



Введение

На данный момент в России роль страхования жизни менее значима, чем в западных странах. Страхование жизни обладает большим потенциалом, как эффективный механизм социальной защиты и повышения качества жизни населения, а также действенный источник инвестиционных ресурсов для развития экономики государства. Рынок страхования жизни с 2010 года только начал набирать существенные обороты и имеет огромный потенциал роста в будущем. За 2015г. и 2016г. рост был связан с понижением ставки по вкладам и появлением социального налогового вычета для страхования жизни. С другой стороны, для государства имеется особая выгода в развитии рынка страхования жизни. В связи с политическими событиями, которые вызвали нестабильность и шаткость экономики РФ, страхование жизни является одним из инструментов привлечения инвестиции в экономику страны. Так путем инвестирования денежных средств населения в перспективные отрасли можно добиться экономического подъема. Повышение социальной и финансовой защиты от неблагоприятных событий будет явной выгодой для граждан РФ.

Существует ряд способов, которые могли бы ускорить процесс наращивания рынка страхования жизни. Научный интерес представляет механизм развития страхования жизни, основанный на использовании налогообложения с целью увеличения спроса на продукты страхования жизни с учетом заинтересованности государства в контроле за расходами государственного бюджета. Имеется опыт успешного использования налогового инструмента, который бы поспособствовал резкому росту спроса на финансовый продукт со стороны населения. Поэтому в этом эссе я постараюсь кратко изложить свое видение на исследование рынка страхования жизни и использование налогов в качестве драйвера роста

Глава 1: Рынок страхования жизни в России

Современное состояние страхования жизни в России имеет корни с развала СССР: стагнация экономики, высокий уровень инфляции, низкий уровень среднего заработка населения. Нестабильность и неуверенность в завтрашнем дне со стороны граждан, а также кризис 1998 года в России оставили отпечаток в умах населения, что нельзя быть уверенным в будущем и в долгосрочном накоплении

денежных средств. В 1998 году даже финансово грамотный человек усомнился бы в долгосрочной перспективе накопления либо инвестирования денежных средств. В дополнении к этому, все помнят скандал с МММ, которые сыграл не маловажную роль в текущем состоянии рынка страхования жизни. В результате наблюдаются слабые показатели по сборам страховых премий.

Но с начала 2000-х годов правительством проводятся налоговые реформы, которые были нацелены на актуальность, понятность, эффективность налоговой системы РФ. Так как правительство спешило с выпуском 2 части Налогового кодекса, оно не учло всех нюансов. В связи с тем, что НК РФ еще был сыроват, в нем начали находить налоговые изъяды и не состыковки, которые были использованы страхователями. Потребители продукта по СЖ использовали методы налоговой оптимизации[1]. Так в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее – НК РФ) налогом на доходы физических лиц (далее - НДФЛ), которые были получены страхователями по договорам СЖ. Потребители вычитали из базы НДФЛ выданные страховые премии по договорам СЖ, которые предусматривали ежемесячные страховые выплаты страхователю. Компании платили своим сотрудникам зарплаты в виде аннуитетов.

С 2004 года правительством были произведены налоговые поправки в НК РФ, которые залатали изъядн в законодательстве и очистили рынок страхования жизни от «серых схем». Это привело к резкому снижению сборов, так как, выплачиваемые в течение первых 5 лет (см. рис. 1.1), аннуитеты стали облагаться по 13% ставке НДФЛ.

После кризиса в экономике наметились положительные тенденции, а вместе с ним были осуществлены законодательные изменения, которые заложили плодородную почву для развития рынка страхования жизни. Рост взносов с 2010 года по страхованию жизни был связан с высокими спросом на банковские продукты. Банки, заметив выгоду от предложения заемщиками продукта СЖ, ринулись покорять неосвоенные «места». Ведь в этот период бизнес на страховании жизни являлся очень рентабельным. Так новыми игроками на рынке СЖ стали «дочки» банковских групп: «Сбербанк Страхование», Райффайзен Лайф», «Ренессанс Жизнь». Новые игроки заняли место в топ-12 страховщиков по страхованию жизни.

