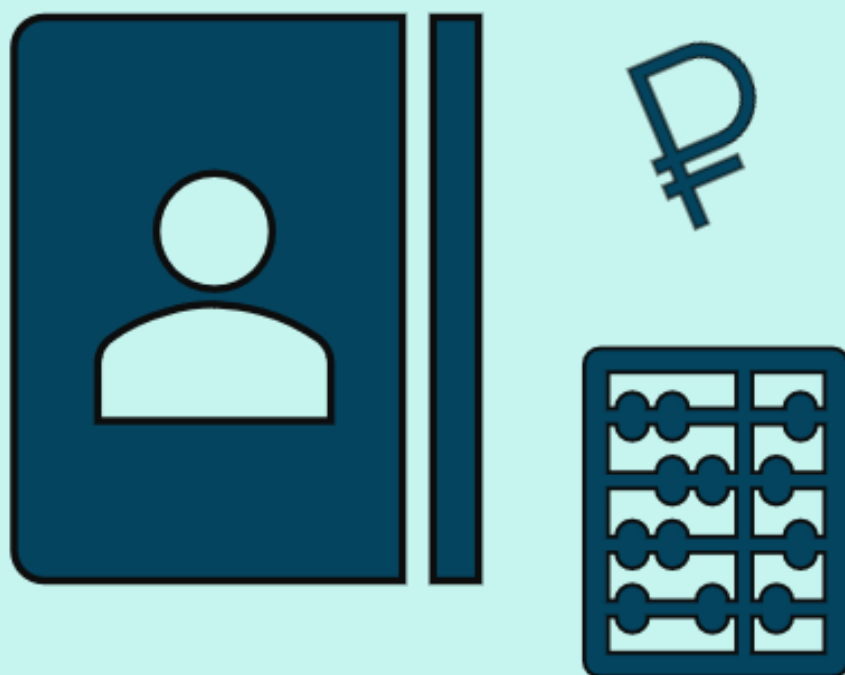




РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ГРАЖДАН



КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ ФМЦ ИФГ

ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПОЛЕЗНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ФИНГРАМОТНОСТИ ЗДЕСЬ:



ВКОНТАКТЕ

vk.com/ifgfu



TELEGRAM-КАНАЛ

t.me/fingramota_ifg



YOUTUBE-КАНАЛ

В результате изучения данного курса Вы будете:

Знать:

- теоретические основы имущественного страхования;
- понимать актуальные аспекты страхования рисков, связанных с владением, пользованием и распоряжением квартирой физического лица;
- сущность автострахования;
- особенности добровольного медицинского страхования;
- значение накопительного и других видов страхования.

Уметь:

- применять теоретические основы процесса страхования;
- определять риски, связанные с вопросами страхования;
- применять навыки накопительного, добровольно медицинского и других видов страхования.

Владеть:

- теоретическими навыками процесса страхования граждан;
- навыками определения прямых финансовых потерь и рисков упущенного дохода;
- эффективными направлениями в части накопительного, пенсионного, добровольно медицинского, рентного и смешанного страхования.

СТРАХОВЫЕ РИСКИ

Событие или совокупность событий, обладающие вероятностью и случайностью наступления, на случай наступления которых проводится страхование



Краткое содержание

Жизнь человека издревле сопряжена с *рисками* – с вероятностью наступления неблагоприятного исхода любой ситуации, любого состояния. Даже в жизни древнего человека были риски – погибнуть от голода и холода, пострадать от действий животных или других людей, стать жертвой стихийных бедствий.

Современный человек подвергается, куда более широкому спектру опасностей и угроз, это и вероятность утраты/повреждения имущества, и риск причинения вреда другим лицам, и риск утраты трудоспособности, и необходимость внезапно потратить деньги на медицинские услуги и т.д. и т.п., а уж если говорить о предпринимательской деятельности, то здесь источники риска разрастаются с пугающей скоростью.

Уже многие века человечество использует как форму противостояния риску страхование. В современном мире нам, как обывателям, в качестве института, предлагающего страховую защиту, хорошо знаком страховой рынок.

Реклама страховых услуг представляет собой отдельный вид искусства – как можно продать условное обязательство, как охарактеризовать

страховую защиту, которая нам потребуется только при наступлении страхового случая.

Локомотивом узнаваемости страхования в Российской Федерации стало введение обязательного страхования автогражданской ответственности и кредитование под залог имущества (машины, квартиры), когда даже скептически настроенные по отношению к страхованию граждане были вынуждены покупать страховые продукты.

Вместе с тем, рост благосостояния, наблюдавшийся в нашей стране несколько лет назад, заставил нас задуматься о сохранении имущества, о получении хорошего медицинского сервиса, на фоне чего возник рост страхования имущества и добровольного медицинского страхования.

Если вас еще не коснулись тенденции развития страхового рынка, то, скорее всего, это временно.

Страхование делится на два вида: *личное и имущественное*. К *личному* относится все, что связано с жизнью, здоровьем и трудоспособностью человека (пенсионное страхование, накопительное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней, добровольное медицинское страхование). А к *имущественному* относится страхование имущества, страхование гражданской ответственности и страхование предпринимательских рисков.

Основные разделы накопительного страхования для граждан:

- 1.** ознакомится основами имущественного страхования;
- 2.** изучить актуальные аспекты страхования рисков, связанных с владением, пользованием и распоряжением квартирой физического лица;
- 3.** ознакомиться с автострахованием;
- 4.** узнать особенности добровольного медицинского страхования;

5. уточнить значение накопительного страхования.

Цели страхования рисков граждан:

- перекладывание риска возможного убытка граждан на страховую организацию, по сути – это самый действенный способ управления рисками;
- обеспечение страховой защиты гражданам.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Сегодня, население в большой степени заинтересовано в сохранении сбережений и получении инвестиционного дохода, что обуславливает развитие накопительного страхования. Повышение доступности интернет-сервисов по продаже страховых продуктов с дальнейшим взаимодействием со страховой компанией через интернет также стимулирует продажи страховых услуг.

Человек, владея имуществом, испытывает риск его утраты или повреждения, то есть риск понесения ущерба в этом имуществе. Вместе с тем, пользуясь своим или чужим имуществом человек испытывает риск возникновения гражданской ответственности, которая может возникнуть вследствие причинения вреда третьим лицам, и заключается в обязанности возместить причиненный ущерб. Так, например, собственник, члены его семьи или арендаторы, проживая в квартире, могут причинить ущерб соседям, залит чужое имущество водой, а водитель транспортного средства может причинить ущерб жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в результате дорожно-транспортного происшествия.

Таким образом, как при ущербе в собственном имуществе, так и при возникновении гражданской ответственности у человека возникает необходимость понесения дополнительных, внезапных, незапланированных расходов на восстановление собственного имущества или/и на возмещение ущерба третьим лицам, это представляет собой нарушение имущественных интересов гражданина. Для защита таких имущественных интересов человечество уже сотни лет использует такой инструмент как страхование. Сегодня, страхование это неотъемлемая составляющая экономических отношений в обществе.

Рассмотрим основные теоретические моменты, лежащие в основе любого договора страхования имущества.

Договор страхования может заключаться в традиционной форме – путем составления документа, подписанного обеими сторонами. Такой документ содержит несколько страниц, на которых изложены все условия страхования. В то же время история страховых отношений сформировала и специфическую форму договора: страховой полис (страховое свидетельство, страховой сертификат, квитанция), который может быть напечатан на одном бланке, неотъемлемой частью которого являются Правила страхования.

Страхователь – лицо, заключающее со страховой компанией договор страхования и оплачивающее его, то есть это – покупатель страховой услуги.

Страховщик – страховая компания. Страхователь вступает со страховщиком в договорные отношения, в рамках которых страховщик обязуется совершить страховую выплату при наступлении страхового

случая, а страхователь – оплачивать страховую премию. Договором предусмотрено большое число прав и обязанностей сторон, необходимо внимательно читать договор и правила страхования. Страховые компании действуют на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

Выгодоприобретатель – лицо, которое получит страховое возмещение при наступлении страхового случая, и это не всегда страхователь. Так, например, по договору страхования имущества выгодоприобретателем может быть назначен залогодержатель или арендатор, так как при ущербе в этом имуществе потери понесут именно они, то есть выгодоприобретатель по договору страхования имущества должен иметь интерес в сохранении имущества.

