

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра «Финансы и кредит»

**Инвестиционное страхование жизни: состояние, актуальность,  
проблемы**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

Студентки   5   курса   562   группы  
направления 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»

Романенко Евгении Юрьевны

Научный руководитель

Профессор кафедры математической  
экономики, д.э.н., профессор

должность, уч.степень, уч. звание

\_\_\_\_\_

подпись, дата

В.А.Балаш

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

к.э.н., доцент

должность, уч.степень, уч. звание

\_\_\_\_\_

подпись, дата

О.С.Балаш

инициалы, фамилия

Саратов 2020

В современном мире вопрос как сохранить и приумножить свои накопления является очень актуальным. Привычный банковский депозит едва покрывает инфляцию. Самостоятельное инвестирование требует определенных знаний, при этом велик риск вообще лишиться всех денег. Уловив тенденцию, страховые организации разработали новый продукт - инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), который является, по сути, инвестиционным инструментом в страховой оболочке. Как и любой финансово-страховой продукт, он имеет свои достоинства, но не лишен и недостатков.

Инвестиционным страхованием жизни (ИСЖ) называется вид страхования, по которому можно не только застраховать жизнь от любых рисков (смерти, болезни, несчастного случая), но и получить дополнительную прибыль за счёт инвестирования денег в различные доходные активы (акции, облигации, драгоценные металлы), предлагаемые страховой компанией.

Продукт ИСЖ намного сложнее привычных банковских вкладов, он требует от клиента понимания страховых и инвестиционных нюансов, а от продавца - высокого уровня ответственности. С каждым из этих факторов на рынке существуют определенные проблемы: большинство клиентов не разбирается в деталях продукта, страховщики не стремятся увеличить его прозрачность, а банковские менеджеры, мотивированные высокими комиссиями, зачастую умалчивают о нюансах, а иногда просто позиционируют ИСЖ как депозит с более высокой доходностью. Именно этим объясняется актуальность рассматриваемой темы.

Исследованием рассматриваемой темы занимаются аналитики агентства «Эксперт РА», сотрудники Центрального Банка РФ в рамках создания концепции по совершенствованию регулирования инвестиционного страхования жизни, так же изучением данного вопроса посвящено множество научных статей. Широкий интерес к вопросу инвестиционного страхования

жизни, подтверждает тот факт, что тема остается дискуссионной на данный момент.

Целью выпускной квалификационной работы является всестороннее изучение инвестиционного страхования жизни в России. В рамках поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Определить экономическую сущность и актуальность инвестиционного страхования жизни;
- Изучить законодательную базу инвестиционного страхования жизни в РФ;
- Исследовать состояния рынка инвестиционного страхования жизни в России;
- Охарактеризовать проблемы рынка инвестиционного страхования жизни в РФ;
- Определить перспективы развития инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке.

Объектом исследования в работе выступает рынок инвестиционного страхования жизни в России. В свою очередь предметом исследования являются состояние, проблемы и перспективы развития рынка ИСЖ в России.

В работе были рассмотрены материалы периодической печати, данные информационных порталов, электронных журналов и научно-публицисткой литературы по вопросу инвестиционного страхования жизни. Поскольку изучаемая тема является актуальной и дискуссионной на данный момент, в общем доступе оказалось большое количество статей и работ по данной тематике.

Научной основой работы являются исследование агентства «Эксперт РА», и ряд научных статей выпущенных такими авторами как А.И. Бондаренко, И.А. Еременко, У.В. Крячко.

Выпускная квалификационная работа состоит из двух глав, введения, заключения и списка использованных источников.

Основное содержание работы. В главе 1. «Теоретические аспекты инвестиционного страхования жизни» рассматриваются экономическая сущность и актуальность инвестиционного страхования жизни, изучается законодательная база ИСЖ в РФ.

Инвестиционное страхование жизни - это самостоятельный финансовый инструмент, который помимо самой страховки, включает в себя и инвестиционную составляющую: часть вложенных средств идет на покупку биржевых инструментов.

От классического банковского депозита ИСЖ отличает более высокая потенциальная выгода.

К положительным аспектам инвестиционного страхования жизни относят юридическую защиту, возможность оформления 13 % налогового вычета, страховую защиту в пределах срока действия договора ИСЖ.

Из минусов инвестиционного страхования можно выделить недостаточную защищенность. Никто не может дать гарантий, что к концу действия договора страховая компания не обанкротится. В случае расторжения сделки раньше времени, клиенту придется выплачивать компенсацию, размер которой может превышать 70% от общего объема вложений.