По основным показателям рынка страхования жизни за период 2010-2016 наблюдается положительная тенденция, так по сравнению с 2010 годом в 2016 году сбор премий увеличился в 9.5 раз. В 2016 году сбор премий вырос на 66,4 % по сравнению с 2015 и составил 215,7 млрд руб. А уровень выплат увеличился за 7 лет

в 3,8 раза и составил почти 30 млрд. руб. (Рис 1.1).

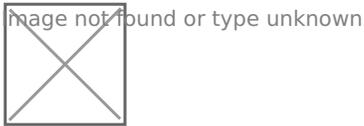


Рис 1.1 Динамика в сборах премий и выплатах за последние 7 лет[2].

Причиной резкого роста за последние промежуток времени являлось активное участие банков в продвижении инвестиционного страхования жизни, как альтернатива вложению средств в депозит. Банки привлекали потенциальных страхователей чуть более высокой процентной ставкой дохода по сравнению с депозитом[3]. В зависимости от выбора инвестиционного пути ставки различались от 10 до 35%. Многие эксперты уверены, что инвестиционное страхование жизни будет драйвером роста рынка страхования жизни еще несколько лет[4]. Как отмечалось ранее до популяризации инвестиционного страхования жизни локомотивом рынка страхования жизни был продукт страхования жизни заемщика, но с 2014 года он сбавил обороты, в связи с влиянием экономической ситуации на спрос кредитных продуктов.

Можно констатировать положительную тенденцию роста рынка страхования жизни с 2010 года и оптимистичный прогноз развития в будущем за счет инвестиционного страхования жизни, повышения уровня финансовой грамотности и уровня платежеспособности населения, благоприятного изменения налогового законодательства в сторону стимулирования рынка. Для развития долгосрочного страхования жизни необходимо не только долгосрочная надежность и устойчивость финансовой системы, но и благоприятный налоговый режим, который способствует притоку новых страхователей. Так если раньше налоговое законодательство устанавливало барьеры для развития страхования жизни, то на текущий момент имеются сдвиги в сторону улучшения климата с налоговой точки зрения. Главную роль в росте страхования жизни играет поддержка государства. Правительство с помощью корректирующих реформ может значительно поспособствовать росту рынка. У правительства имеется множество инструментов по стимулированию на рынке страхования жизни. В следующей главе рассмотрим именно налоговый инструмент, который имеет важную особенность для потенциальных потребителей. С одной стороны, налоговые реформы могут оказывать положительное влияние на рынок, с другой стороны - поспособствовать снижению пополнения бюджета, что будет не выгодным государству.

Глава 2: Текущее состояние налоговых льгот.

В этой главе рассмотрим налоговый вычет для физических лиц, как один из инструментов популяризации страхования жизни в России, а на рынке юридические лица не столь активны в связи отсутствием наличия явной выгоды именно для самой организации. Итак, населению предоставляется возможность воспользоваться социальным налоговым вычетом - сумма, которая может уменьшить налоговую базу по НДФЛ. По добровольному страхованию жизни социальный налоговый вычет введен с 01.01.2015 г., который предусматривает получение вычета в размере 13% от уплаченных взносов по договорам страхования жизни ежегодно, но не превышающий 120 000 руб. Так максимальная сумма возмещения равна 15 600 руб. ($120\,000 \cdot 13\%$)[\[5\]](#). Если налоговый вычет был использован не полностью, то на следующий год нельзя учесть этот остаток. Социальный налоговый вычет возможно получить по всем видам страхования жизни: накопительное, рисковое, инвестиционное. Налогоплательщик вправе получить социальный налоговый вычет в течение 3 лет после окончания года, когда были произведены расходы на договор страхования жизни. Так к примеру, в 2019 году налогоплательщики не смогут воспользоваться вычетом по страхованию жизни за 2015 год. С одной стороны, это является неким ограничением, но с другой – заинтересованные лица в вычете не станут это откладывать на долгий ящик.

Главным нюансом при получении налогового вычета будет то, что невозможно вернуть сумму больше, чем было перечислено в бюджет по НДФЛ. В случае, если налогоплательщик задекларировал за год доход ниже, чем было произведено расходов на страхование жизни, то получаемая сумма от налогового вычета будет ограничена в размере 13% от годового дохода. Минусом такого подхода в вычете станет для само занятых граждан РФ, которые не раскрывают свои источники доходов и по закону являются безработными, но используют продукты страхования жизни либо НПФ для получения «чистых денег» с законодательной точки зрения.

Данный перечень расходов ограничен и какие-либо другие расходы не могут использоваться в налоговом вычете. Приведем пример в случае комбинированного договора страхования жизни: В феврале 2016 года Иванов И.И. заключил договор страхования на срок 7 лет, который включал страхование жизни и страхование от несчастных случаев. За 2016 год Иванов И.И. уплатил 140 000 рублей. Где 80 000 руб. были внесены за страхование жизни и 60 000 руб. – на страхование от несчастных случаев. В 2017 году Иванов И.И. вправе воспользоваться налоговым вычетом и вернуть налогу в сумме 10 400 руб. ($80\,000 \cdot 13\%$), тогда как вычет по страхованию от несчастных случаев получить не удастся так как данный вид страхования не входит в перечень ст. 219 НК РФ. Данное положение подтверждает

Письмо ФНС от 19.07.2016 N БС -4 -11/12961@. На практике не всегда удается разделить страховые взносы, как указано в примере, и страховая компания предоставляет справку о категории страхования в разрезе уплаченных страховых взносов.

По этим видам расходов предоставляется максимальный размер вычета в размере 120 000 рублей[6]. В случае если налогоплательщик несет расходы по двум и более типам расходов, по которым предоставляется социальный налоговый вычет, то налогоплательщик вправе распределить свои траты, но не более 120 000 руб. по всем типам расходов. Так к примеру, Иванов И.И. за 2015 год понес расходы: на обучение сына в размере 120 000 руб., на добровольное страхование жизни – 50 000 руб., на медицинские услуги – 20 000 руб. В результате Иванов И.И. решил получить налоговый вычет от расходов на страхование жизни - 50 000 руб. и на обучение – 70 000 руб.

Одним из условий получения вычета по страхованию жизни является заключение договора со страховщиком на срок более 5 лет. В обратном случае, налоговый вычет предоставлен не будет. Также будет предоставляться налоговый вычет в случае, если налогоплательщик уплатил взносы не только за себя, но и за супруга, родителей, детей и.т.д., согласно Семейному кодексу о ближайшем родстве. Другим важным условием получения налогового вычета будет внесение взносов с 01.01.2015 согласно Федеральному закону от 29.11.2014 N- 382-ФЗ. Данное положение подтверждает Минфин РФ в письме от 22.10.2015 N 03-04-05/60866 и ФНС в письме от 06.07.2015 N БС -3 -11/ 2606@, в котором указано, что налогоплательщик вправе получить социальный налоговый вычет в сумме уплаченных им страховых взносов в пределах 120 000 рублей начиная с 01.01.2015 вне зависимости от даты заключения договора. То есть, если договор страхования жизни был заключен и были внесены взносы в 2014 году, то данные расходы никак нельзя учесть и налоговый вычет получить невозможно [7].

В дополнении многие эксперты советуют при подаче документов прилагать сопроводительное письмо с указанными документами, для защиты от ошибок человеческого фактора сотрудников ФНС. В данном случае вычет может быть предоставлен только после окончания налогового периода.

Так как социальный налоговый вычет рассчитывается в одном налоговом периоде, то подавать декларацию 3-НДФЛ либо ее корректировку необходимо за каждый год в случае, если налогоплательщик не воспользовался ранее вычетом по страхованию жизни. К примеру, Иванов И.И. хотел бы получить налоговый вычет по

взносам на страхование жизни, которые были внесены в 2015 и в 2016 годах. Но в 2015 году Иванов И.И. воспользовался вычетом на лечение. Для этого необходимо подать в ИФНС 2 декларации 3-НДФЛ: корректировочную за 2015 г. и новую за 2016 г. В корректировочной 3-НДФЛ за 2015 г. будут указаны расходы на лечение и на взносы по страхованию жизни, и получение вычета возможно только для расходов не превышающих 120 000 руб.

Глава 3: Предложения по совершенствованию налогообложения в части страхования жизни.

В качестве совершенствования налогового законодательства РФ в части страхования жизни в пользу страхователей автор выдвигает следующие предложения:

1. Изменение налогового положения инвестиционного страхования жизни и увеличение размера вычета для инвестиционное страхование жизни (далее - ИСЖ).

Так как ИСЖ носит инвестиционный характер, как индивидуальный инвестиционный счет, то можно предложить увеличить вычет по ИСЖ до 500 000 рублей. Увеличение вычета по ИСЖ может иметь положительный эффект, как в случае с ИИС. За счет больших сумм возмещаемого налога удастся привлечь инвесторов, которые будут рассматривать ИСЖ, как альтернативу ИИС (индивидуальный инвестиционный счет), так как в ИСЖ возможен выбор направления программы инвестирования денежных средств. С другой же стороны необходимо изменить условия получения налогового вычета по ИСЖ, в котором необходимо заключить договор на срок не менее 3 лет, как в случае с ИИС. Получение суммы уплаченного НДФЛ в размере до 65 000 рублей на договор ИСЖ сроком не менее 3 лет может сыграть ключевую роль в выборе инструмента инвестирования. В дополнении хотелось бы отметить, что чем больше размер налогового вычета предоставляется, тем больше шанс привлечь потенциального страхователя.

1. Увеличение размера социального налогового вычета.

Так как ИСЖ необходимо убрать из ст. 219 НК РФ, то увеличение социального налогового вычета до 250 000 рублей в частности может повысить интерес к накопительному и к пенсионному страхованию. Сумма возмещения в данном случае составит до 32 500 рублей. Как же для ИСЖ, так и для накопительного страхования необходимо снизить срок договора не менее 3 лет, по которому

возможно получить вычет. До введения налоговой льготы большинство договоров заключались на 3-5 лет, после – на более 5 лет. Что все-таки имеет значение для потенциального страхователя.

1. Облегчение процесса получения налогового вычета для страхователей.

На данный момент налогоплательщику необходимо предоставить множество документов в ФНС для получения вычета, такие как копию паспорта, реквизиты счета, декларации 3-НДФЛ и 2-НДФЛ, копию договора СЖ и лицензии страховой компании и т.д. В качестве услуги предлагается платная помощь со стороны консультанта из страховой компании либо банка в заполнении декларации 3-НДФЛ, но все равно налогоплательщику необходимо самостоятельно являться в ФНС. Для «облегчения жизни» налогоплательщика предлагается обязать страховые компании подготавливать большую часть документов и обращаться за вычетом в ФНС от имени страхователя. От страхователя потребуются лишь наличие справки 2-НДФЛ, копия паспорта и реквизиты счета, без необходимости в доверенности на право подачи документов в ИФНС от его лица. Документы от страхователя могут быть предоставлены в электронном виде (скан-копия), либо при его посещении филиала страховой компании, либо по почте. В данном случае дополнительные расходы будет нести страховщик жизни, но он тоже является заинтересованным лицом в развитии страхования жизни и повышения лояльности страхователя к компании. В дополнении к этому, бесплатный качественный сервис по возмещению налога для страхователей позволит повысить доверие населения к продуктам страхования жизни. В результате введения такого положения у страхователя будет разнообразие в выборе получения налогового вычета.

1. Изменить налогооблагаемую базу по НДФЛ для страхования жизни

Для страхования жизни, за исключением ИСЖ, предлагается убрать порядок обложения доходов сверх среднегодовой ставки рефинансирования ЦБ в ст. 213 НК РФ. В результате доходные бонусы по страхованию жизни не будут учитываться в базе по НДФЛ во все, как это организовано в случае негосударственного пенсионного обеспечения. Это позволит уравнивать с налоговой точки зрения продукты, которые имеют схожий ориентир в удовлетворении интересов налогоплательщика. В тоже время для ИСЖ оставить текущее положение: налогообложение только в случае превышения среднегодовой ставки ЦБ РФ. Данное изменение позволит повысить интерес к страхованию жизни, иному чем ИСЖ.

Заключение

За последние 7 лет рынок страхования жизни быстро вырос по собранным премиям в 9,5 раза. В 2016 году рост составил 66% в сравнении с предыдущим годом. Так драйвером роста страхования жизни в 2016 год стало инвестиционное страхование жизни, спрос на который вырос в связи со снижением ставок по вкладам в банк. У страхования жизни имеется огромный потенциал в росте и поэтому использование налогового стимулирования смогло бы ускорить процесс приближения российского рынка к уровню западных стран. Важным фактором в страховании жизни с налоговой точки зрения стало введение социального налогового вычета.

Социальный налоговый вычет позволяет вернуть ранее уплаченные налоги. Слабая эффективность данной меры в целом объяснима, и связана с тем, что малый размер налогового вычета не смог подстегнуть людей, которые готовы инвестировать в свое будущее, защитив себя и близких от различных рисков.

На первый взгляд наблюдается слабая связь между введением налоговой льготы и увеличением премий, поэтому можно основываться на экспертном мнении, которое в большинстве своем находит положительную корреляцию между увеличением размера налогового вычета и собранных премий. Но Минфин России сообщил, что до 2018 года не будут вводиться новые налоговые льготы, то можно ожидать введение новых льгот, в частности изменения налогового вычета, после выборов 2018 года, так как значительные реформы по налогообложению проводятся после выборов президента. С помощью сравнения характера налогообложения страхования жизни с другими финансовыми продуктам, были предложены меры, которые бы позволили рынку страхования жизни добиться существенных результатов еще в год введения конструктивных изменений. В своем исследовании я бы хотел проверить эффективность предложенных мною мер более детальным анализом в виде построения МНК-модели на основе стат. данных ФНС и ЦБ РФ.

Источники:

- 1) <http://www.renlife.com/clients/corporate-person.html>
- 2) <https://www.metlife.ru/ru/assets/tax-deduction/pamyatka-dlya-klienta.pdf>
- 3) http://aszh.ru/wp-content/uploads/Annual_report_ASZ_2016.pdf
- 4) Статья «Обзор страхование в России за 2015 год» // КПМГ

- 5) «Рынок страхования в России: основные тенденции и проблемы развития» Т. Натхов
 - 6) Путеводитель по налогам «Практическое пособие по НДФЛ» за 2016 г.// «Консультант Плюс»
 - 7) «Электронный журнал «Азбука права» за 2016-2017 год // «Консультант Плюс»
 - 8) https://www.ppfinsurance.ru/ru/tax_deduction/
 - 9) Страхование Учебное пособие 2014, Т.В. Прокопьева
 - 10) Страхование: теория и практика Авторы: В. Ю. Абрамов
-
1. Авдашева С., Руденский П. Страхование жизни как псевдострахование и его роль в развитии российского страхового рынка // Вопросы экономики. 2002. N 10. С. 82 - 95. [↑](#)
 2. Статистические данные ЦБ РФ [↑](#)
 3. <https://fomag.ru/news/banki-perenapravyat-klientov-s-depozitov-na-investitsionnoe-strakhovanie-zhizni/> [↑](#)
 4. Статья «Обзор страхования в России за 2015 год» // КПМГ [↑](#)
 5. http://www.raiffeisen-life.ru/home/03_Questions_and_Answers/index.php#4.16 [↑](#)
 6. «Электронный журнал «Азбука права» за 2016-2017 год // «Консультант Плюс» [↑](#)
 7. Путеводитель по налогам «Практическое пособие по НДФЛ» за 2016 г.// «Консультант Плюс» [↑](#)