Правила страхования – общие условия, на которых страховая компания заключает договоры страхования того или иного вида. Правила страхования – важный документ, которому следует уделять большое внимание при выборе страховщика и при заключении договора страхования. Правила страхования у разных страховщиков неодинаковы, но, что еще более важно – ваша личная интерпретация тех или иных понятий может отличаться от той, что используется страховой компанией.

Страховая стоимость. Это действительная стоимость имущества на момент заключения договора страхования. При этом у страховщика нет обязанности проводить оценку стоимости имущества при заключении договора. У страховщика есть право сделать это даже после наступления страхового случая.

Страховая сумма – это сумма, в пределах которой страховщик будет выплачивать страховое возмещение, то есть это та доля риска, которую он на себя принимает, а значит, исходя из страховой суммы рассчитывается

цена на страховую услугу. Имущество можно застраховать как на полную стоимость (то есть страховая сумма равна страховой стоимости), так и не в полном объеме (то есть страховая сумма меньше страховой стоимости). А вот застраховать имущество на сумму превышающую его действительную стоимость нельзя, так как целью страхования имущества является возмещение ущерба, а не обогащение страхователя.

Страховой риск – в договоре страхования перечислены события, при наступлении которых у страховщика возникает обязанность выплатить страховое возмещение. Чем больше рисков указано в договоре, тем выше цена страховой услуги. Важно обращать внимание на то, каким образом в правилах страхования определены риски. Например, определение стихийных бедствий, залива водой, воздействия высоких или низких температур, и другое у разных страховщиков может отличаться.

Страховой случай – произошедшее событие из числа страховых рисков, в результате этого события у страховщика возникнет обязанность выплатить страховое возмещение. При заключении договора следует обращать внимание не только на страховые риски, указанные в договоре, но и на «исключения из страхового покрытия», их перечень в договоре может быть достаточно велик.

Страховой тариф (тарифная ставка) – цена страховой услуги, в случае со страхованием имущества она будет выражена в процентах. Умножая тарифную ставку на страховую сумму, мы получим страховую премию – плату за страхование. Изучая предложения страховых компаний, сегодня мы чаще всего уже не сталкиваемся с информацией о величине тарифной ставки, а получаем ценовое предложение страховщика в виде размера страховой премии.

Франшиза. Это возмещаемая часть ущерба, то есть если ущерб меньше франшизы, то возмещение не выплачивается. Франшиза бывает безусловной и условной. В том случае, когда ущерб превышает безусловную франшизу, возмещение определяется как разница между ущербом и франшизой. Если применяется условная франшиза, то возмещение выплачивается в полном объеме при условии превышения ущерба над франшизой. Также существует и франшиза временная, она актуальна при страховании имущества без осмотра, в этом случае страховщик, ограждая себя от мошеннических действий со стороны страхователя, указывает в договоре, что его ответственность начинается не в момент вступления договора в силу, а несколькими днями позже.

Договоры страхования ответственности в отличие от договоров страхования имущества не содержат такого элемента, как страховая стоимость. Так же отличительным моментом является фигура выгодоприобретателя: выгодоприобретатель это лицо, получающее страховое возмещение при наступлении страхового случая, однако, заключая договор страхования гражданской ответственности владельца квартиры или договор автогражданской ответственности страхователь не знает, кому именно будет причинен ущерб, если наступит страховой случай – лица, которым может быть потенциально причинен ущерб не состоят со страхователем в договорных отношениях, то есть по отношению к страхователю они выступают третьими лицами.

Страхование квартиры, загородного дома, машины и любого другого имущества относится к добровольному страхованию, то есть ничем не вменяется в обязанность покупать такого рода страховые услуги. Однако, даже если человек по каким-то внутренним убеждениям не хочет

приобретать полис страхования имущества, при заключении кредитного договора и предоставлении имущества как предмета залога по этому кредитному договору он это сделает, так как страхование предмета залога будет необходимым по требованию кредитора и, что важно, выгодоприобретателем по такому договору будет назначен залогодержатель (кредитор).

Что же касается *страхования ответственности*, то отдельные виды являются обязательными в силу закона. Так, в Российской Федерации действует закон об обязательном страховании автогражданской ответственности. Его целью является гарантия права на возмещения пострадавшей в дорожно-транспортном происшествии стороне и защита имущественных интересов лица, виновного в причинении ущерба.

Особенностью *обязательного страхования* является то, что условия договора для страхователя будут одинаковы, в какую бы компанию он не обратился за полисом ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). А по договорам добровольного страхования страхователи сами выбирают перечень рисков, включаемых в договор, сами определяют страховую сумму в пределах страховой стоимости, приходят к соглашению со страховщиком относительно прочих условий договора страхования, что непосредственно влияет на цену страховой услуги.

Страховой рынок сегодня предлагает не только страхование имущества и страхование ответственности как самостоятельные страховые продукты, но и формирует пакетные предложения, когда по одному договору будет застраховано и имущество, и ответственность, это называется комбинированным или комплексным страхованием.

1. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ВЛАДЕНИЕМ, ПОЛЬЗОВАНИЕМ И РАСПОРЯЖЕНИЕМ КВАРТИРОЙ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Рассмотрим страхование рисков, связанных с владением, пользованием и распоряжением квартирой физического лица.

Когда Вы озаботились выбором страховой защиты и обратились к информации, размещенной на сайтах страховых компаний, то в первую очередь вы увидите пакетные предложения с небольшими лимитами ответственности, без осмотра и по невысокой цене.

Например, на сайте одной из компаний-лидеров рынка есть такие варианты страхового покрытия

Программа 1	Программа 2	Программа 3
1 200 ₽ / год	2 400 ₽ / год	3 600 ₽ / год
КУПИТЬ ОНЛАЙН	КУПИТЬ ОНЛАЙН	КУПИТЬ ОНЛАЙН
ⓘ Страховая сумма 250 000 ₽	ⓘ Страховая сумма 400 000 ₽	ⓘ Страховая сумма 700 000 ₽
ⓘ Отделка 90 000 ₽	ⓘ Отделка 150 000 ₽	ⓘ Отделка 250 000 ₽
ⓘ Домашнее имущество ... 70 000 ₽	ⓘ Домашнее имущество .. 120 000 ₽	ⓘ Домашнее имущество .. 150 000 ₽
ⓘ Гражданская ответственность 90 000 ₽	ⓘ Гражданская ответственность 130 000 ₽	ⓘ Гражданская ответственность 300 000 ₽

Рисунок 1. Предложение по страхованию квартир¹

На что следует обратить внимание? На то, что страховая сумма по договору складывается из лимитов на отдельные выплаты при ущербе, причиненном отделке, домашнему имуществу и лимита по гражданской

¹ <https://www.alfastrah.ru/individuals/housing/flat/>

ответственности. Лимит по отделке может быть также ограничен объемом возмещения на один квадратный метр.

Казалось бы, невысокая стоимость страховой услуги является привлекательной, но если Вы все-таки решили застраховать квартиру, то учтите, что такое предложение, скорее всего, не обеспечит полноценного возмещения понесенных в результате страхового случая убытков. А значит, не всегда целесообразно покупать унифицированный пакет, а следует обратиться к формированию страховой защиты именно для своих интересов, с определением страховой суммы адекватной действительной стоимости имущества.

При заключении индивидуального договора страхования следует внимательно читать Правила страхования имущества выбранной компании и отнестись к их содержанию критически.



2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Пример 1. Вашему вниманию предлагается два пакетных предложения страховых компаний. Необходимо выбрать наиболее интересное для Вас.