Важно понимать, что страховая компания отдает не весь объем прибыли, что был заработан на инвестициях клиентских взносов. Размер выплачиваемой доли определяется «коэффициентом участия». Он прописывается в договоре, не изменяется в течение всего срока действия. На практике клиенту достается около 50-80% доходности.

Отсюда главный вывод - фактическая прибыль по ИСЖ всегда ниже, чем прогнозы рекламных проспектов. Решив оформить инвестиционную страховку жизни, необходимо уточнить коэффициент участия и доходность выбранной стратегии инвестирования. Это ключевые факторы, определяющие доход.

Всероссийский Союз Страховщиков ставит для себя продвижение законодательных интересов в сфере инвестиционного страхования одним из главных пунктов стратегии развития рынка страхования на среднесрочную перспективу. В сочетании с быстрыми темпами роста unit-linked, данные инициативы не могут оставаться незамеченными.

Продвижение законодательных интересов в области инвестиционного страхования жизни является главным пунктом стратегии развития рынка страхования жизни. Отсутствие полноценной нормативно-правовой базы в инвестиционном страховании жизни отрицательно повлияет на дальнейшее развитие направления. Эти ограничения мешают, как страховым компаниям выйти на уровень зарубежных страховщиков, так и клиентам приобрести идентичный продукт инвестиционного страхования жизни со всеми его преимуществами и возможностями. На сегодняшний день нет информации по тому, как скоро будут пересмотрены нормативно-правовые акты, регулирующие страхование в России, однако если направление инвестиционного страхования жизни будет продолжать расти, то законодательные ограничения не должны этому препятствовать.

В главе 2. «Анализ современного состояния рынка инвестиционного страхования жизни в России» проводится анализ современного состояния рынка инвестиционного страхования в РФ, изучаются его проблемы и перспективы.

Рынок инвестиционного страхования России включает в себя множество страховых организаций, предлагающих уникальные программы ИСЖ. Лидерами в данной области в России выступают ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», ООО СК «Ренессанс Жизнь» и АО ВТБ «Страхование жизни», на долю этих компаний приходится более 70 % совокупных взносов по ИСЖ (Таблица 1).

Таблица 1

## Рэнкинг страховщиков жизни по ИСЖ за 9 месяцев 2019 года

Место	рег. №	ИНН	Компания	Взносы, млрд. рублей	Доля в сегменте ИСЖ, %
1	3 692	7744002123	<u>ООО СК "Сбербанк страхование жизни"</u>	56.6	40.1
2	3 825	7729503816	<u>ООО "СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ"</u>	15.8	11.2
3	3 447	7715228310	<u>ООО "АльфаСтрахование-Жизнь"</u>	13.1	9.3
4	3 972	7725520440	<u>ООО "СК "Ренессанс Жизнь"</u>	9.7	6.9
5	3 995	7707572767	<u>АО ВТБ Страхование жизни</u>	9.0	6.4
6	4 358	7704447253	ООО «РСХБ-Страхование жизни»	4.7	3.4
7	3 866	7730175542	<u>ООО "ВСК-Линия жизни"</u>	4.4	3.1
8	3 879	7743504307	<u>ООО СК "Росгосстрах Жизнь"</u>	4.4	3.1
9	3 984	7706548313	<u>ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни"</u>	3.7	2.6
10	3 823	7702501628	<u>ООО "СК "Ингосстрах-Жизнь"</u>	3.3	2.3

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России

Несмотря на бурное развитие программ инвестиционного страхования жизни, рынок ИСЖ в 2019 году наметил отрицательную тенденцию. На смену стремительного трехлетнего роста на рынке страхования жизни, пришел спад.

К проблемам рынка инвестиционного страхования жизни России на сегодняшний день, следует отнести ряд факторов:

- Несовершенство нормативно-правовой и регулирующих баз в сфере страховой деятельности;

- Недобросовестное выполнение своих обязательств страховыми компаниями и банками агентами, при оформлении полисов ИСЖ, в части информирования клиентов о возможных рисках;
- Недовольство клиентов вследствие плохой информированности, и как следствие снижение спроса на ИСЖ;
- Низкая средняя доходность полисов ИСЖ, которая по данным на 1 квартал 2019 года составила 1,3% по трехлетним договорам и 2,9% - по пятилетним, в этом свете депозиты становятся более привлекательным средством для инвестирования;
- Высокий комиссионный сбор банков агентов, в котором клиент приобретает полис ИСЖ;

Рынок страхования жизни в 2019 году наметил тенденцию к снижению, что в первую очередь, объясняется уменьшением спроса на продукты инвестиционного страхования. Агрессивный рост в период с 2016-2018 гг. рынка ИСЖ, неуспешные результаты инвестирования и повышение нагрузки со стороны органов регулирования закона поспособствовали данному обстоятельству.

По оценке Всероссийского союза страховщиков взносы по договорам инвестиционного страхования жизни сократились на треть за 6 месяцев, до уровня 92,3 млрд.руб. Проседание сегмента инвестиционного страхования жизни привело к сокращению сборов в целом по отрасли. По данным ЦБ, в первом квартале сборы страховщиков жизни сократились по сравнению с тем же периодом 2018 года на 7,6%, до 85,24 млрд руб., во втором квартале опустились уже на 13,2%, до 98,46 млрд руб.

Согласно данным таблицы 2 только 3 компании из ТОП-10 life-страховщиков - ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ООО СК «Росгосстрах Жизнь» и ООО «Страховая компания «Сив Лайф» - показали положительную динамику объема премий. Рост премий по страхованию жизни заемщиков (+23,5 млрд рублей) и накопительному страхованию жизни не может компенсировать падение премий по ИСЖ.

Таблица 2

Основные показатели ТОП-10 компаний по страхованию жизни за 9 месяцев 2019 г.

№ п\п	Наименование	Объем премий, тыс. руб.	Доля рынка, %	Объем выплат, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, шт.	Динамика объема премий, %*
1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	114 615 547	39,80%	25 720 258	1 130 923	-4,69%
2	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	36 474 471	12,66%	14 451 023	954 981	-14,94%
3	ООО «СК «Ренессанс Жизнь»	21 786 493	7,56%	2 813 981	782 641	-0,97%
4	ООО "СК СОГАЗЖИЗНЬ"	20 888 954	7,25%	3 439 069	57 391	34,23%
5	АО ВТБ Страхование жизни	15 286 830	5,31%	7 529 588	35 592	-35,09%
6	ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни"	12 245 464	4,25%	17 587 242	140 124	-38,60%
7	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни"	8 486 305	2,95%	1 516 352	65 767	-6,67%
8	ООО СК "Росгосстрах Жизнь"	7 019 001	2,44%	212 238	36 382	244,39%
9	ООО "Страховая компания "СиВ Лайф"	6 116 061	2,12%	3 030 015	2 401	48,33%
10	ООО "СК "Ингосстрах-Жизнь"	6 001 484	2,08%	2 767 427	27 895	-39,23%

\*По сравнению с аналогичным периодом 2018 года

Источник: НРА по данным Банка России

Одной из основных причин снижения величины страховых премий, по мнению ЦБ России и участников рынка, является неудовлетворенность страхователей результатами инвестирования по договорам ИСЖ. По статистике, предоставленной ЦБ России, средняя доходность договоров составляет – 1,3 % у трехлетних и 2,9 % у пятилетних.

Поскольку инфляция за этот период составила 4 % и 7,3 % соответственно, страховые продукты представляли отрицательную реальную доходность. Продукты, сформированные на начальном этапе становления



инвестиционного страхования, не смогли оправдать ожидания инвесторов. Фактически, они позволяли зарабатывать только банковским учреждениям.

Ухудшение ситуации произошло вследствие волатильности на фондовом рынке России из-за возросшего давления санкций на страну. Весной 2018 года дипломатические группы России были высланы из Англии, в связи с ситуацией, связанной с «делом Скрипалей», Вашингтона, Оттавы и 17 европейских столиц.

Инвестиционная активность граждан закономерным образом уменьшилась в 2019 году. Поскольку доходность большинства инвестиций, вследствие волатильности, торговых и валютных войн, сократилась. А согласно опыту мировой практики, данное обстоятельство всегда приводит к уменьшению инвестиционной активности граждан, так как динамика фондовых рынков задает динамику спроса на инвестиционные продукты

Снижению премий способствует и рост популярности альтернативных вариантов инвестирования, например, индивидуальных инвестиционных счетов, налоговый вычет по которым в 3 раза выше, чем по ИСЖ.

Пиковое значение по сбору страховых премий было достигнуто в 2018 году и составило порядка 300 млрд.руб. В период до 2019 года темп роста объема собираемых страховых премий рос ежегодно более чем на 50 %. Данный темп роста характеризуется как агрессивный, вследствие данного обстоятельства, клиентская база инвестиционного страхования была исчерпана.

Инвестиционное страхование жизни – это продукт не массового потребления. В большинстве случаев, полис ИСЖ приобретают люди, обладающие свободными средствами 1-3 млн.руб., однако, минимальный порог вхождения в ИСЖ, например, в Сбербанке – 300 тыс.руб. В течение трех лет бурного роста рынка ИСЖ целевая аудитория была максимально охвачена. Подтверждает этот факт и расчет корреляционной зависимости. Из таблицы 3 наглядно видно, что величина страховых премий напрямую

зависит от количества заключенных договоров, число которых в 2019 году значительно уменьшилось по сравнению с 2018 годом.

**Таблица 3**

Расчёт корреляционной зависимости

Год	Страховые премии (У), млн.руб.	Выплаты по договорам ИСЖ (x <sub>1</sub> ), млн.руб.	Количество заключенных договоров ИСЖ (x <sub>2</sub> )
2016	137473,50	6202,70	393696,00
2017	229878,90	11360,60	546449,00
2018	306285,50	35410,30	634335,00
2019	197602,50	51105,20	372200,00
	<i>Страховые премии</i>	<i>Выплаты по договорам ИСЖ</i>	<i>Количество заключенных договоров ИСЖ</i>
Страховые премии	1		
Выплаты по договорам ИСЖ	0,392221988	1	
Количество заключенных договоров ИСЖ	0,891345633	-0,065641591	1

*Источник: Расчеты автора на основе данных ЦБ РФ*

Несмотря на отрицательную динамику на рынке ИСЖ, эксперты прогнозируют возможный рост спроса на продукты инвестиционного страхования жизни в 2020 году, в связи с нормализовавшейся ситуацией на фондовом рынке в 2019 году, поскольку проседание спроса в 2019 году связывают с неблагоприятной ситуацией на фондовом рынке в 2018 году.

Текущий спад на рынке страхования жизни носит временный характер, предпосылки возвращения на траекторию роста есть уже сейчас. По прогнозу «Эксперт РА», в 2020 году произойдет стабилизация динамики рынка страхования жизни. Влияние стандартизации информирования клиентов при продажах полисов страхования жизни снизится, и падение совокупных премий в сегментах ИСЖ и НСЖ замедлится.

**Заключение.** В заключении сделаны ряд выводов и предложений.

Во-первых, на данный момент статистика свидетельствует об ухудшении состояния рынка ИСЖ. Премии по ИСЖ по итогам 9 месяцев 2019 года относительно 9 месяцев 2018 года сократились на 33,4 %, до 141 млрд. рублей, что сопоставимо с уровнем аналогичного периода 2017 года. В результате падения премий по ИСЖ доля сегмента в совокупных премиях по страхованию жизни по итогам 9 месяцев 2019 года опустилась ниже 50 %.

Во-вторых, по итогам 2019 года по сравнению с 2018 годом зафиксировано сокращение премий по страхованию жизни на 11 %, до уровня 400 млрд рублей.

В-третьих, в 2020 году влияние стандартизации информирования клиентов при продажах полисов страхования жизни снизится, и падение совокупных премий в сегменте ИСЖ замедлится. Премии по ИСЖ и НСЖ сократятся не более чем на 3–5 %, до 290–300 млрд рублей.

Отрицательная динамика на рынке ИСЖ свидетельствует о наличии ряда проблем в данной отрасли, среди которых несовершенство нормативно-правовой и регулирующих баз в сфере страховой деятельности, низкая средняя доходность полисов ИСЖ, недобросовестное осуществление деятельности организаций, предлагающих клиентам полиса ИСЖ.

Для решения данных проблем и улучшения ситуации на рынке ИСЖ, страховым организациям и регулирующим органам, необходимо предпринять ряд мер.

В первую очередь, дальнейшее развитие инвестиционного страхования жизни невозможно без качественных изменений в деятельности страховщиков и их посредников в части формирования у потребителей правильных ожиданий относительно особенностей рассматриваемой услуги, а также соответствующего совершенствования регулятивной среды.

Во-вторых, на современном этапе развития, беря во внимание отрицательную динамику спроса на полиса ИСЖ, перспективой развития инвестиционного страхования жизни в России можно назвать продвижение

продукта, объединяющего в себе все преимущества как инвестиционного, так и накопительного страхования жизни - ИСЖ с регулярными взносами, которое является сочетанием регулярных взносов НСЖ и сильных сторон классического ИСЖ.

Осуществление предложенных мероприятий будет способствовать качественному развитию рынка инвестиционного страхования жизни.