стимулированию долгосрочных сбережений граждан – по инвестиционно-накопительным счетам, которые ведут управляющие компании, и по нашим страховым продуктам. Так вот, льготы по долгосрочному накопительному страхованию жизни в последний момент из этого пакета документов убрали. Нас просили эту часть доработать. Дело в формулировке. Страховщиков всегда упрекают в том, что при налоговых льготах они сразу же вернутся к налоговым схемам, которые были популярны в 1990-х. Мы решили закрыть эту лазейку. В поправках был описан порядок: если человек открывает страховую программу, а потом

расторгает ее, чтобы получить выплату, надо принести документ из налоговой о том, что он не получал вычета. Нам сказали: таким образом мы требуем от налогоплательщика доказательства того, что он невиновен, а это неправильно. Но ведь эта норма уже есть в Налоговом кодексе, когда расторгается пенсионная программа! Тем не менее мы внесли необходимые изменения и надеемся, что в этом году наши предложения будут приняты.

Есть и плюсы. В этом же пакете документов было убрано двойное налогообложение – в случаях, когда покупается накопительная программа на ребенка или на супруга. Сейчас при приобретении такого продукта вы не избавляетесь от подоходного налога, и при выплате 13% снова удерживаются. С 1 января подоходный налог здесь выплачивать не придется.

Я уверен, что со временем в России будут полноценные налоговые льготы для людей, которые делают долгосрочные сбережения.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 21, 02.06.14

Автор: Гришина Т.