1. Конструкция квартиры общей площадью не более 100 кв. м. – страховая сумма 1 500 000 руб.
2. Отделка – покрытие стен, потолка, пола, межкомнатные двери – лимит ответственности 300 000 руб.
3. Движимое имущество, техническое оборудование – мебель, бытовая техника, предметы домашнего обихода, системы отопления, водоснабжения, сантехническое оборудование и т.д. – страховая сумма 300 000 руб.
4. Гражданская ответственность – причинение вреда жизни/здоровью или ущерба имуществу третьих лиц – лимит ответственности 300 000 руб.

Страховка квартиры включает в себя весь спектр страховых рисков:

- Пожар / Взрыв;
- Короткое замыкание;
- Повреждение водой;
- Страхование гражданской ответственности и т.д.

от 346 руб. в месяц

Рисунок 2. Пакетные предложения на страхование квартир²

² <https://www.reso.ru/Retail/Flat/Econom/>, <https://www.ingos.ru/property/flat/>

На основании представленной на сайтах информации сложно сделать правильный выбор. Например, в предложении 1 не сказано от каких рисков действует страховая защита, а Предложение 2 не содержит информации о лимитах ответственности страховщика. Это снова указывает на важность знакомства с Правилами страхования выбранной компании.

Пример 2. Квартира была застрахована от огня и других опасностей на сумму 4000000 руб. Установлены следующие лимиты: 2500000 стены и конструктивные элементы, 1500000 отделка. В результате пожара были повреждены элементы отделки на сумму 2000000 руб. Страховое возмещение составит 1500000 руб. в рамках лимита ответственности страховщика.

Пример 3. Страховая сумма по договору страхования квартиры составляет 5 млн. руб. Лимиты на выплаты установлены в процентах: 65% конструктивные элементы, 25% отделка, 10% личные вещи. Ущерб в результате страхового случая составил 3 млн. руб. по отделке, 1 млн. руб. по личным вещам, конструктивные элементы не пострадали. Для расчета страхового возмещения необходимо представить лимиты на выплаты в денежном выражении: конструктивные элементы=5млн. руб.*60% = 3,25 млн.руб., отделка =5 млн. руб.*25%=1,25 млн. руб., личные вещи=0,5 млн. Возмещение будет выплачено в размере ущерба, но в пределах установленных лимитов, то есть 1,25 млн. руб.+0,5млн. руб.=1,75 млн. руб.

Пример 4. Имущество, стоимостью 1,5 млн. руб. было застраховано на 1,3 млн. руб. по тарифу 2%. Определим страховую стоимость, страховую сумму, страховую премию.

Страховая стоимость = 1,5млн. руб.

Страховая сумма = 1,3 млн. руб.

Страховая премия = $1,3 * 2\% = 26$ тыс. руб.

Покупая страховое покрытие не на полную стоимость (1,3 млн. < 1,5 млн.) страхователь в первую очередь руководствуется экономией на страховой премии (если бы имущество было застраховано на полную стоимость, то страховая премия была бы $1,5 \text{ млн.} * 2\% = 30$ тыс. руб.) Но мы должны понимать, что страховая выплата не в полной мере покрывает величину ущерба.

Рассмотрим важный фактор, влияющий на размер страхового возмещения – система страхования. Если договором не предусмотрено иное (обращайте на это внимание, заключая договор), то применяется страхование по системе пропорциональной ответственности, при котором страховое возмещение определяется как произведение отношения страховой суммы к страховой стоимости и величины ущерба. То есть страховщик возмещает ущербы страхователя пропорционально доле переданного на страхование риска.

Пример 5. Имущество, стоимостью 1,5 млн. руб. было застраховано на 1,3 млн. руб. Ущерб в результате страхового случая составил 700 тыс. руб. Рассчитаем страховое возмещение.

$$B = \frac{\text{страховая сумма}}{\text{страховая стоимость}} * \text{ущерб} = \frac{1,3}{1,5} * 0,7 = 0,606 \text{ млн.}$$

То есть мы видим, что при ущербе в 700 тыс. возмещение составило 606 тыс. Возвращаясь, к примеру, 4 мы видим, что, сэкономив 4 тысячи рублей на страховой премии, страхователь «недополучил» возмещения на сумму 94 тысячи рублей.

Наряду со страхованием по системе пропорциональной ответственности существует страхование по системе «первого риска». В этом случае, покупая страховое покрытие на неполную стоимость, страхователь передает страховщику «первый риск» в пределах страховой суммы, за который страховщик и будет ответственным.

Пример 6. Имущество, стоимостью 1,5 млн. руб. было застраховано на 1,3 млн. руб. Ущерб в результате страхового случая составил 700 тыс. руб. Рассчитаем страховое возмещение.

Возмещение равно величине ущерба, но в пределах страховой суммы, то есть составит 700 тыс. руб.

Страховщик и страхователь приходят к соглашению о том, какой вид страховой суммы используется в рамках договора страхования – агрегатная или неагрегатная. Так как это условие по гражданскому кодексу не относится к числу «существенных условий договора страхования», то указание на него может быть только в Правилах страхования, и при невнимательности страхователя это может его неприятно удивить в случае наступления страхового события. Страховщик принимает на себя риски страхователя в определенных границах, стоимостные границы определены таким понятием как страховая сумма или лимит на выплаты. В этой связи выделяют агрегатную и неагрегатную страховую сумму.

Агрегатная страховая сумма представляет собой максимально возможную сумму выплат за весь срок действия договора страхования, то есть каждое выплаченное возмещение будет сокращать объем ответственности страховщика. Страховщик, оценивая то обстоятельство, что ему известен максимальный размер выплат по этому договору имеет

экономическое обоснование к снижению страхового тарифа, что делает такие условия привлекательными для страхователя.

Пример 7. Имущество стоимостью 1 млн. руб. застраховано на 800 тыс. по системе «первого риска». Договором предусмотрено применение агрегатной страховой суммы. В течение сроков договора страхования произошло несколько страховых случаев.

Параметры	Агрегатная страховая сумма	Ущерб	Возмещение
Страховой случай 1	800	300	300
Страховой случай 2	$800-300=500$	200	200
Страховой случай 3	$500-200=300$	400	300
Итого		900	800

Неагрегатная страховая сумма (неуменьшаемая) указывает на то, что установлен лимит на выплаты по одному страховому случаю, то есть за весь срок действия договора страхования может произойти несколько страховых случаев, ущерб по каждому из которых будет возмещаться в пределах страховой суммы. Такое условие может продуцировать ситуацию, при которой сумма всех выплаченных возмещений по договору превысит страховую сумму.

Пример 8. Имущество стоимостью 1 млн. руб. застраховано на 800 тыс. по системе «первого риска». Договором предусмотрено применение неагрегатной страховой суммы. В течение сроков договора страхования произошло несколько страховых случаев.

Параметры	Агрегатная страховая сумма	Ущерб	Возмещение
Страховой случай 1	800	300	300

Страховой случай 2	800	200	200
Страховой случай 3	800	400	400
Итого		900	900

Применение агрегатной страховой суммы дает возможность страховой компании экономически обоснованно снижать тарифы, чем и привлекать страхователей.

5. ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Задача 1. Страхователь приобрел страховую защиту по Предложению 2 из примера 1. В результате проникновения в квартиру злоумышленников был причинен ущерб отделке квартиры и похищены личные вещи. Будет ли выплачено страховое возмещение?

Задача 2. Договор страхования заключен на сумму 3 млн. руб. по риску «пожар». Действительная стоимость имущества – 5 млн. руб. В результате страхового случая ущерб составил 1 млн. руб. В ходе борьбы с огнем был причинен ущерб имуществу соседей (залито водой) на сумму 0,1 млн. руб. Если договором не предусмотрено иное, то применяется страхование по системе пропорциональной ответственности, а ущерб, причиненный соседям, рассматривается как расходы страхователя по уменьшению убытков от наступления страхового случая и должны быть возмещены страхователю пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости. Определите страховое возмещение.

