

Страхование жизни – в России или за рубежом?

Рассматривается конкретный клиентский кейс – выбор компании для страхования жизни. Обсуждается логика принятия решения – в каких случаях и для чего страхование жизни необходимо. Сравниваются условия крупной российской компании «PPF Страхование жизни», небольшой региональной компании СК «Коместра-Томь» (г. Томск) и международной компании Unilife (Великобритания).

Давайте сразу договоримся: жить вы будете до 100 лет или больше, и жить вы будете хорошо. Согласны? Договорились.

Когда и зачем имеет смысл страховать свою жизнь? В каких случаях вопрос о том, стоит или нет тратить деньги на эту услугу, является лишь вопросом выбора, а в каких это просто необходимость?

Всё определяется тем, насколько зависят от вас в финансовом плане самые близкие люди, семья.

Представьте себе, что сейчас вас нет. Не важно почему и что с вами случилось. Не думайте о себе, подумайте о своей семье. Просто представьте, что ваша семья сегодня должна строить свою жизнь без вас. Что она будет делать? Мы говорим только о финансах.

Вашей семье будет на что жить? Нормально питаться, одеваться, детям – учиться? Обслуживать кредиты, если они есть? Какие финансовые цели должны быть достигнуты обязательно, с вами или без вас?

Если финансовая жизнь вашей семьи хоть и ухудшится, но не критично, если есть другие источники дохода, то страхование жизни – это лишь вопрос выбора. На одной чаше весов – деньги, которые придётся тратить на эту услугу, на другой – ценность услуги именно для вас.

Но если вы единственный кормилец, и без вас семья лишится средств существования, то выбора никакого нет. Вы просто обязаны страховать свою жизнь. И если вы ещё об этом не думали, то подумайте прямо сейчас.

Страхование жизни – услуга, которая предполагает выплату значительной денежной суммы в случае смерти застрахованного. Кроме собственно страхования жизни, могут добавляться разные опции: страхование критических заболеваний, травм, инвалидности, потери трудоспособности. Возможно также накопительное страхование жизни, когда страхование сочетается с инвестированием.

О том, что накопительное страхование жизни – это не лучший способ инвестирования, я писал в статье [«Про страхование и инвестирование»](#).

Но поговорим о страховании жизни в чистом виде. Без дополнительных опций, только смерть по любой причине.

На какую сумму нужно страховать свою жизнь и где это лучше сделать?

Расскажу, как я решал этот вопрос для конкретного клиента. Назовём его Николай. Николаю 42 года, женат, дочь 7 лет. Жена не работает, т.е. Николай – единственный кормилец в семье. Есть ещё родители, которые живут самостоятельно, но всё же зависят от Николая, и чем они старше, тем больше.

Николаю страхование жизни совершенно необходимо, т.к. без него жене и дочери просто не на что будет жить.

Мне, как независимому финансовому советнику, доступны любые страховые компании в России, а также зарубежные компании, которые работают с гражданами России. Поэтому я решил сравнить условия трёх конкретных компаний:

- крупной российской компании «[PPF Страхование жизни](#)»;
- небольшой региональной компании «[Коместра-Томь](#)» (г. Томск);
- международной компании «[Unilife](#)» (Великобритания)

Самые главные вопросы, которые предстоит решить – это сумма, на которую надо страховаться, и срок страхования. Чем больше сумма и длиннее срок, тем дороже страховка. Важно найти оптимальное решение.

Сумма. Какая цель должна быть достигнута покупкой страхового полиса? В идеале – обеспечить жизнь своей семье, такую же, как сейчас, на срок хотя бы до того времени, когда дети вырастут, выучатся и встанут на ноги. Размер страховой выплаты (это и есть сумма страхования) должен быть таким, чтобы семья могла жить за счёт этих денег всё это время.

Распространённое заблуждение - это выбрать сумму и срок страхования такими, чтобы платежи по этой страховке были совсем небольшими. Один мой клиент считает, что он застраховал свою жизнь (решил проблему!), купив полис на 1 млн. руб. на срок до 18-летия сына. Он платит за это 3 тыс. руб. в месяц и говорит, что ему не жалко этих денег.

Его сыну сейчас 8 лет. В месяц семья тратит в среднем 100 – 110 тыс. руб. Какую проблему решает сумма 1 млн. руб.? Покрывает расходы семьи примерно за один год? А потом?

Этот клиент просто выбрасывает на ветер 3 тыс. руб. в месяц, не имея за это почти никакого результата. Он не решил проблему, а деньги тратит. И радуется, что это небольшие деньги. Зачем?

Расходы семьи Николая в среднем 90 тыс. руб. в месяц. Если убрать расходы на него самого, останется примерно 70%, т.е. 56 тыс. руб. в месяц или 672 тыс. руб. в год.

Срок. Это очень важный параметр. Если заключать договор на один год, а потом ежегодно его продлевать, то компания при каждом продлении может потребовать проведение так называемого андеррайтинга (оценки рисков). С

возрастом у нас, к сожалению, появляются какие-нибудь недуги, и риски для компании повышаются. В какой-то момент компания может просто не продлить договор. Если же договор заключен один раз на весь срок, то при условии своевременной оплаты он будет действовать весь этот срок, и компания не сможет от него отказаться.

Срок страхования Николая должен быть не меньше, чем до окончания ВУЗа его дочерью, т.е., в нашем случае, 15 лет. Таким образом, только на жизнь семье потребуется $672 \times 15 = 10\,080$ тыс. руб.

Далее, образование дочери, например, в Томском государственном университете, потребует 250 тыс. руб. в год, т.е. 1 250 тыс. руб. за 5 лет.

