

УДК 330:368.911.112

DOI: 10.26140/anie-2020-0903-0073

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2020

AuthorID: 570195

SPIN: 3283-7501

**Садыкова Люция Мунировна**, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры «Банковское дело и страхование»

*Оренбургский государственный университет*

(460018, Россия, Оренбург, улица Терешкова, 10/2-37, e-mail: sad.l.m@mail.ru)

AuthorID: 555136

SPIN: 9361-8823

**Коробейникова Елена Владимировна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»

*Самарский государственный технический университет*

(443030, Россия, Самара, улица Мечникова 50 «А»-11, e-mail: korob-lena-79@mail.ru)

**Аннотация.** В работе рассматриваются теоретические и практические аспекты развития инвестиционного страхования жизни в России. Авторами сделана попытка выявить основные тенденции, присущие российскому рынку инвестиционного страхования жизни, в целях формирования объективного мнения о степени распространения данного страхового продукта в стране. В статье представлен сравнительный анализ трактовок отечественного инвестиционного страхования жизни и программы Unit-linked – аналога ИСЖ за рубежом. Авторами также проведен анализ количественных показателей развития рынка инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), таких как число заключенных договоров ИСЖ, количество страховых премий по ИСЖ, объемы страховых выплат и объемы страховых премий по договорам инвестиционного страхования жизни; анализ относительных показателей: средняя страховая премия по договорам ИСЖ, средняя страховая выплата по договорам ИСЖ, а также соотношение средней премии по договорам ИСЖ и макроэкономического показателя ВВП; а также качественного показателя – структуры собранных страховых премий страховщиками жизни. На основе проведенного анализа авторами были определены наиболее значимые проблемы дальнейшего развития инвестиционного страхования жизни, а также предложены меры по популяризации данного продукта в России.

**Ключевые слова:** инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), страховой рынок, страховые продукты, добровольное страхование, инвестирование, финансовый рынок, Unit-linked, страховая премия, страховая выплата, проблемы ИСЖ, перспективы ИСЖ

## INVESTMENT LIFE INSURANCE IN THE NATIONAL ECONOMY: STATE AND PROSPECTS

© 2020

**Sadykova Lucia Munirovna**, candidate of economic sciences, associate professor,  
associate professor of the Department of «Banking and insurance»

*Orenburg State University*

(460018, Russia, Orenburg, Tereshkova street, 10/2-37, e-mail: sad.l.m@mail.ru)

**Korobeynikova Elena Vladimirovna**, candidate of economic sciences, associate professor  
of the Department of «National and world economy»

*Samara State Technical University*

(443030, Russia, Samara, Mechnikova street, 50 «A»-11, e-mail: korob-lena-79@mail.ru)

**Abstract.** The paper discusses the theoretical and practical aspects of the development of investment life insurance in Russia. The authors attempted to identify the main trends inherent in the Russian investment life insurance market in order to form an objective opinion on the extent of the distribution of this insurance product in the country. The article presents a comparative analysis of the interpretations of domestic investment life insurance and the Unit-linked program - an analogue of ILI abroad. The authors also conducted an analysis of quantitative indicators of the development of the investment life insurance market (ILI), such as the number of concluded ILI agreements, the number of insurance premiums for ILI, the volume of insurance payments and the volume of insurance premiums for investment life insurance contracts; analysis of relative indicators: average insurance premium under contracts of living standards, average insurance payment under contracts of living standards, as well as the ratio of the average premium under contracts of ILI and macroeconomic indicator of GDP; as well as a qualitative indicator - the structure of collected insurance premiums by life insurers. Based on the analysis, the authors identified the most significant problems of the further development of investment life insurance, and also proposed measures to popularize this product in Russia.

**Keywords:** investment life insurance (ILI), insurance market, insurance products, voluntary insurance, investment, financial market, Unit-linked, insurance premium, insurance payment, problems of ILI, prospects of ILI.

### ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день инвестиционное страхование жизни не пользуется достаточным спросом со стороны частных инвесторов, что обусловлено относительной новизной данного вида инвестирования на российском страховом рынке. Однако за рубежом инвестиционное страхование жизни давно доказало свою социально-экономическую значимость как продукта добровольного страхования и выгодного способа инвестирования. Незрелость инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке обуславливается наличием проблем, существенно препятствующих популяризации данного продукта добровольного страхования. Считаю необходимым, выявить эти проблемы, рассмотреть пути

их решения и определить перспективы их дальнейшего развития для повышения устойчивости, эффективности и конкурентоспособности данного страхового продукта.