Задача 3. Договором предусмотрена франшиза. Рассчитайте страховое возмещение по каждому варианту

Ущерб	Франшиза	Франшиза	Страховое
-------	----------	----------	-----------

	условная	безусловная	возмещение
25 000	15 000	-	?
25 000	-	15000	?
10 000	15 000	-	?
10 000	-	15000	?

Задача 4. Имущество стоимостью 2 млн. руб. застраховано на полную стоимость по системе «первого риска». В течение сроков договора страхования произошло несколько страховых случаев. Определите размер страхового возмещения.

Параметры	Ущерб	Возмещение	
		агрегатная овая сумма	Агрегатная раховая сумма
Страховой случай 1	500 тыс. руб.		
Страховой случай 2	700 тыс. руб.		
Страховой случай 3	1600 тыс. руб.		

Задача 5. Сравним по сопоставимы параметрам несколько страховых компаний и попробуем сделать выбор страховщика, наиболее удовлетворяющего нашим требованиям. Это не расчетная задача, поэтому однозначно правильного ответа здесь не будет, но вы сможете освоить алгоритм выбора страховой услуги. В таблице следует заполнить пустые поля для нескольких страховых компаний (СК) и выбрать то, что вас устраивает.

Параметры	СК 1	СК 2	СК 3
Какое имущество принимается на страхование?			
Какие риски входят в страховое покрытие?			
Исключения из страхового покрытия			
Франшиза			

Лимиты на выплаты			
Агрегатная/неагрегатная страховая сумма			
Начисление износа			
Другое ...			

6. АВТОМОБИЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Владение и пользование транспортным средством сопряжено с риском его утраты или повреждения, а также с риском понесения расходов на возмещение вреда третьим лицам. Самым распространенным видом личного транспорта у граждан является автомобиль, хотя следует отметить, что физические лица владеют и мототехникой и средствами водного транспорта.

Автострахование включает в себя две дополняющие друг друга части: каско страхование и страхование ответственности.

Страхование автомобиля называется *каско-страхование*, этот термин пришел к нам из морского *страхования* – *каско* означает корпус судна. Страхование автомобиля относится к страхованию имущества, а значит, что все рассмотренные выше теоретические аспекты в полной мере уместны. Однако, есть и специфические понятия, которые мы рассмотрим ниже.

Система Бонус-малус. Бонус страховщик предоставляет клиенту в виде скидки к тарифу, как форма поощрения за безубыточный период, предшествующий продлению договора страхования. Малус – антипод бонуса, в этом случае имеет место повышение тарифа при наличии в страховой истории убытков по вине страхователя в прошедшем периоде. Такая система используется страховыми компаниями в целях сохранения клиентской базы с одной стороны, и в целях мотивации страхователей к

более бережному отношению к имуществу или незаявлению незначительных убытков – с другой.

Износ. При уничтожении автомобиля (угоне или тотальной гибели, когда транспортное средство не подлежит восстановлению) страхователю должно выплачиваться страховое возмещение в размере полной страховой суммы.

Сегодня страховые компании не используют термин «износ» в договорах страхования, а формулируют условия страхования таким образом, что с каждым днем эксплуатации автомобиля в течение действия договора страхования его стоимость уменьшается.

Страховые компании называют износ коэффициентом индексации или нормами уменьшения страховой суммы. То есть, например, при утрате автомобиля величина ущерба будет меньше, чем его стоимость, определенная в момент заключения договора страхования. Нормы уменьшения страховых сумм обычно составляют 20% в год для новых автомобилей и 10-15% для второго и старше года. Однако, сегодня есть возможность купить дополнение к страховому продукту – *GAP*, которое позволит получить страховую выплату без начисления износа.

Система возмещения ущерба. Вместе с автомобилем с течением времени часть своей стоимости теряют и его элементы, детали, узлы. Поэтому страховой рынок предлагает две системы возмещения: «старое за старое», когда возмещение выплачивается с учетом износа, и «новое за старое», когда взамен бывших в эксплуатации поврежденных частей автомобиля страховщик оплачивает новые детали. Последнее наиболее актуально для новых автомобилей. Выбор системы страхового возмещения влияет на цену страховой услуги, ведь по системе «новое за старое» при

прочих равных условиях страховщик понесет большие расходы на выплату возмещения, чем по системе «старое за старое», а значит и стоить это будет больше.

Форма страхового возмещения. Страховое возмещение можно получить в денежной форме, а можно и в натуральной – это особенно актуально для новых автомобилей, находящихся на гарантии, когда страхователь для получения возмещения передает свою поврежденную машину в автосервис, услуги которого оплачивает страховщик и получает восстановленный после ремонта автомобиль, не участвуя в распределении денежных потоков.

Лимит возмещения. Это максимальная величина выплаты, предусмотренная договором, после чего действие договора страхования прекращается, то есть это рассмотренная ранее агрегатная страховая сумма.

При заключении договора страхования следует обращать внимание не только на перечень рисков и стоимость страховой защиты, но и регламент действий страхователя в случае наступления страхового события.

Так, страховщик может отказать в выплате если страхователь не предоставил весь требуемый перечень справок и документов в установленный срок, если не заявил о наступлении страхового случая в установленный договором период, если водитель находился в состоянии наркотического или алкогольного опьянения, если оставил место дорожно-транспортного происшествия, если нарушил сроки уплаты очередного страхового взноса.

7. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Пример 9. Новый автомобиль, который по договору купли-продажи стоит 2 000 тыс. руб. был застрахован сроком на один год по системе «новое за старое». В процессе эксплуатации транспортного средства произошло несколько событий – страховых случаев, повлекших ущерб. Ущерб по первому страховому случаю составил 300 тыс. руб., по второму - 250 тыс. руб. В договоре указано, что действует безусловная франшиза 15 тыс. руб. начиная со второго страхового случая (динамическая франшиза). Рассчитаем возмещение по каждому страховому случаю: Первый - 300 тыс. руб. (износ не начисляется, так действует система «новое за старое», франшиза еще не действует; Второй страховой случай – возмещение определяется следующим образом: 250 тыс. руб. минус 15 тыс. руб. , то есть 235 тыс. руб.

Пример 10. Транспортное средство стоимостью 1 млн. руб. было застраховано от всех рисков 01.03.2021 сроком на один год. 25.04.2021 автомобиль был похищен. Коэффициент индексации – 10% в год, каждый начавшийся месяц считается как полный. Таким образом страховое возмещение составит 1 млн. руб. минус $1\text{млн. руб.} \cdot 10\% \cdot 2/12$, то есть 1млн. руб. – 0,0167 млн. руб.=983 тыс.

Каждый водитель в Российской Федерации должен иметь полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО). Стоимость полиса рассчитывается исходя из базового тарифа, скорректированного на несколько коэффициентов. Базовый тариф должен находиться в границах тарифного коридора, установленного Банком России и зависит от типа транспортного средства. При этом страховые

компания на основании собственных статистических данных использует свои факторы, влияющие на базовый тариф, перечень которых страховщик публикует на своем официальном сайте. Это служит причиной возможной значительной разницы в тарифах на ОСАГО у разных страховых компаний даже в одном регионе.

Коэффициенты учитывают регион преимущественного использования, количество страховых выплат по ОСАГО в предыдущих периодах страхования (коэффициент бонус-малус), мощность транспортного средства, количество лиц, допущенных к управлению, возраст и стаж водителей, срок договора ОСАГО.

Так как ОСАГО относится к обязательным видам страхования, то лимиты на выплаты и страховые риски будут одинаковы во всех страховых компаниях:

- ущерб автомобилям и остальному имуществу - 400 000 рублей;
- выплата при оформлении европротокола - 100 000 рублей для регионов и 400 000 для Санкт-Петербурга и Москвы;
- ущерб здоровью или жизни пострадавший - 500 000 рублей.

При этом по риску причинения вреда жизни и здоровью третьих лиц лимит установлен не всех пострадавших в ДТП, а не каждого.

Выплата возмещения возможна как в денежной, так и в натуральной форме – направление на ремонт в сервис.

