



Инвестиционное (накопительное) страхование жизни: злоупотребления в процессе продаж

Е.А. Григорьев, ведущий преподаватель Института МФЦ, Кафедра финансовых рынков

Представлен краткий анализ страхового продукта «Инвестиционное (накопительное) страхование жизни» и приведены недобросовестные практики продаж такого продукта на российском рынке страховых услуг. Статья написана в рамках проекта Российской Федерации, в лице Министерства финансов Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

В линейке страховых продуктов, предлагаемых клиентам банков и страховых компаний, можно выделить отдельный сегмент – страхование жизни. Можно выделить два вида продуктов страхования жизни: *накопительное страхование жизни (НСЖ)* и *инвестиционное страхование жизни (ИСЖ)*.

НСЖ объединяет в одном продукте накопление денежных средств и финансовую защиту в непредвиденных ситуациях. Продукты накопительного страхования жизни устроены следующим образом: клиент заключает со страховой компанией договор на срок от 5 до 40 лет. В соответствии с договором он обязуется регулярно перечислять



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПОЗВОЛЯЕТ СФОРМИРОВАТЬ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ДЛЯ СЕБЯ ИЛИ ДЕТЕЙ (КРУПНАЯ ПОКУПКА, ПЕНСИОННЫЙ КАПИТАЛ, ОБУЧЕНИЕ В ВУЗЕ, ПЕРВЫЙ ВЗНОС ПО ИПОТЕКЕ И ДР.), ДОПОЛНИТЕЛЬНО ЗАЩИТИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ЭТОТ КАПИТАЛ ПРИ ПОМОЩИ НАЛОГОВЫХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛЬГОТ



в страховую компанию фиксированную сумму страховых взносов. Страховая компания, в свою очередь, обязуется застраховать жизнь и здоровье клиента (защитная составляющая), сохранить взносы клиента в случае заключения договора накопительного страхования на срок от десяти лет и предлагает, но не гарантирует дополнительный инвестиционный доход или, другими словами, приумножить взносы клиента (накопительная составляющая).

Доходность накопительного страхования жизни обычно несколько ниже, чем доходность по депозитам, а в случае заключения договора накопительного страхования жизни на срок менее десяти лет, она может быть и отрицательной, поскольку основная функция НСЖ — страхование жизни от определенного набора рисков.

Использование программ накопительного страхования жизни позволяет сформировать целевой капитал для себя или детей (крупная покупка, пенсионный капитал, обучение в ВУЗе, первый взнос по ипотеке и др.), дополнительно защитить и приумножить этот капитал при помощи налоговых и юридических льгот:

- средства, вложенные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию,

- а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода в период действия договора страхования жизни;
- нет необходимости ожидать 6 месяцев для получения наследства: в случае, если в договоре страхования установлены выгодоприобретатели на случай ухода из жизни, страховая выплата не включается в состав наследства и производится лицу, указанному в качестве выгодоприобретателя в сроки, установленные договором страхования (как правило, 30 дней);
- наименьшие налоговые потери при передаче сбережений близким;
- предусмотрены социальные вычеты по налогу НДФЛ (необходимо будет обратиться в налоговую службу с декларацией и вернуть себе денежные средства в размере 13% от суммы (13% от max 120 тыс. руб.) уплаченных за год страховых взносов);
- накопленная сумма будет облагаться налогом НДФЛ по ставке 13% только в части превышения уровня доходности полиса страхования жизни (справедливо для НСЖ и ИСЖ) над размером ставки рефинансирования (ключевой ставки) Банка России.

Согласно ст. 213 Налогового кодекса Российской Федерации, страховые компании рассчитывают НДФЛ по такому финансовому продукту следующим образом: срок страхования жизни — 5 лет; взнос 1 млн руб. За пять лет дополнительный инвестиционный доход составил 400 тыс. руб.

Страховая компания суммирует среднегодовые ежегодные ставки рефинансирования за 5 лет, получая, допустим, ставку 41,25%. Далее, первоначальный взнос в 1 млн руб. умножается на эту ставку и получается сумма 1 млн 412,5 тыс. руб. Таким образом, после завершения действия договора с дополнительного инвестиционного дохода страховая компания не будет удерживать НДФЛ. Однако, ст. 213 НК РФ не запрещает страховым компаниям делать некоторые интерпретации данной статьи. Например, иногда встречается практика, по которой льгота применяется следующим способом: срок страхования жизни — 5 лет; взнос

1 млн руб. За пять лет дополнительный инвестиционный доход составил 400 тыс. руб.

Страховая компания для расчета НДФЛ использует только одну ставку рефинансирования, которая была на момент заключения договора, допустим, 8,25%. Далее, первоначальный взнос в 1 млн руб. умножается на 8,25% и получается сумма 1 млн 82,5 тыс. руб.