Уровень развития страхового рынка является одним из немногих реальных инструментов, способных оказывать влияние на стабилизацию социально-экономического положения страны, благодаря привлечению средств в экономику страны.

### МЕТОДОЛОГИЯ

Целью исследования является выявление тенденций развития ИСЖ в России в условиях изменения бизнес-среды и обоснование рекомендаций, направленных на повышение доступности страхового продукта. Достижение поставленной цели возможно при выполне-

ни следующих задач: выявление ключевых факторов, сдерживающих развитие ИСЖ, а также предложение мер, способствующих интеграции инвестиционного страхования жизни на финансовый рынок и адаптации продуктов ИСЖ к экономическим и социальным реалиям страны.

Методологическую основу составляет комплексный анализ показателей развития рынка ИСЖ, что позволит выявить ключевые тенденции, свойственные сегменту ИСЖ.

Среди последних исследований, затрагивающих проблему развития инвестиционного страхования жизни в стране, можно выделить ряд отечественных экономистов, таких как Е.В. Жегалова, Н.А. Бабурина, М.В. Мазаева, У.В. Крячко, Д.В. Брызгалов, А. А. Роговская и другие авторы. Однако необходимо отметить недостаточную теоретическую освещенность в отечественной литературе сущности инвестиционного страхования жизни. Данную проблему также усугубляет тот факт, что в основном нормативном акте, закрепляющем основы функционирования субъектов страхового рынка, – федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации», и в других правовых источниках отсутствует трактовка ИСЖ. Теоретическая неразработанность понятия существенно усложняет деятельность страховщиков жизни по продвижению программ ИСЖ.

#### РЕЗУЛЬТАТЫ

В связи с тем, что в экономической литературе существует множество трактовок инвестиционного страхования жизни, необходимо выделить определение, наиболее полно характеризующее данный страховой продукт. Таким определением, по мнению авторов, считается трактовка ИСЖ отечественным экономистом Е.В. Жегаловой, согласно которой ИСЖ сочетает в себе гарантийную и рисковую составляющую. При этом гарантийная составляющая обеспечивает сохранность вложенных денежных средств, а рисковая — положительную инвестиционную доходность [1].

Немного иначе трактуют страховой продукт в зарубежной литературе. Аналогом ИСЖ является инвестиционная программа Unit-linked, определяемая зарубежными экономистами как «современный финансовый продукт, предлагающий защиту через страхование, ровно как и инвестиционные возможности посредством размещения страховщиком взноса в различные фонды, с меньшим или большим риском, в соответствии с выбором клиента» [2].

Программа Unit-linked способствует инвестированию гораздо большего объема денежных средств инвесторов, в то время как инвестирование в рамках отечественного ИСЖ в существенной степени ограничено, что связано с рядом причин:

- в России перечень разрешенных объектов для инвестирования страховых резервов законодательно регулируется Указанием Банка России №4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов», согласно которому в акции можно инвестировать не более 15% страховых резервов, 10% в ПИФы, до 20% в облигации [3];

- страховые компании часть инвестированных средств вкладывают в активы с высоким уровнем риска, что чревато возможностью получения убытков от инвестиционной деятельности. Из-за высокого уровня риска страховые компании вынуждены инвестировать в рискованные активы только часть средств, остальные же вкладываются в консервативные финансовые инструменты, чтобы обеспечить возврат гарантийной составляющей суммы по программе ИСЖ.

Рассмотрим далее количественные, качественные и относительные характеристики российского рынка инвестиционного страхования жизни в целях определения вектора развития ИСЖ в России.

На сегодняшний день сегмент рынка ИСЖ характеризуется довольно высокими темпами развития, что связано с рядом тенденций на финансовом рынке:

- снижение уровня ставок по депозитам;
- относительная новизна программ инвестиционного страхования жизни;
- значительное повышение уровня финансовой грамотности инвесторов;
- развитие различных форм сотрудничества субъектов финансового рынка;
- более высокий уровень потенциальной доходности инвестиционного страхования жизни по сравнению с альтернативными способами инвестирования [4].

Однако существует определённый уровень риска, что в ближайшее время потенциал экстенсивного роста показателей развития ИСЖ будет исчерпан. Данный риск связан с тем, что страхователями по договорам ИСЖ являются, как правило, частные инвесторы со стабильным уровнем дохода, способные вкладывать часть своих свободных сбережений в рискованный финансовый инструмент. В то же время данный сегмент потенциальных страхователей перенасыщен предлагаемыми инвестиционными продуктами. Продукты ИСЖ, в свою очередь, рассчитанные на клиентов со средним и ниже среднего уровнем дохода, вызывают рост мисселинга со стороны недобросовестных компаний, что обусловлено незначительным уровнем финансовой грамотности страхователей [5].