Пример 11. Величина ущерба может быть больше лимита ответственности страховщика по ОСАГО, в этом случае страхователь (лицо виновное в причинении ущерба) будет самостоятельно компенсировать ущерб, превышающий 400 000 руб.

Если расходы на восстановление автомобиля экономически нецелесообразны, то есть признана полная конструктивная гибель, то возмещение рассчитывается следующим образом: из рыночной цены поврежденного автомобиля (цена автомобиля именно такого возраста и такого состояния на момент ДТП) вычитают стоимость годных остатков, которые перейдут к страховщику, а разницу в пределах 400 000 руб. выплатят владельцу поврежденного автомобиля.

Важно обратить внимание на то, что сегодня действуют нормы по прямому возмещению убытков, это значит, что потерпевший обязан обратиться к страховщику, с которым у него заключен договор ОСАГО, в случаях:

- вред причинен только транспортным средствам, с использованием которых произошло ДТП (то есть в аварии не пострадали люди или другое имущество);

- ДТП произошло в результате столкновения двух и более транспортных средств, то есть между ними имелся контакт, гражданская ответственность владельцев которых застрахована в соответствии с Законом об ОСАГО.

8. ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Задача 6. Гражданин А, управляя автомобилем стал виновником ДТП, в результате которого был причинен ущерб автомобилю гражданина Б. Ущерб оценивается в 80% от его стоимости, которая была определена равной 700 000 руб. Какой размер страхового возмещения получит

гражданин Б? В какой страховой компании будет получено возмещение – в той, где купил полис А или Б?

Прямое возмещение убытков основано на том предположении, что все водители застрахованы по ОСАГО, у каждого есть полис компании, обладающей лицензией на осуществление обязательного страхования автогражданской ответственности. Однако, в ряде случаев за компенсационными выплатами следует обращаться в Российский союз автостраховщиков (РСА). К таким случаям относятся выплаты в счет возмещения вреда жизни или здоровью если страховщик лица виновного в причинении ущерба признан банкротом или у него отозвана лицензия; если лицо, виновное в причинении ущерба невозможно установить или у него нет полиса ОСАГО.

В случае причинения вреда имуществу в РСА за компенсационными выплатами следует обращаться если страховщик лица виновного в причинении ущерба признан банкротом или у него отозвана лицензия.

Полный объем информации о деятельности Российского союза автостраховщиков представлена на сайте организации. Порядок действий в случае ДТП для получения выплат по ОСАГО описан в Правилах страхования, которые являются неотъемлемым приложением к страховому полису.

9. ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Добровольное медицинское страхование (ДМС) это система экономических отношений, в которой участвуют застрахованные лица, страхователи, страховые организации, медицинские организации.

Застрахованное лицо – это указанный в договоре страхования человек, который получает медицинские услуги.

Страховщик – страховая организация.

Страхователь – лицо, оплачивающее страховые услуги страховщику на основании договора ДМС. Страхователем может быть сам застрахованный, другой человек, работодатель застрахованного – юридическое лицо.

Медицинская организация – оказывает застрахованному лицу медицинские услуги, оплачиваемые страховщиком.

ДМС можно сравнивать с обязательным медицинским страхованием (ОМС) и здесь мы увидим более высокий уровень сервиса и доступности медицинских услуг. Также ДМС можно сравнить с оплатой медицинских услуг по факту их получения, но тут есть риск того, что с совокупности за год (обычный срок действия договора) можно заплатить больше, чем однократно за страховой полис.

Сегодня на рынке широкий выбор страховых организаций, осуществляющих добровольное медицинское страхование. Если Вам не приобрел полис работодатель, а Вы заинтересованы в его покупке то следует внимательно отнестись к выбору страховой компании для заключения договора. На первый взгляд условия всех страховщиков в одном ценовом сегменте могут оказаться схожими, но ваш выбор должен быть обоснован.

Очевидно, что первое на что обращает внимание покупатель – это цена. На цену полиса ДМС объективно влияют два фактора: перечень медицинских услуг, которые за вас будет оплачивать страховщик и перечень медицинских организаций, с которыми он работает.

Как правило, страховые компании предлагают рынку несколько программ страхования, отличающихся по объему страхового покрытия и цене (рисунок 3).



Рисунок 3. Основные блоки страхового покрытия

В договоре будут установлены лимит на услуги с разбивкой по блокам. Для недорогих полисов могут быть установлены и лимиты на количество тех или иных медицинских действий.

Также может быть установлена франшиза. Например, на стоматологию – страховщик освобождает себя от оплаты какой-то доли расходов на стоматологическую помощь.

Важным при выборе является и перечень медицинских организаций. Так, например, если Вы видите, что территориально, а может быть и

качественно этот перечень Вас не устраивает, то не стоит, ориентируясь только на цену делать такой выбор.

В целом рынок ДМС в нашей стране развит в крупных городах и пренебрегать его возможностями не стоит, есть предложения на любой уровень финансовых возможностей и требований к качеству.



10. НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Управление финансами домашнего хозяйства представляет собой значимую для каждого человека сферу деятельности. Все наши доходы, поступления и накопления распределяются определенным образом, не всегда обоснованным, а значит – мы испытываем риски как прямых финансовых потерь, так и риски упущенного дохода. Человек, распределяет свои финансовые ресурсы по двум направлениям – потребление и накопление, потребление — это та часть средств, которые мы расходует «здесь и сейчас», а накопления — это то что мы откладываем с целью сохранения и приумножения нашего капитала в будущем.

Остановимся подробнее на накоплениях домашнего хозяйства. Накопления осуществляются как в разных формах, так и с разнообразными целями. Формами могут быть наличные деньги (национальная и иностранная валюта), сбережения на счетах в коммерческих банках, накопительные программы страховых организаций, также среди граждан сегодня популяризируется такая форма сохранения и приумножения богатства, как инвестиции в ценные бумаги. Что же касается целей накоплений, то это может быть решение какой-то масштабной для каждой

конкретной семьи задачи в будущем (крупная покупка), либо так называемые накопления «на черный день», которые аккумулируются с целью покрытия последствий неопределенных неблагоприятных событий в будущем, когда у человека либо исчезнет возможность зарабатывать деньги, либо возникнет потребность в крупных расходах (болезнь, утрата имущества и др.).

Самой традиционной формой накопления с возможностью дохода в нашей стране является банковский вклад. Его преимущество заключается в том, что банк обеспечивает сохранность средств, гарантирует фиксированный доход и договор заключается на определенный срок. Однако, в настоящее время процентные ставки по вкладам невысоки, они не покрывают инфляцию, что позволяет другим участникам финансового рынка, предлагающим более привлекательные чем банки условия, расширить свое присутствие в сфере взаимодействия с гражданами.

Итак, перейдем к тому, что нам предлагает страховая отрасль в части сбережения и приумножения наших накоплений. Традиционно страховые компании представляются нам как участники финансовых отношений, предлагающие разнообразные формы страховой защиты, то есть берущие на себя обязательство выплачивать страховой возмещение, страховую выплату при наступлении страхового случая. Под страховым случаем мы понимаем очевидно неблагоприятное событие, принесшее ущерб в нашем имуществе, причинившее ущерб жизни и здоровью, повлекшее необходимость компенсировать ущерб третьим лицам – это все сделает страховщик, если у человека куплен страховой полис. И такие виды страхования (дтп, пожар, кража, болезнь, несчастный случай, смерть,

возникновение гражданской ответственности и т.п.) относятся к *рисковым видам страхования*.

Рисковыми они называются с позиции страховой компании, которая не имеет представления по какому именно договору страхования и в какой момент его действия произойдет страховой случай – то есть страховая компания испытывает риск понесения расходов на страховые выплаты, когда принимает на себя условное обязательство (совершить выплату при условии наступления страхового случая).

Вместе с тем существуют и накопительные виды страхования *безрисковые*. В этом случае страховая компания точно знает, когда будет необходимо совершить страховую выплату и в каком объеме, а также знает сколько средств в течение действия договора страхования поступит от страхователя. Например, дожитие до определенного возраста – в отношении любого человека можно точно утверждать, когда именно он доживет до определенного возраста, если доживет.

Договор личного страхования. «По договору личного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая).»³

³ ГК РФ Статья 934. Договор личного страхования

Страхователь – лицо, заключающее со страховой компанией договор страхования и оплачивающее его, то есть это – покупатель страховой услуги.

Выгодоприобретатель – лицо, получающее страховую выплату по договору страхования. Выгодоприобретатель и страхователь может быть, как одним лицом, так и разными лицами. Важно отметить, что выгодоприобретатель назначается с письменного согласия застрахованного лица.

Застрахованное лицо – лицо, в отношении жизни, здоровья или трудоспособности которого действует договор страхования. Застрахованное лицо может также быть и страхователем, и выгодоприобретателем.

Страховщик – страховая компания. Страхователь вступает со страховщиком в договорные отношения, в рамках которых страховщик обязуется совершить страховую выплату при наступлении страхового случая, а страхователь – оплачивать страховые взносы. Договором предусмотрено большое число прав и обязанностей сторон, необходимо внимательно читать договор и правила страхования. Страховые компании действуют на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

Договор накопительного страхования — это письменное соглашение между страховщиком и страхователем, по которому страхователь обязуется в течение срока действия уплачивать страховые взносы, а страховщик обязуется по истечении срока действия договора совершить определенную договором выплату в пользу страхователя (выгодоприобретателя). Важно понимать, что страховщик, аккумулируя средства страхователей в течении продолжительного периода, размещает

их в экономику с целью получения дохода от инвестиционной деятельности. Поэтому договором накопительного страхования может быть предусмотрена выплата дополнительного инвестиционного дохода, величина которого определяется страховщиком по результатам успешности его инвестиционной политики.

Итак, сущность накопительного страхования заключается в том, что страховщик способствует сбережению средств страхователей и может предоставлять возможность получить доход на вложенные средства. Обычно страхователь сам выбирает какую сумму он хотел-бы получить по дожитии до определенного возраста, но чаще страховые компании формируют предложения, где предложена страховая сумма и рассчитан страховой взнос или устанавливают минимальную рекомендованную страхователю страховую сумму. Сроки действия таких договоров составляют от 5 лет. Такая интерпретация накопительных страховых отношений во многом схожа с банковским вкладом, но, как известно, важны детали.

Рассмотрим несколько предложений страховых продуктов, размещенных на сайтах российских страховщиков. Демонстрируя скрины страниц сайтов и названия страховых компаний, мы никоим образом не рекламируем конкретные страховые компании, а стараемся продемонстрировать вам общие и отличительные черты страховых продуктов, с тем, чтобы вы могли самостоятельно обращать внимание на ключевые моменты и самостоятельно делать выбор или отказываться от этого продукта. Данные о текущем уровне надежности публикуются рейтинговым агентством Экперт РА (<https://www.raexpert.ru/ratings/life/>).



11. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Пример 12. Страховая компания предлагает следующие условия: ежегодный взнос 50 000 руб., срок программы 15 лет, выплата по окончании периода страхования 725763 руб. Пока такое предложение кажется нам даже менее привлекательным, чем банковский вклад, ведь если мы будем ежегодно откладывать средства в банк даже под минимальный процент, то накопленная сумма будет более 750 000 руб. Что же еще важно отметить? Обратимся к полной информации о страховом продукте (рисунок 4).

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным

Виды страхования

Сервисы и платежи

Страховой случай

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

О программе страхования

Важно знать

Условия оформления

Преимущества

Вопросы и ответы

Пример расчета

Ежегодный взнос	Выплата	Налоговый вычет	Итого
50 000 руб. Срок программы - 15 лет	по окончании периода страхования составит 725 763 руб.	13% с каждого взноса 97 500 руб. право и порядок определены НК РФ	суммарно вы получите 823 263 руб. + % в зависимости от инвестиционного дохода компании

В страхование может быть включены различные опции: освобождение от уплаты взносов в случае инвалидности, страхование на случай смерти, выплаты в случае критического заболевания и проч.

Условия страхования подбираются индивидуально и закрепляются в договоре.

Рисунок 4– Накопительное страхование жизни СПАО «Ингосстрах»⁴

Налоговым кодексом предусмотрена возможность применения налогового вычета в размере 120 000 руб. в год – суммы, уменьшающей налоговую базу – по налогу на доходы физических лиц, однако, пользоваться этим можно в случае заключения договора на срок не менее 5 лет. Также страховая компания указывает на то, что при эффективном распоряжении всеми средствами страхователей, то есть в случае получения инвестиционного дохода, часть этого дохода будет перераспределена в пользу выгодоприобретателя.

По договору накопительного страхования в отличие от банковского вклада содержится особое условие о досрочной выплате. Она предусмотрена в случае ухода из жизни застрахованного лица до истечения срока действия договора. И в отличии от банковского вклада, срок выплат не связан со сроком вступления в наследство. То есть если говорить о финансовой поддержке при потере кормильца, то этот инструмент однозначно лучше.

Пример 13. Страхователь может застраховать себя в свою же пользу, то есть он будет и страхователем, и застрахованным лицом и выгодоприобретателем по договору. Однако есть практика (она, к слову была распространена и во времена СССР), когда родители или бабушки и дедушки заключают договор страхования детей к совершеннолетию. То есть старшие будут страхователями, а застрахованным лицом и выгодоприобретателем будет ребенок, который по достижении 18-летия получит сумму, указанную в договоре.

⁴ https://www.ingos.ru/pension_investment/nprog/

В представленном на рисунке 5 примере проиллюстрировано, что страховая компания по такому страховому продукту берет на себя обязательство вносить страховые взносы в случае смерти страхователя.

The screenshot shows the top navigation bar of the Renesseans Life website. The logo 'Ренессанс. жизнь' is on the left, followed by links for 'Клиентам' (with 'Контакты' below it) and 'Агентам'. There are icons for 'Страховой случай' (umbrella), 'Получить накопления' (stack of coins), and 'Оплата' (wallet). On the right, there is a 'Личный кабинет' (arrow icon) and a search icon. A yellow button 'напишите нам' is visible. Below the navigation bar, the page title is 'История клиента'. A link 'Офисы и контакты на карте' is on the right. The main text describes a client's experience: 'Владимир И. застраховал свою 13-летнюю дочь по программе накопительного страхования «Дети». Спустя 4 года у него диагностировали рак. Через 5 месяцев его не стало. До конца договора наша компания делала взносы за него, и после совершеннолетия дочь получила всю сумму по договору.' Below this is a quote: '«Хотя я знала, что в 18 лет должна получить деньги, но до самого получения как-то до конца не верилось. Была очень рада, что это произошло. Папу вспомнила: прошло столько лет, а он, получается, до сих пор обо мне заботится. Он до сих пор для меня надежное плечо и добрая улыбка. Когда я рассказывала про случай с папой, про мою выплату, друзья на живом примере увидели, что страхование реально помогает.»' At the bottom, it says '© Надежда И., застрахованная по программе «Дети»'.

Рисунок 5 - Страхование детей к совершеннолетию⁵

Пример 14. Помимо риска смерти застрахованного лица до окончания договора страхования и его дожития до указанного в договоре срока страховые продукты могут содержать и риски ущерба здоровью застрахованного лица, в этих случаях он получает страховую выплату по риску травмы, инвалидности, серьезного заболевания – все зависит от условий договора.

⁵ https://www.renlife.ru/for_clients/articles/generate/zachem-nuzhno-nakopitelnoe-strakhovanie-zhizni/

Как это работает?



Рисунок 6 – Включение риска инвалидности в полис накопительного страхования жизни (РосгосстрахЖизнь)⁶

Порой, узнавая о наличии у себя неизлечимого заболевания, в порыве отчаяния и желания обеспечить близких после своего ухода, люди испытывают искушение заключить договор страхования с условием выплаты в случае смерти от неизлечимого заболевания. Такой шаг не приведет к страховой выплате, так как условия договора страхования содержат исключение относительно осведомленности застрахованного о своем состоянии здоровья на момент заключения договора и попытки ввести страховщика в заблуждение не увенчаются успехом.

Маркетинг в страховании — это особое искусство — страховщик должен сформировать и представить страховой продукт таким образом, чтобы он был привлекателен для страхователя. Так, например, характеризуя будущую возможную доходность страхового продукта, страховщик на сайте представляет информацию о доходности за прошлые годы. Важно понимать, что это не обещание, не гарантия, а просто констатация фактов

⁶ <https://rgsl.ru/endowment-life-insurance/>

предыдущих лет, а каков будет рынок по итогам текущего года никто не знает. Но в условиях снижения ставок по банковским вкладам это может быть привлекательно. При выборе полиса накопительного страхования жизни не следует ориентироваться исключительно на информацию, представленную на сайте страховой компании, а необходимо внимательно ознакомиться с содержанием Правил страхования (у компаний они могут различаться), в которых изложены все подробности потенциальной сделки: какие риски включены в договор, что освобождает страховщика от выплаты, как определяется страховая и выкупная сумма.

Пример 15. Выкупная сумма — сумма, определенная Договором страхования, выплачиваемая Страхователю при досрочном прекращении Договора страхования в случаях, предусмотренных Договором страхования.

Если соглашением Сторон не предусмотрено иное, то выкупная сумма может быть установлена в виде числа или процента (от страховой суммы (или страхового резерва или страховой премии (взноса) и т.п.), а также может равняться нулю. Как показано на рисунке выше Страховщик удержит 100% страховых взносов при расторжении договора страхования в период до двух лет с момента его заключения. При расторжении договора после указанного в правилах срока страховая компания рассчитает выкупную выплату как часть уплаченных страхователем взносов. Обратите внимание на п.7.2 Правил страхования (рисунок 7) – в резерв по накопительному страхованию жизни поступает не 100% взносов страхователя.

7.1 Если иное не предусмотрено соглашением Сторон, Договор страхования прекращается до наступления срока, на который он был заключен, в следующих случаях:

7.1.1. исполнение Страховщиком своих обязательств по Договору страхования в полном объеме;

7.1.2. неоплата (в т.ч. неполная или несвоевременная оплата) очередного страхового взноса в течение Льготного периода. При этом, Договор страхования прекращается в 23 часа 59 минут в последний день действия Льготного периода;

7.1.3. отказ Страхователя от Договора страхования. При этом, Договор прекращается на 31 (тридцать первый) день после получения Страховщиком документов согласно п. 7.8. настоящих Правил страхования;

7.1.4. если возможность наступления страхового случая отпала и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай;

7.1.5. по соглашению сторон. При этом, Договор страхования прекращается с даты, указанной в соглашении;

7.1.6. в других случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

7.2 При досрочном прекращении Договора страхования в соответствии с подпунктами 7.1.2. - 7.1.4. настоящих Правил страхования Страховщик выплачивает Страхователю (а в случае его смерти - наследникам Страхователя) выкупную сумму в пределах сформированного страхового резерва на день прекращения Договора страхования. При этом возврат Страхователю уплаченной страховой премии не производится.

7.3 Выкупная сумма определяется на дату досрочного прекращения Договора страхования в соответствии с размерами, указанными в Страховом полисе (приложении к нему), и с учетом положений настоящего раздела.

7.4 При оплате страховой премии в рассрочку размер выкупной суммы определяется в рамках соответствующего года страхования на квартал, в котором был оплачен последний страховой взнос.

7.5 При определении размера подлежащей выплате выкупной суммы Страховщик вправе зачесть сумму просроченного(ых) взноса(ов) и уменьшить выкупную сумму на размер задолженности.

7.6 Выкупная сумма за первый и второй годы страхования по Договору страхования равны нулю.

Рисунок 7 - Выдержка из правил страхования жизни ООО СК
«Сбербанк страхование жизни»⁷

В общем виде мы рассмотрели теоретические основы накопительного страхования жизни как инструмента, обеспечивающего финансовую стабильность в ситуациях, связанных с жизнью, здоровьем и возрастом человека.

Перейдем к решению практических задач. Для этого нам потребуется доступ к сети интернет.

⁷ <https://www.sberbank-insurance.ru/upload/5d/5de5ad3c652daf7313c69252149b25ce.pdf>

ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Задача 8. Рассчитайте сумму налогового вычета по представленному на рисунке 8 примеру.

Райффайзен ЛАЙФ

Получить консультацию по программе

Буду откладывать **5 000 ₽**

С периодичностью **Раз в месяц**

На протяжении **5 лет**

За весь период вы накопите:

Сумма взносов: **300 328 ₽**

Налоговый вычет: **300 328 ₽**

Возможность получить дополнительный инвестиционный доход

Включены полезные сервисы и опции:

Риски, включенные в программу

Единовременная выплата страховой суммы **300 328 ₽** при:

- окончании программы
- уходе из жизни в результате несчастного случая
- инвалидности I группы в результате несчастного случая

Возврат накопленных средств при:

- уходе из жизни в результате болезни
- инвалидности I или II группы по болезни

Получить консультацию

Рисунок 8 - Калькулятор накопительного страхования жизни РайффайзенЛайф⁸

Задача 9. Найдите на сайтах двух любых страховых компаний предложения по накопительному страхованию жизни. Ознакомьтесь с предложениями. Определите – насколько это интересно для Вас.

Задача 10. Сравните условия накопительного страхования жизни по правилам страхования рассмотренных в задаче 3 компаний, сопоставьте это с объемом информации, представленной на сайтах этих компаний

Параметры	1	2
Возраст застрахованного		

⁸ <https://www.raiffeisen-life.ru/insurance-products/accumulative-life-insurance/tselevoy-kapital/>

Срок действия договора		
Диапазон страховой суммы		
Величина страхового взноса		
Периодичность уплаты страховых взносов		
Риски, включенные в страховое покрытие		
Исключения из страхового покрытия		
Выкупная сумма		
Возможность изменения условий договора		

Накопительное страхование жизни, как способ сбережения имеет очевидные преимущества:

- ✓ возможность получить налоговый вычет от государства при страховании от 5 лет. (можно вернуть 13% от уплаченного налога на доходы физических лиц с суммы до 120 000 рублей в год;
- ✓ договор страхования можно заключить в чью вам угодно пользу и получить выплату в короткие сроки, что может быть использовано как способ формирования и передачи наследства;
- ✓ уплаченные страховые взносы, находящиеся в распоряжении страховой организации, не могут быть конфискованы или заморожены по решению органов государственной власти;
- ✓ в случае раздела имущества при разводе полис накопительного страхования жизни не относится к совместно нажитому имуществу;
- ✓ возможность включить в страховое покрытие не только базовые «дожитие» и «смерть», но и широкий перечень рисков связанных с ущербом здоровью и трудоспособности;

✓ возможность включить в страховое покрытие элементы добровольного медицинского страхования.

К недостаткам накопительного страхования жизни по сравнению с прочими формами сбережения можно отнести:

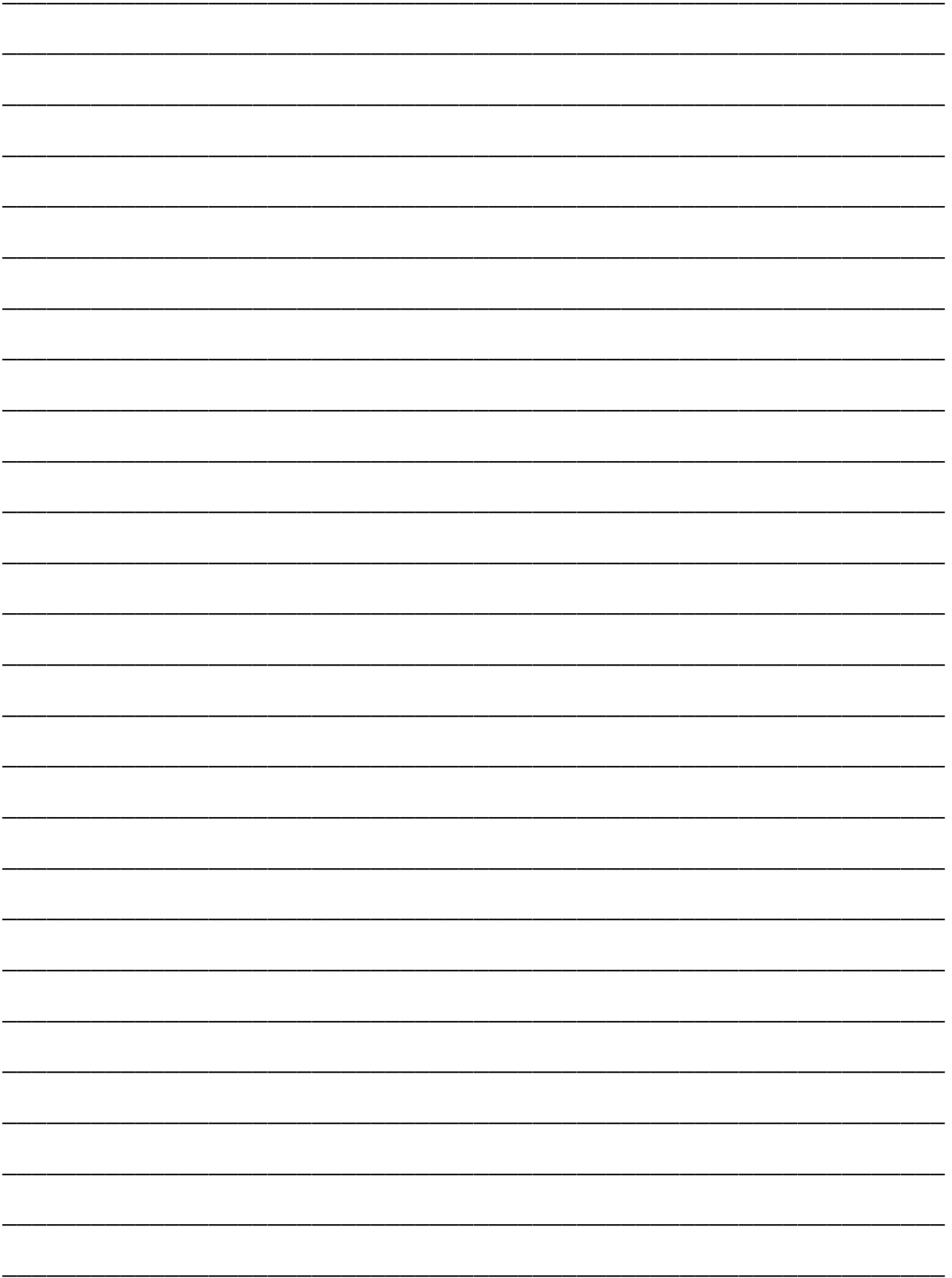
✓ на продолжительный период (от 5 лет) вы обременяете себя обязательными платежами, нарушение сроков уплаты по которым влечет за собой досрочное расторжение договора и утрату для страхователя всех уплаченных ранее взносов;

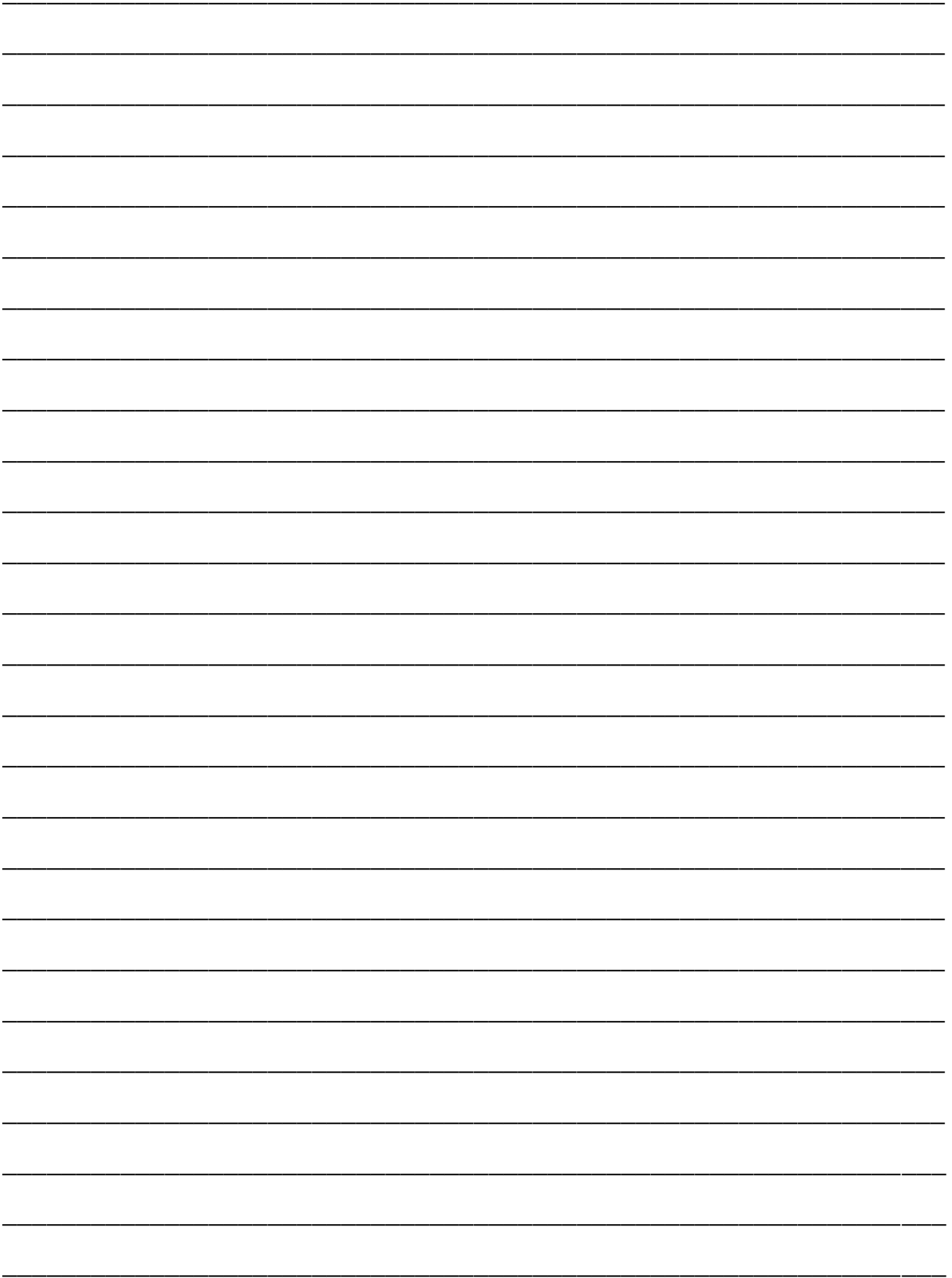
✓ если страхователь изъявляет желание досрочно расторгнуть договор (меняются обстоятельства как в жизни самого страхователя, так и в экономике государства), то он не получит всей суммы ранее уплаченных страховых взносов;

✓ невыгодно менять условия договора.

Выбирая тот или иной вариант сохранения своих сбережений, накоплений в долгосрочном периоде, приумножения своего состояния с помощью накопительного страхования жизни следует внимательно знакомиться с правилами страхования и оценивать свои возможности.









- **методическая поддержка финансовых консультантов**
- **разбор кейсов, практик, сложных ситуаций по финансовой грамотности**
- **ответы на вопросы**
- **анонсы мероприятий**
- **новости ИФГ и не только**



IFG@FA.RU



ИНСТИТУТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



Подготовлено Институтом финансовой грамотности – федеральным методическим центром по финансовой грамотности населения на базе Финуниверситета в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.