Таким образом, после завершения действия договора (часто «завершение действия договора» описывается словосочетанием «реализация страхового случая – «дожитие») страховая компания удержит НДФЛ в сумме $1400000 - 1082500 = 317500 * 13\% = 41275$ руб.

В этом случае, если клиент не проявляет должную внимательность или не знает содержание ст. 213 НК РФ, то, скорее всего, он это даже и не заметит. Очень важно при заключении договора (покупке полиса) страхования жизни предварительно узнать у страховой компании каким способом бухгалтерия страховой компании рассчитывает НДФЛ с дополнительного инвестиционного дохода. Крупные страховые компании используют первый метод.¹

ИСЖ – аналог НСЖ – формирование накоплений в рамках программы страхования жизни, но с возможностью выбора страхователем инвестиционной стратегии. В ИСЖ при наличии гарантии возврата 100% вложенных средств клиент ожидает дополнительного инвестиционного дохода, который в свою очередь не может быть определен изначально, в принципе его может и не быть.

Гарантированная страховая сумма (ГСС), это и есть сумма взносов клиента за время действия договора ИСЖ, делится на два фонда:

- гарантированный фонд (до 80% суммы ГСС) – размещается страховой компанией в депозиты, тем самым обеспечивается 100% возврат внесенных денежных средств, при

¹ Учебное пособие (электронная версия) Института МФЦ «Финансовая грамотность и методы ее преподавания в системе основного, среднего образования и финансового просвещения сельского населения», созданное в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



ВАЖНО ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА (ПОКУПКЕ ПОЛИСА) СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УЗНАТЬ У СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ, КАКИМ СПОСОБОМ БУХГАЛТЕРИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ РАССЧИТЫВАЕТ НДФЛ С ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОХОДА



условии исполнения риска «дожитие» (даты окончания срока действия договора ИСЖ); – инвестиционный фонд (до 20% суммы ГСС) – страховые компании и банки рекламируют, что клиенты имеют возможность вложить средства этого фонда в крупнейшие мировые инвестиционные фонды «базовых активов» – недвижимости, золота, глобальные фонды облигаций и фонд новых технологий.

Здесь нужно принципиально отметить – за всеми рекламными объявлениями про различные инвестиционные стратегии ИСЖ скрывается всего одна стратегия – страховые компании вкладывают средства инвестиционного фонда в рынок производных финансовых инструментов. Такой рынок является универсальным и зависит от рынков «базовых активов», поэтому страховые компании особо ничего и не нарушают, смело рекламируя «различные» виды инвестиционных стратегий, однако реально вводят в заблуждение потребителей.

Хотя инвестиции в рамках ИСЖ (так же, как и в рамках НСЖ) не входят в систему страхования вкладов, такой способ инвестирования за счет системы гарантированного и инвестиционного



**ПО ИТОГАМ 1-ГО КВАРТАЛА 2019 г. ОБЩИЙ
ОБЪЕМ ПРЕМИЙ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ
СНИЗИЛСЯ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ
ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 5,5%
И СОСТАВИЛ 94,8 МЛРД РУБ.**



фондов может приводить к получению дохода выше, чем ставка по депозиту, а с учетом идеи страхования рисков жизни и налоговых льгот полисы ИСЖ весьма привлекательны.

Страховой рынок жизни рос десять лет подряд, однако в первом квартале 2019 г. показал первое снижение. По итогам 1-го квартала 2019 г. общий объем премий страховщиков жизни снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,5% и составил 94,8 млрд руб. Сборы по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) снизились на 26,1% (46 млрд руб.). На инвестиционное страхование жизни в 1 квартале 2019 г. пришлось 48% всех премий (46 млрд руб.), на кредитное страхование – 21,9% (20,8 млрд руб.), на накопительное страхование жизни – 19,2% (18,2 млрд руб.), на добровольное медицинское страхование (ДМС) – 4,4% (4,2 млрд руб.). Еще 7% (5,9 млрд руб.) пришлось на прочее страхование.²

В чем же секрет популярности продукта ИСЖ среди клиентов банков и страховых компаний и почему мы наблюдаем охлаждение к такому продукту в 2019 г.?

1. Действительно, интересное предложение с точки зрения страхования:

- налоговые льготы, доход облагается по суммированной ставке рефинансирования

² Пресс-релиз «ВСС и АСЖ подвели итоги деятельности страховщиков жизни за 1 квартал 2019 г., опубликован на сайте «Ассоциация страховщиков жизни» (АСЖ) в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» — <http://aszh.ru/news/>

за все годы действия ИСЖ (смотри расчет налога на примере НСЖ), наличие опций выплаты дополнительного инвестиционного дохода, увеличение взносов, если клиенту нравится динамика, выбор инвестиционной стратегии и возможность ежегодно использовать социальный налоговый вычет (максимальная сумма 15 600 руб., при условии взноса от 120 000 руб.);

- низкая база, активно страховой рынок жизни развивается в России совсем недавно с одновременной тенденцией падения ставок по депозитам;
- агрессивная реклама среди финансово неграмотного населения, часто недобросовестная, которая позволяла до недавнего времени вводить в заблуждение клиентов.

