

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

Проанализировано понятие «страхование жизни», обосновано обобщающее определение страхования жизни. Показано отличие страхования жизни от рискованных видов, отмечены его цели, необходимость для участников страхования.

Ключевые слова: страхование жизни, цели страхования жизни, андеррайтинг, необходимость страхования жизни.

По мнению многих ученых первоначальные формы страхования жизни возникли в глубокой древности. Именно тогда был заложен основополагающий принцип: страхование – это только защита от риска и оно ни в коем случае не может служить обогащению. В дальнейшем страхование жизни трансформировалось от защиты на случай вредоносного события к защите условий существования в целом, меняя свои формы и свое назначение. Со временем страхование жизни стало важнейшим видом страховой деятельности на мировом страховом рынке. Задачей страхования жизни является обеспечение финансовой безопасности застрахованных.

Страхование жизни входит в число важнейших видов в системе личного страхования и занимает специфическое место. В нем сочетается процесс обеспечения страховой защиты и накопления денежных средств граждан. Одной из принципиальных особенностей страхования жизни является его долгосрочный характер.

Существует множество понятий «страхование жизни»:

а) Под страхованием жизни принято понимать предоставление страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантии выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока [1].

б) Страхование жизни – это класс страхования, где в качестве объекта страхования выступает жизнь человека [2].

в) Страхование жизни – подотрасль страхования. Ответственность страховой организации заключается в выплате твердо установленной денежной суммы при дожитии застрахованного до определенного возраста или его смерти в течение действия договора страхования. До-

говор носит долгосрочный характер, т.к. заключается на несколько лет или пожизненно [3].

г) Страхование жизни, как экономическая категория представляет собой замкнутые перераспределительные отношения между участниками страхования жизни по поводу формирования страховщиком за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и прибыли от инвестирования страховых резервов целевого страхового фонда и использования его для выплаты страховых сумм застрахованным лицам (выгодоприобретателям) при наступлении страховых случаев установленных договорами страхования [4].

д) Страхование жизни, как один из видов личного страхования, предусматривает выплату страховой суммы страхователю или другому лицу в связи с:

– дожитием до обусловленного срока или события, либо до пенсионного возраста с последующей пожизненной выплатой ежемесячной пенсии в установленном размере;

– наступлением смерти застрахованного лица;

– различными увечьями от несчастного случая, происходящего в период страхования [5].

е) Страхование жизни это перенос последствий риска наступления страхового случая (смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного) с застрахованного на страховщика. Страхование жизни оформляется договором, по которому страхователь обязуется выплачивать страховые взносы, а страховщик берет на себя обязательство за счет средств своего страхового фонда выплачивать обусловленную в договоре сумму выгодоприобретателю, если в течение срока действия страхования произойдет предусмотренный страховой случай – смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного [6].

ж) К страхованию жизни относят все виды страхования, где в качестве объекта страхования выступает жизнь человека [7].

з) Страхование жизни представляет собой вид страхования, с помощью которого осуществляется страховая защита личных, семейных доходов граждан или укрепления достигнутого ими благосостояния [8].

По нашему мнению наиболее полными определениями страхования жизни являются определения данные авторами Федоровой Т.А. и Шиховым А.К.

Обобщив данные понятия можно утверждать, что под страхованием жизни понимается совокупность видов личного страхования, где в качестве объекта выступает жизнь человека, с замкнутыми перераспределительными отношениями между участниками страхования, предусматривающими предоставление страховщиком страховых выплат страхователю или выгодоприобретателю, в обмен на уплату страховых премий в случаях дожития застрахованного до окончания срока страхования или определенного договором страхования возраста, в т.ч. пенсионного, а также смерти застрахованного, с формированием страховщиком за счет взносов и прибыли от инвестирования целевого страхового фонда.

В основе любого вида страхования лежит понятие риска, как случайного события, приводящего к ущербу. При страховании жизни страхуемый риск – это продолжительность человеческой жизни. Риском является не сама смерть, а время её наступления. Поэтому страхуемый риск имеет три аспекта:

- вероятность умереть в молодом возрасте или ранее средней продолжительности жизни;
- вероятность умереть или выжить в течение определенного периода времени;
- вероятность жить в старости, имея большую продолжительность жизни, что требует получения регулярных доходов без продолжения трудовой деятельности [1].