В связи с этим возникает необходимость в интенсивном росте показателей рынка инвестиционного страхования жизни, чему будут способствовать качественные изменения в данном сегменте страхового рынка: повышение степени клиентоориентированности при предложении программы ИСЖ потенциальному инвестору, ориентация страховой компании на повышение эффективности управления операциями по инвестированию, создание инвестиционной привлекательности страховых продуктов, повышение степени профессионализма работников страховой компании, специализирующихся на предложении ИСЖ, и другие факторы. Однако необходимо отметить, что на развитие инвестиционного страхования жизни влияют также макроэкономические факторы, оказывающие влияние на востребованность продуктов ИСЖ: повышение благосостояния частных инвесторов, рост уровня сбережений потенциальных страхователей, повышение покупательной способности населения и другие.

В целях формирования объективного мнения о степени развития сегмента инвестиционного страхования жизни, далее представлена динамика основных количественных показателей страхового рынка (рисунок 1) [6].

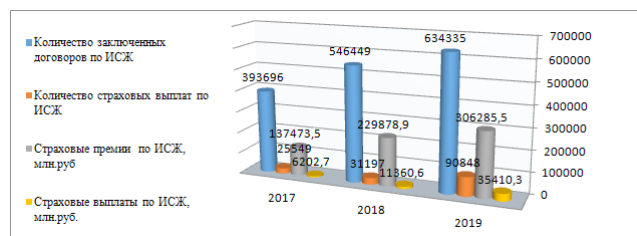


Рисунок 1 – Динамика числа заключенных договоров ИСЖ, количества страховых премий по ИСЖ, объемов страховых выплат и объемов страховых премий по договорам инвестиционного страхования жизни за 2017-2019гг.

Проанализировав динамику числа заключенных договоров по инвестиционному страхованию жизни (рисунок 1), можно отметить, что количество страховых договоров увеличилось на 61,37% за анализируемый период. В то время как количество страховых выплат, осуществляемых компаниями, специализирующимися на

ИСЖ, увеличилось на 255,58%. Данная тенденция может свидетельствовать об увеличении частоты наступления либо страховых случаев, либо случаях досрочного прекращения договора ИСЖ. Поскольку досрочное прекращение договора инвестиционного страхования жизни после закрепленного законодательством срока не возможно без потери части средств, выявленная тенденция может также говорить об изначальном непонимании клиентом страховой компании условий договора ИСЖ, что связано с ранее упомянутой проблемой низкой финансовой грамотности потенциальных страхователей-инвесторов.

Анализ динамики объемов страховых выплат и страховых премий по инвестиционному страхованию жизни показал, что данные показатели имеют тенденцию к увеличению на протяжении трехлетнего периода: прирост объемов страховых выплат и страховых премий составил 122,80% и 470,89% соответственно. Положительная динамика данных количественных показателей во многом обусловлена повышением спроса на программы инвестиционного страхования жизни вследствие снижения процентных ставок по депозитам. Также росту объемов премий и выплат по договорам ИСЖ косвенно способствовал характер деятельности надзорного органа в данный период, поскольку Банком России было отозвано большое количество лицензий у коммерческих банков, предлагающих клиентам консервативный инструмент накопления денежных средств – банковские вклады.

Чтобы оценить вклад страховых компаний в развитие страхового рынка страны, целесообразно рассмотреть структуру собранных премий по страхованию жизни (рисунок 2) [7].

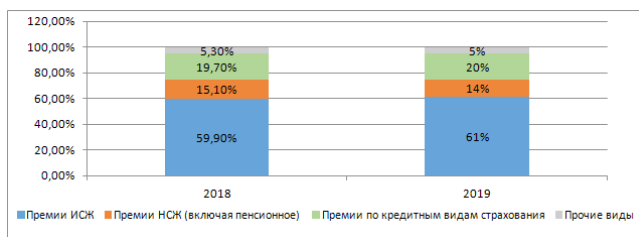


Рисунок 2 – Структура страховых премий по страхованию жизни за 2018-2019 гг.

Согласно рисунку 2, удельный вес премий по договорам ИСЖ является максимальным в структуре собранных страховых премий по страхованию жизни. При этом общая картина изменилась несущественно за анализируемый период: удельный вес страховых премий по договорам ИСЖ увеличился с 59,9% до 61,3%, вес премий по кредитному страхованию вырос с 19,7% до 20,0%, доля премий по накопительному страхованию жизни сократилась с 15,1% до 14,0%, удельный вес премий по прочим видам страхования сократился с 5,3% до 5,0%.

Считаем необходимым, рассмотреть относительные показатели развития рынка инвестиционного страхования жизни в таблице 1 [8].

Таблица 1 – Динамика средней страховой премии, средних страховых выплат и отношения премии по ИСЖ к ВВП за 2017-2019 гг.

Показатели	2017г	2018г	2019г	Темп прироста 2018г. к 2017г., %	Темп прироста 2019г. к 2018г., %
Средняя страховая премия по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, тыс. руб.	349,2	420,7	482,8	20,48%	14,76%
Отношение страховых премий по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика к ВВП, %	1,60	2,50	2,96	56,25%	18,40%
Средняя выплата по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, тыс. руб.	252,1	299,1	308,2	18,64%	3,04%

Анализ таблицы 1 показал, что за трехлетний период темпы прироста средней страховой премии по договорам ИСЖ и средней страховой выплаты по инвестиционному страхованию жизни сократились на 5,75% и

37,85% соответственно.

Немаловажное значение при исследовании страхового рынка имеют показатели, демонстрирующие развитие отрасли в соотношении с темпами развития экономики страны. Таким показателем является глубина страхования, рассчитываемая как отношение страховых премий к макроэкономическому показателю – ВВП. Темпы прироста глубины страхования также имеют отрицательную динамику: данный показатель сократился на 15,6% (таблица 1). В этой связи можно отметить, что с учетом масштабов экономики растущий удельный вес страхования в ВВП страны позволяет говорить об инвестиционном страховании жизни как о стратегической отрасли, внутри которой аккумулируются значительные финансовые ресурсы.

Однако негативные тенденции, представленные снижением темпов прироста, говорят о ранее отмеченном экстенсивном спаде в развитии сегмента инвестиционного страхования жизни.

Рассмотрим далее основные проблемы, свойственные инвестиционному страхованию жизни.

Одной из таких проблем является некомпетентность и недостаточный уровень профессионализма работников страховой компании, специализирующейся на страховании жизни. Наиболее значимым здесь для сегмента инвестиционного страхования является неспособность страховщиков жизни доказать клиенту преимущества данного вида инвестирования и добровольного страхования.

Решение данной проблемы связано в первую очередь повышением квалификации и уровня профессионализма сотрудников страховой компании, например, путем введения аттестации для работников, предлагающих потенциальным страхователям продукты ИСЖ или путем введения ответственности работника за возникновение ущерба страхователя в случае, когда неверного или неполного информирования о рисках [9].

Однако стоит отметить, что непонимание сущности продуктов инвестиционного страхования жизни может быть обусловлено не только непрофессионализмом работников страховой компании, но и низкой финансовой грамотностью клиентов. В целях решения указанной проблемы необходимо применение различных методов повышения информирования потенциальных страхователей и доходности и рисках программ ИСЖ. Например, в Великобритании функционирует институт омбудсменов, разрешающих споры в случае мисселинга при продаже. В Нидерландах клиент страховой компании в обязательном порядке получает памятку с основными параметрами по договору, в том числе с детализацией его инвестиционных параметров [10].

Несовершенство страхового законодательства также является одной из ключевых проблем, препятствующих развитию ИСЖ. Стоит отметить, что надзорный орган в лице Центрального банка постоянно корректирует нормативную базу на фоне изменяющейся конъюнктуры финансового рынка и назревания насущных проблем. Примером может служить относительно недавнее введение нормативного акта, закрепляющего ответственность страховщиков за уведомление клиента компании о принимаемых рисках по договорам ИСЖ.

В соответствии с Указанием Банка России №5055-У субъекты финансового рынка, предлагающие продукт ИСЖ обязаны информировать клиентов:

- об условиях, порядке расчета инвестиционной доходности и отсутствии гарантий её получения;
- о порядке возврата первоначального взноса при досрочном расторжении договора инвестиционного страхования жизни,
- о соотношении гарантийной и рискованной составляющих страховой выплаты, а также о соотношении инвестиций и средств, используемых для оплаты комиссионных посредникам и покрытие расходов страховой организации [11].



## ВЫВОДЫ

Подводя итог проведенному исследованию, стоит отметить, что только комплексный и системный подход к решению проблем, препятствующих дальнейшему развитию инвестиционного страхования жизни, будет способствовать популяризации ИСЖ как выгодного способа размещения сбережений клиентов страховых фирм и страховой защиты граждан.

Перспективы дальнейших исследований проблемы, мы видим в следующем:

- развитие системы каналов продаж продукта ИСЖ является немаловажным направлением популяризации ИСЖ. Перспективы продвижения исследуемого продукта добровольного страхования во многом зависят от развития банкострахования, драйвером развития которого в свою очередь является развитие ИСЖ. В этой связи необходимо решение проблем, свойственных не только ИСЖ, но и банкострахованию: «навязывание» продуктов банкострахования; несовместимость технологий банков и страховых фирм; высокие риски взаимодействия коммерческих банков и страховых организаций и другие проблемы [12];

- создание доверительной среды – следующее направление популяризации инвестиционного страхования жизни, связанное в первую очередь с ранее обозначенной проблемой низкой финансовой грамотности клиентов страховых фирм. Эффективность предпринимаемых мер по решению данной проблемы зависят от комплексности приложенных усилий как со стороны надзорного органа, так и со стороны субъектов финансового рынка;

- развитие фондового рынка. Размещение сбережений на рынке ценных бумаг является довольно популярным видом инвестирования [13]. Развитие рынка ценных бумаг как части финансового рынка является одной из приоритетных задач Банка России. В целях устранения существующих барьеров в развитии фондового рынка надзорный орган намерен реализовать следующие мероприятия: обеспечение доступности линейки инструментов долевого и долгового финансирования; упрощение процедуры регистрации выпусков ценных бумаг; развитие рынка производных финансовых инструментов и другие меры [14,15].

Будем надеяться, что ИСЖ несмотря на сегодняшнее состояние экономики в стране и в мире будет развиваться, расширится клиентская база и данный продукт внесет большой вклад в развитие национального финансового рынка.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Жезалова Е.В. Тенденции и перспективы развития страхования жизни в России // *Региональное развитие*. 2014. №2. С.76-79.
2. Unit-Linked – защищенные инвестиции // *Финансовый эксперт*. – 2008, №1-2
3. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. N 4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/71679286/#ixzz60ATkesbr>
4. Брызгалов, Д. В. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации. *Финансы* 201 № 5. – 2013.
5. Крячко У. В. Инвестиционное и накопительное страхование жизни — симбиоз на рынке страховых и инвестиционных услуг // *Молодой ученый*. — 2015. — №24. — С. 472-474.
6. Центральный банк Российской Федерации, Предложения по развитию страхования жизни в Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/analytics/prp/Consultation\\_Paper\\_171003\\_02.pdf](https://www.cbr.ru/analytics/prp/Consultation_Paper_171003_02.pdf)
7. КМПП: Обзор российского рынка страхования за 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/07/ru-ru-insurance-survey-2018.pdf>
8. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
9. Филина М.А. Современное состояние и направление развития личного страхования Российской Федерации // *Экономика и управление: проблемы, решения*. – 2016 Том 2 №11 с. 64-67
10. Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы [Текст] : сборник трудов XIX Международной научно-практической конференции (г. Йошкар-Ола, 5-7 июня 2018 г.) : в 2 т. / ЦАО СК «Росгосстрах», Марийский государственный университет. - Йошкар-Ола : МарГУ, 2018. Т. 1. - 2018. - 271 с.
11. Указание Банка России от 11.01.2019 N 5055-У «О минималь-

ных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.03.2019 N 54108)

12. Донецкова, О. Ю. О проблемах развития банкострахования в РФ [Электронный ресурс] / Донецкова О. Ю., Садыкова Л. М. // *Вестник Оренбургского государственного университета*, 2015. - № 8. - С. 42-46. - 5 с.- Библиогр.: с. 46

13. Астахов А.А., Гребеник В.В. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг как инструмента инвестирования в России / А.А. Астахов, В.В. Гребеник // *Вестник Евразийской науки*. – 2018– №3. [Электронный ресурс]. - Режим доступа.-<https://esj.today/PDF/52ECVN318.pdf>

14. «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019 - 2021 годов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа.- [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main\\_directions.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf)

15. Доклад о ходе реализации плана мероприятий («дорожной карты») «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 годов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:[https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71219/roadmap\\_onrfr2019\\_2021.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71219/roadmap_onrfr2019_2021.pdf)

Статья поступила в редакцию 30.04.2020

Статья принята к публикации 27.08.2020