Последнее обстоятельство является причиной снижения сбора страховых премий по ИСЖ в 2019 г. Банк России, понимая что количество злоупотреблений на рынке продаж полисов ИСЖ растет, особенно в группе предпенсионного и пенсионного возрастов, ввел определенные правила продаж таких продуктов в начале 2019 г.

Дополнительный фактор, который снижает объемы продаж, это время. Подошел период, когда первые договоры ИСЖ подходят к концу, и клиенты понимают, что у них были сформированы излишние ожидания при покупке такого продукта – реальная ставка доходности ИСЖ часто оказывается ниже ставки депозита на соответствующем сроке. Такие клиенты точно откажутся от этого продукта в будущем.

В следующей части статьи мы разберем основные принципы продажи продуктов ИСЖ и схемы введения в заблуждение финансово неграмотных и доверчивых клиентов. Не секрет, что люди старшего поколения не научились быть циничными в мире финансов, часто не понимают меру своей ответственности за принятие финансовых решений, только потому что они иначе воспитаны. Изначально такие люди просто доверяют сотрудникам финансовых организаций.

Принцип продажи полиса ИСЖ

Подразделения по продажам страховых компаний, агентская сеть (отделения банков по всей стране), активно предлагая «застраховаться», работают за комиссионное вознаграждение с заключенных сделок.

Дополнительно, руководство банков устанавливает высокие планы продаж, исполнение которых жестко контролируется.

Работа на результат продумана до мелочей: процесс презентации продукта ИСЖ скрупулезно прорабатывается клиентскими менеджерами, анализируется трудовая деятельность клиента, его финансовые потоки, семейное положение, хобби, данные социальных сетей — все нацелено на максимальное выявление потребности, задачей которой является оформление договора страхования ИСЖ.

Алгоритм проведения встречи выстроен так, чтобы клиент заключил договор ИСЖ на максимально длительный срок, так как чем выше общая сумма взноса, тем больше будет комиссионное вознаграждение. Как правило у основных агентов (повторюсь, это банки с разветвленной сетью своих отделений по всей стране) сумма вознаграждения находится в районе от 10 до 25% от суммы премии по договору ИСЖ.

Все это приводит к тому, что заинтересованные в продаже подразделения не озвучивают клиентам «подводные камни» продукта ИСЖ. В этом и таится основная причина введения в заблуждение клиентов в процессе продаж полисов ИСЖ или мисселингу (англ. — «misselling»).

Мисселинг

Мисселинг — это, по сути, обман. Так называют случаи, когда вас намеренно вводят в заблуждение и пытаются продать не тот товар или услугу, за которыми вы обратились изначально и которые вам нужны на самом деле.³

Успех такого вида продаж кроется в том, что клиенты доверяют представителям крупных

³ Сайт «Финансовая культура» информационно-просветительского ресурса, созданного Центральным банком Российской Федерации, в информационно-телекоммуникационной сети Интернет — <https://fincult.info/article/misselling-ili-kak-ne-kupit-kota-v-meslike/>



МИССЕЛИНГ — ЭТО, ПО СУТИ, ОБМАН. ТАК НАЗЫВАЮТ СЛУЧАИ, КОГДА ВАС НАМЕРЕННО ВВОДЯТ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ И ПЫТАЮТСЯ ПРОДАТЬ НЕ ТОТ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ, ЗА КОТОРЫМИ ВЫ ОБРАТИЛИСЬ



страховых компаний и банков и невнимательно читают договоры.

Иногда продукт ИСЖ презентуется, как, допустим, двухлетний депозит с реально повышенной процентной ставкой и умалчивается, что на самом деле — это полис ИСЖ на десять лет, и об этом клиент узнает после завершения двухлетнего депозита. И, если клиент решит прервать такой «депозит», то с удивлением обнаружит, что до завершения такого договора он сможет вернуть не всю сумму, а так называемую «выкупную сумму», которая меньше вложенных клиентом средств.