В зависимости от наличия различных критериев определения риска выделяют и различные виды страхования жизни.

Страхование жизни тесно связано со следующими рисками:

- смерть;
- потеря трудоспособности (постоянная или временная), инвалидность;

- потеря дохода;
- спекулятивный риск;
- окончание трудовой деятельности в связи с выходом на пенсию по возрасту;

– дожитие страхователя до окончания срока страхования или обусловленного договором возраста.

Наибольший ущерб проявляется через риски, сущность которых остается не познанной человеком. В этой связи возникает объективная потребность сбора, анализа, обобщения информации о различных неблагоприятных явлениях с целью выявления общих тенденций развития и закономерностей проявления научного предвидения риска.

Фактор риска и необходимость покрытия возможного ущерба в результате его проявления вызывают потребность в страховании. Многообразие форм проявления риска, частота и тяжесть последствий его проявления, невозможность абсолютного устранения его вероятности вызывают необходимость организации страхования.

Для принятия на страхование рисков в страховании жизни проводится андеррайтинг – процесс анализа предлагаемых на страхование рисков, принятия решения о страховании того или иного риска и определения адекватной риску тарифной ставки и условий страхования. При проведении андеррайтинга требуется специалист высокой квалификации. Это обусловлено тем, что на объект страхования оказывают влияние факторы, которые сложно оценить, а также сложно спрогнозировать направление развития рискованного события. При заключении договоров страхования жизни независимо от конкретного вида страхового продукта андеррайтинг включает два этапа:

1) Медицинский андеррайтинг, который проводится на основании данных о состоянии здоровья страхователя на момент заключения договора страхования с учетом вероятной продолжительности жизни. Цель – выявление у страхователя наличия определенных заболеваний или предрасположенности к заболеваниям, которые не подлежат страхованию.

2) Финансовый андеррайтинг – определение пригодности риска к страхованию с точки зрения различных финансовых аспектов (запрашиваемая страховая сумма, возможность уплачивать страховые премии и т.д.).

В каждом договоре страхования жизни должен присутствовать действительный страховой интерес, т.е. оправданная причина страхования: запрашиваемое страховое покрытие должно соответствовать статусу страхователя, а страховой интерес должен быть измерим в денежном выражении.

Страхователь должен быть заинтересован в том, чтобы жизнь застрахованного лица продолжалась, нести финансовые или моральные потери в случае его смерти. Принципы страхования жизни также не допускают, чтобы наступление страхового случая (смерть застрахованного лица) происходило в результате намеренных действий страхователя или выгодоприобретателя.

При страховании собственной жизни автоматически предполагается наличие страхового интереса. При страховании жизни третьих лиц наличие страхового интереса оправдано в том случае, если страхователь состоит в родственных отношениях (основанных на кровных узах, браке) с застрахованным лицом или же страхователь находится в финансовой зависимости от лица, чья жизнь является объектом страхования. Таким образом, страхователь должен быть заинтересован в продолжающейся жизни застрахованного лица, а не в его смерти.

К факторам, влияющим на формирование страхового интереса можно отнести возникновение и развитие форм платного обучения в колледжах и вузах, покупки товаров и услуг в кредит, а также ипотечное страхование. Влияние этих факторов все более возрастает, т.к. они связаны с социальными рисками.

Потенциальные страхователи заинтересованы в создании условий для реализации страховых интересов.

Договор страхования жизни отличают от других страховых договоров четыре аспекта:

1) Договор страхования жизни, как правило, долгосрочный договор. Имеющий срок действия от 1 года и более.

2) Страхование жизни – это договор страхования суммы. По договору страхования жизни выплачивается оговоренная заранее страховая сумма, поскольку оценить стоимость человеческой жизни и, соответственно. Ущерб не представляется корректным.

3) Для договоров страхования жизни не существует «чрезмерного» страхования и, соот-

ветственно, ограничений по выплатам, в том числе и контрибуционных прав. По всем заключенным клиентом договорам осуществляется выплата страховых сумм при наступлении страхового случая. Единственным ограничением для назначения страховой суммы является возможность клиента оплачивать соответствующие ей страховые премии. Для страхователя страхование жизни обходится тем дороже, чем от большего количества страховых случаев (рисков) проводится страховая защита и чем больше общая, суммарная величина страховой суммы по договору страхования при прочих равных условиях.

4) По договору страхования жизни страховщик заранее знает стоимость страхового случая – подписанную в договоре страховую сумму, а также точную вероятность наступления страхового случая, т.е. вероятность для клиента дожить или умереть в возрасте X лет, получаемую из таблиц смертности населения. Эти данные позволяют страховщикам формировать не технические резервы (как это делается для рискованных видов страхования), а математические резервы.

Для материализации страховой защиты интересов страхователей через страховые выплаты в соответствии с договорами страховщику необходимо формировать страховые фонды по видам страхования жизни. Эти фонды либо входят в общий страховой фонд универсального страховщика, либо образуют общий фонд страховщика, специализированного на страховании жизни.

Между всеми участниками страхования жизни происходит солидарная раскладка расходов по страховым выплатам. Здесь необходимо учитывать, что страховые события происходят случайно, проявляются неравномерно, как во времени, так и в пространстве. При этом воздействию страховых событий подвержено меньшее количество участников страхования.

Страхование жизни, являясь важнейшим элементом социальной системы государства, предлагает человеку широкий набор страховых гарантий и инвестиционных услуг, тем самым позволяет ему решить целый комплекс социально – экономических проблем, существующих в обществе. Удовлетворяет потребности юридических и физических лиц в обеспечении устойчивых гарантий защиты своих экономических

интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, сохранением достигнутого уровня благосостояния и здоровья.

К целям социального характера относятся:

- защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи;
- обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (инвалидности);
- обеспечение пенсии в старости;
- накопление средств для оказания материальной поддержки детям при достижении совершеннолетия;
- оплата ритуальных услуг.

Цели финансового характера:

- накопительные, связанные с получением инвестиционного дохода и вложением капитала;
- защита частного бизнеса, обеспечение выживания предприятия в случае смерти партнера по бизнесу, смерти руководителя предприятия или смерти «ключевого персонала»;
- защита наследства. Например, оплата налога на наследство за счет страховой суммы, полученной по полису страхования жизни, обеспечение передачи наследуемого имущества или состояния одному из наследников за счет прямого личного права бенефициара на страховую сумму, свободную от прав кредиторов и других наследников, освобождение страховой суммы от налога на наследство.
- увеличение личных доходов за счет предоставления льгот по налогообложению страховых выплат и выплат по страхованию жизни [1].

Все виды страхования жизни можно условно разделить на три группы. Первая – это накопительное страхование жизни, целью которого является аккумуляция необходимых денежных средств к определенному сроку и получение дополнительного инвестиционного дохода. Вторая группа – рисковое страхование жизни, то есть защита финансового благополучия клиента и его семьи в случае наступления непредвиденного неприятного события. Третья группа – смешанное страхование жизни, которое совмещает в себе элементы накопительного и рискового страхования. Условия могут отличаться в конфигурации рисков, возможностью включения в программу дополни-

тельных рисков, объемом покрытий по тому или иному риску.

Под термином «страхование жизни» понимается страхование только имущественных интересов, связанных с определенными жизненными обстоятельствами конкретного физического лица. Данный вид страхования ориентирован на конкретные потребности страхователей, содействуя им в осуществлении жизненных планов.

Поэтому страхование жизни, с одной стороны, – важнейший инструмент социально-экономической защиты имущественных интересов граждан, связанных с потребностью в получении дополнительной денежной помощи в связи с такими вероятными обстоятельствами в их жизни, как повреждение или утрата здоровья, потеря кормильца, дожитие до нетрудоспособного возраста и другими.

С другой стороны, страхование жизни – это достаточно длительные финансовые отношения между страхователем и страховщиком, сроком как минимум в пять лет (а полисы по пенсионному страхованию выдаются в среднем на срок около 20 лет). За это время страховые компании аккумулируют значительные средства в экономику, получают соответствующий доход. При этом получают не только сами компании, но и страхователи, и вся экономика в целом.

Страхование жизни не только позволяет снизить нагрузку на расходную часть бюджетов различных уровней, способствует социально-экономической стабильности в обществе, но и становится источником внутренних долгосрочных инвестиций в экономику страны. Одновременно это является решением одной актуальнейшей проблемы – обеспечение достойной старости граждан, т.е. страхование жизни является стратегическим сектором экономики.

Именно эти особенности страхования жизни по общепринятой в мировой практике оценке имеют важное значение не только для самой страховой защиты, но и для страхового бизнеса, и для социально-экономических интересов любого государства.

В данном виде страхования важно не только предоставить потенциальному страхователю гарантию выплаты страховой суммы при наступлении страхового случая, но также необходимо экономически заинтересовать его в зак-

лючении договора. Грамотная налоговая политика в отношении страховых операций может стать мощным рычагом увеличения спроса как физических так и юридических лиц на продукты страхования жизни.

Страхование жизни демонстрирует постоянную тенденцию к расширению и усложнению. Поэтому науке страхового дела необходимо корректировать свои взгляды по поводу сущности этого вида и его назначения.

7.12.2010

Список литературы:

1. Страхование / Т. А. Федоровой [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – 1006 с. – ISBN 978-5-9776-0032-3.
2. Словарь страховщика / С. Л. Ефимов [и др.]. – М.: Экономика, 2000. – 322 с. – (Деловые словари / под ред. Л. Ш. Лозовского, Б. А. Райзберга). – ISBN 5-282-01984-1.
3. Александрова, О.В. Коммерческое страхование (справочник) / О.В. Александрова. – М.: Институт новой экономики, 1996. – 254 с.
4. Шихов, А. К. Страхование / А. К. Шихов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 431 с.
5. Балабанов, И. Т. Страхование / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с. – ISBN 5-318-00375-3.
6. Глуценко, В. В. Управление рисками. Страхование / В. В. Глуценко. – Железнодорожный: Крылья, 1999. – 336 с – ISBN 5-901039-06-8.
7. Казанцев, С.К. Основы страхования / С.К. Казанцев, Екатеринбург: ИПК УГТУ, 1998 – 101 с.
8. Ермасов, С.В. Страхование / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 613 с. – ISBN 978-5-9692-0326-6.

Сведения об авторе: **Бутко Л.А.**, преподаватель кафедры банковского дела и страхования
Оренбургского государственного университета, соискатель
460018, Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6305, тел. 89058173313, e-mail: vluba2@yandex.ru

UDC 339.74

Butko L.A.

THEORETICAL ANALYSIS OF CONCEPT «LIFE-INSURANCE»

A concept «Life-insurance» is analysed, summarizing determination of life-insurance is reasonable. The difference of life-insurance is shown from risk kinds, his aims, necessity, are marked for the participants of insurance.

Key words: life-insurance, aims of life-insurance, underwriting, necessity of life-insurance.

References:

- 1 Insurance: textbook / of T. A. Thadorovoi [of and other]. it is a 3th publ., proc. and compl. – М.: master's Degree, 2008. – 1006 p. – ISBN 978-5-9776-0032-3.
- 2 Dictionary of insurer / S. L. Ethimov [of and other]. – М.: Economy, 2000. – 322 p. – (Business dictionaries / under ред. L. S. Lozovskogo, B. A. Raisberg). – ISBN 5-282-01984-1.
- 3 Alexandrova, O. V. Commercial insurance (reference book) / of O. V. Alexandrova. – М.: Institute of new economy, 1996. – 254 p.
- 4 Shihov, A. K. Insurance: studies. manual for the institutes / of higher A. K. Shihov. – М.: UNITI-DANA, 2001. – 431 p.
- 5 Balabanov, I. T. Insurance: textbook / I. T. Balabanov, A. I. Balabanov. – Spb.: Piter, 2004. – 256 p. – ISBN 5-318-00375-3.
- 6 Glushenko, V. V. Risk management. Insurance / of V. V. Glushenko. – Railway: Wings, 1999. – 336 with – ISBN 5-901039-06-8.
- 7 Kazansev, S. K. Bases of insurance: studies. manual / of S. K. Kazansev, Ekaterinburg: IPK UGTU, 1998 – 101 p.
- 8 Ermasov, S. V. Insurance: textbook / of S. V. Ermasov, N.B. Ermasova. it is a 2th publ. of proc. and compl. – М.: Higher education, 2008. – 613 p. – ISBN 978-5-9692-0326-6.