Итого, сумма страхования, с помощью которой достигается цель – реальная защита своей семьи – это $10\,080 + 1\,250 = 11\,330$ тыс. руб.

На самом деле эта сумма больше – из-за инфляции. Но я не стал учитывать инфляцию, чтобы не усложнять картинку. Я лишь показываю логику принятия решения о сумме страховки.

Для того, чтобы иметь возможность сравнить условия трёх названных компаний, нам придётся уменьшить эту сумму до 10 млн. руб. – только потому, что это предел для программ «PPF Страхование жизни».

Одним из главных недостатков страхования в российских компаниях является то, что они крайне неохотно берутся за относительно большие суммы. А маленькие суммы, как я уже говорил, не решают проблему клиента.

Итак, я обратился в каждую из этих компаний и получил расчёт.

«PPF Страхование жизни». Эта компания ориентирована на накопительное страхование жизни. То есть часть денег, которые вы должны вносить ежегодно, пойдёт на накопление капитала и будет возвращена по окончании срока страхования (если не произойдёт страховое событие по риску «смерть застрахованного»).

Я попросил сделать расчёт страховки на 10 млн. руб., при котором отвлечение на накопление денег было бы минимальным. Мне предложили программу «Гардиа» с ежегодным взносом 255 тыс. руб. или 4 250 долларов США (здесь и далее по курсу 60 руб. за доллар).

Сумма 255 тыс. руб. в год – это взнос с накоплениями. Чтобы сделать этот результат сравнимым с тарифами других двух компаний, которые оказывают услугу чистого страхования, без накопления, произведём некоторые вычисления.

Всего за 15 лет будет внесено 3 827 тыс. руб.; по окончании срока будет возвращено 2 530 тыс. руб. (при условии, что доходность инвестиций составит 7% годовых в течение всех 15 лет). Плюс клиент сможет вернуть себе налоговый вычет, размер которого составит максимум 15,6 тыс. руб. в год.

Чистая стоимость страхования будет равна $3\ 827 - 2\ 530 - 15,6 \cdot 12 = 1\ 063$ тыс. руб. или 71 тыс. руб. (\$1 181) в год.

То есть клиент платит каждый год по 255 тыс. руб. (\$4 250); ежегодно может вернуть себе 15,6 тыс. руб. налогового вычета. Через 15 лет он получит назад часть денег с инвестиционным доходом, и тогда окажется, что чистые затраты на страхование составили 71 тыс. руб. (\$1 181) в год.

«Коместра-Томь». Для этой компании долгосрочное страхование жизни не является приоритетным направлением бизнеса. Однако главным преимуществом небольших региональных компаний является их гибкость и готовность находить индивидуальные решения.

В данном случае, компания готова заключить договор на 15 лет на сумму 10 млн. руб. Тариф при этом растёт с возрастом застрахованного:

41-45 лет 1,0%; 46-50 лет 1,5%; 51-55 лет 2,0%; 56-60 лет 2,70%.

При условии своевременной оплаты взносов на второй год страхования компания предоставляет скидку 5%, на третий ещё 5% и т.д. до 25%.

Николаю 42 года (почти 43), т.е. 2 года будет тариф 1,0%, 5 лет – 1,5%, 5 лет – 2,0% и 3 года – 2,7%.

Средний тариф для Николая составит 1,84%. Со всеми скидками 1,44%. Стоимость страхования на сумму 10 млн. руб. составит в среднем 184 тыс. руб. (\$3 067) в год. Со скидками – 144 тыс. руб. (\$2 400) в год.

«Unilife». Страхование на сумму 167 000 долларов США (10 млн. руб.) на срок 15 лет обойдётся Николаю в 1 197 долларов США в год, при условии, что он курит. Если бы он не курил, то цена страховки была бы 613 долларов США в год – почти вдвое дешевле. Цена страховки остается неизменной в течение всего срока.

Итоговая таблица.

	PPF Страхование жизни	Коместра-Томь (без скидок/ со скидками)	Unilife (некурящий/ курящий)
Сумма платежа (в среднем в год)	\$4 250	\$3 067/ \$2 400	\$613/ \$1 197
Чистая стоимость страхования (с учётом возврата в конце срока инвестированной части с доходностью 7% годовых и максимальным использованием налоговых вычетов)	\$1 181	\$3 067/ \$2 400	\$613/ \$1 197

Выводы.

Страхование жизни само по себе, без дополнительных опций, дешевле всего в международной компании Unilife.

Это, по-видимому, общая практика – в международных компаниях страхование жизни дешевле. Важно также, что в российских компаниях проблематично застраховаться на адекватную сумму, покрывающую расходы семьи на длительный срок; потребуется индивидуальный подход.

Для Николая мы выбрали международную компанию «Unilife».

Если же нужны дополнительные опции, например, критические заболевания или потеря трудоспособности, то вывод может быть не столь однозначным. Вполне возможно, самым правильным решением будет использование двух полисов:

- страхования жизни в международной компании без всяких дополнительных опций на сумму, позволяющую по-настоящему решить проблему;
- страхования жизни со всеми необходимыми опциями в российской компании, но на сумму существенно меньшую, покрывающую лишь возможные затраты, связанные с лечением.

Страхование жизни – это услуга, требующая взвешенного выбора наилучшего варианта. Самое важное при таком выборе – не забыть, зачем вы это делаете. Выбранный вами вариант должен решать проблему, а не создавать иллюзию решения.

Михаил Штейнбок

независимый финансовый советник
msht@fin-fam.ru