Как правило, при продаже ИСЖ в устном порядке клиентам не озвучивается или искажается следующая информация:

- информация про отсутствие гарантированного дохода;
- информация об инвестиционных стратегиях: вместо информации о различных вариантах покупки производных финансовых инструментов, преподносится информация о том, что инвестиционный фонд вкладывается в «базовые активы» — недвижимость, золото, облигации;
- информация про наличие у договора выкупных сумм, на которые клиент может рассчитывать при досрочном расторжении договора (как правило у 5-ти —10-летних договоров ИСЖ в первые годы действия



ЛУЧШИЙ СПОСОБ ОГРАДИТЬ СЕБЯ ОТ МИССЕЛИНГА — ПРОЯВИТЬ ПРИНЦИП ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ ПРИ РАБОТЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ, ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ДО МОМЕНТА ПОДПИСАНИЯ ДОГОВОРА



полиса выкупные суммы начинаются от 70% ГСС (выкупная сумма — это сумма, которую клиент может забрать в случае досрочного расторжения договора ИСЖ);

- информация про взимание страховщиком комиссии за исполнение опций управления договором;
- информация про реальную среднюю доходность ИСЖ (по 3-летним договорам в районе 3,5%, по 5-летним 2,5% годовых);
- умалчивается, что полисы ИСЖ не входят в систему гарантирования Агентства по страхованию вкладов (АСВ);
- не акцентируется внимание на отсутствие льгот по налогообложению, если выгодоприобретателем по риску «дожитие» является третье лицо.

Как показывает статистика претензионных обращений к регулятору страховой деятельности Банка России, под «некачественную» продажу полисов ИСЖ попадает каждый 10-й клиент страховщика (банка), а наиболее распространенными категориями обманутых граждан являются:

- пенсионеры, которым полисы инвестиционного страхования жизни оформляются как «вклад с повышенным процентом». Как правило, факт мисселинга выявляется в первую годовщину договора страхования,

когда ничего не подозревающий клиент обращается за получением процентов;

- клиенты премиальных направлений, которым в рамках привилегированного пакета услуг предоставляются персональные менеджеры, доверие к которым может быть закреплено у клиентов годами сотрудничества.

Регулятор и принцип осмотрительности при работе на финансовых рынках

Принимая во внимание увеличение жалоб потребителей ИСЖ в адрес страховых компаний и их агентов⁴, Банк России с 1 апреля 2019 г. ужесточил правила в отношении продаж договоров страхования жизни.

Согласно новым правилам, продавцы обязаны информировать клиентов о порядке расчета инвестиционного дохода, об отсутствии гарантий его получения, о порядке возврата денежных средств при расторжении договора страхования, а также о том, что инвестиции по договору страхования не входят в систему гарантирования АСВ. Кроме того, будет раскрываться информация о том, какая часть вложенных клиентом средств будет инвестироваться, а какая пойдет на покрытие расходов страховой организации и выплату комиссии посреднику.⁵

Формально применяемая практика мисселинга не является нарушением закона. Доказать некачественную продажу крайне сложно, так как клиент, подписывая договор по ИСЖ, принимает условия договора и соглашается со всеми пунктами правил страхования.

Лучший способ оградить себя от мисселинга — проявить принцип осмотрительности при работе на финансовых рынках, внимательно ознакомиться с условиями договора страхования до момента подписания договора. При необходимости, клиент вправе ознакомиться со страховой документацией в домашних условиях или обратиться за консультацией к финансово грамотным специалистам.

⁴ Сайт электронного периодического издания «Ведомости» (Vedomosti) в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» - <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/10/30/785093-tsb-viyavil-nehchestnie-prodazhi-investitsionnogo-strahovaniya-zhizni>

⁵ Сайт Центрального Банка Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» - <http://cbr.ru/Press/cvncnt/?id=2517>

Если договор страхования уже подписан, но еще не вступил в силу, то страховую премию в размере 100% можно вернуть в так называемый «период охлаждения» — срок, в течение которого застрахованное лицо может отказаться от договора страхования и вернуть уплаченный страховой взнос. С 1 января 2018 г. Банк России установил «период охлаждения» в 14 дней с момента подписания договора по оказанию страховых услуг.

Согласно документу Банка России «Основные направления развития финансового рынка на 2019—2021 гг.» активность населения на финансовом рынке остается низкой: обусловлено это, в том числе исторически низким доверием к небанковским финансовым посредникам из-за деятельности теневых и недобросовестных участников рынка. Недобросовестность продавцов финансовых услуг порождает ответную реакцию со стороны потребителей.⁶ Практика мисселинга продукта ИСЖ за последние годы повлияет в ближайшее время на динамику продаж такого вида страхования.

Тем не менее, падение ставок по депозитам заставляет потребителей финансовых услуг искать альтернативные источники формирования накоплений. ИСЖ, при грамотном подходе к выбору такого инструмента, является таким инструментом и введенные правила продаж такого продукта со стороны Банка России являются хорошим знаком для потребителей. Необходимо проявлять принцип осмотрительности и знать уловки, которые используют недобросовестные продавцы ИСЖ.

⁶ Сайт Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» - https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf

