

УДК 368.911

***РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В  
РОССИИ***

***Еременко И.А.***

*к.э.н., доцент*

*Заведующий кафедрой «Экономика»*

*Донской государственной технической университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

***Сопельник Е.Ю.***

*Ассистент кафедры «Экономика»*

*Донской государственной технической университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

***Скопинцев Г.А.***

*Студент группы ИТД 32*

*Донской государственной технической университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

**Аннотация:** Страхование жизни является одним из важнейших инструментов удовлетворения социально-экономических потребностей общества. Рынок страхования жизни в настоящее время имеет положительную динамику роста. В данной статье рассмотрены основные драйверы развития отрасли. Также выявлены причины роста рынка страхования жизни, и перспективы его развития.

**Ключевые слова:** страхование; рынок страхования жизни; развитие рынка страхования жизни.

***DEVELOPMENT OF INVESTMENT LIFE INSURANCE IN RUSSIA***

***Eremenko I.A.***

*Candidate of Economic Sciences,*

*Associate Professor Head of the department "Economics"*

*Don State Technical University*

*Russia, Rostov-on-Don*

***Sopelnik E.Yu.***

*Assistant of the department "Economics"*

*Don State Technical University*

*Russia, Rostov-on-Don*

***Skopintsev G.A.***

*Student*

*Don State Technical University*

*Russia, Rostov-on-Don*

**Annotation:** Life insurance is one of the most important tools for realizing the social and economic needs of society. At present, the life insurance market in Russia has a tendency to grow. The main drivers of the industry development are considered in the article. Also, the reasons for the growth of the life insurance market and the prospects for its development have been revealed.

**Keywords:** insurance; life insurance market; development of the life insurance market.

Страхование жизни является одним из основных видов страховых услуг во всем мире. В развитых странах, страхование жизни отличается большим разнообразием видов страховых продуктов, поэтому анализ тенденций современного российского рынка страхования жизни является актуальной задачей, решение которой, позволит выявить перспективы его развития.

Важно отметить, что основным каналом продаж является банковский канал (более 90% сборов ИСЖ), так как большинство банков из топ-100, которые в основном реализуют данные продукты, обладают развитой розничной сетью продаж.

Российский рынок в целом повторяет путь развития рынков стран Центральной и Восточной Европы, где ключевым трендом стал бурный рост ИСЖ.

Высокие темпы роста страховых премий по страхованию жизни в последние годы по большей части были обусловлены перемещением клиентами банков своих сбережений из депозитов в страховые продукты с инвестиционной составляющей. Снижение ставок по депозитам, новизна страховых продуктов, потенциально высокая доходность, а также значительные комиссии, единовременно уплачиваемые страховщиками жизни банкам, реализующим данные страховые продукты, фактически сделали страхование жизни основным драйвером российского страхового рынка. Однако при условии сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни, существует риск, что потенциал экстенсивного развития нынешнего драйвера инвестиционного страхования жизни в ближайшее время будет исчерпан.

Данный риск связан и с тем, что страхователями по договорам страхования жизни с инвестиционной составляющей являются, как правило, достаточно обеспеченные граждане, готовые инвестировать часть своих сбережений в новый продукт. Вместе с тем данный потребительский сегмент уже в значительной мере насыщен предлагаемыми продуктами. Одновременно продукты ИСЖ с «низким порогом входа», рассчитанные на клиентов со средним и ниже среднего уровнем дохода, вызывают рост мисселинга со стороны недобросовестных продавцов таких продуктов, что обусловлено главным образом невысоким уровнем финансовой грамотности потенциальных инвесторов. [1]

Предполагается, что более интенсивному росту рынка страхования жизни будут способствовать качественные изменения, как в деятельности страховщиков, так и в регуляторной среде.

Для создания условий роста любого сложного страхового продукта, к которому, безусловно, относятся и продукты по страхованию с инвестиционной составляющей, требуется тщательный подход к обеспечению качества дистрибуции, на сегодняшний день, достаточно неравномерно реализованный в различных страховых организациях. Риск введения потенциальных страхователей в заблуждение в отношении характеристик предлагаемого продукта является в настоящее время основным негативным фактором, угрожающим дальнейшему развитию страхования жизни на российском рынке.

Кроме того, гармоничному развитию страхования жизни препятствуют существующие различия в регулировании других инвестиционных инструментов, таких как индивидуальные инвестиционные счета, депозиты и другие, которые наиболее ярко проявляются в части налогообложения.

Стремительный рост инвестиционного страхования жизни, в свою очередь, обусловлен совокупным действием следующих факторов:

- страховщики предложили рынку продукт, который не требует андеррайтинга и может продаваться через банковский канал.
- в условиях снижения кредитной активности банки проявляют интерес к нему как источнику дополнительного комиссионного дохода.
- клиенты видят в инвестиционном страховании жизни альтернативный сберегательный инструмент, сочетающий в себе гарантию возврата капитала и доступ к различным инвестиционным продуктам (в том числе на зарубежных рынках). Снижение ставок по депозитам вызвало дополнительный интерес к данному продукту.

Ожидается, что опережающий рост рынка страхования жизни сохранится в среднесрочной перспективе. Инвестиционное страхование может в будущем повысить интерес населения к традиционным видам страхования жизни в первую очередь к накопительному страхованию.

Действенное продвижение страховыми агентами программ по страхованию жизни в качестве вспомогательного способа распределения личных денежных вложений, как инструмента сохранения и даже в некоторых случаях

приумножения денег, привело к стремительному росту инвестиционного страхования жизни, что дало возможность страховой отрасли поддержать высокие темпы прироста страховых взносов.

Быстрое развития накопительного и инвестиционного страхования обеспечивает рост рынка страхования жизни. В условиях спада сегмента страхования заемщиков кредитов, который является прошлым драйвером страхового рынка рынок страхования жизни вырос за счет ускоренного развития накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Сокращение темпов кредитования населения повлекло за собой снижению рынка страхования заемщиков. За 6 месяцев 2015 года страховщиками жизни было собрано 16,6 млрд. рублей по данному виду страхования, что на 20,2% ниже, по сравнению с предыдущим годом. [2]

Действенное продвижение страховыми агентами программ по страхованию жизни в качестве вспомогательного средства распределения личных денежных вложений, вместе с банковскими инструментами, привело к быстрому росту соответствующих сегментов страхования жизни.

Следует отметить, что сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной и накопительной составляющей достаточно мал. При продаже сложных видов страхования теряется крайне много времени для разъяснения смысла и преимуществ таких продуктов, что приводит к тому, что страховой продукт будет выгодным для страховой фирмы только при высоких минимальных страховых взносах.

Из-за всего этого, следует ожидать некоторого сокращения темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2018 году.

Вместе с тем прогнозируемое уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного и накопительного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж в среднесрочной перспективе этого вида страхования гражданам не только с высоким, но и со средним уровнем дохода.

Рассмотрим каналы реализации продуктов по страхованию жизни, которые представлены на рисунке 1. [3]

Рассмотрим каналы реализации продуктов по страхованию жизни, которые представлены на рисунке 1. [3]



**Рисунок 1 - Каналы продаж по взносам по страхованию жизни**

Продажи через кредитные организации является одним из крупнейших каналов продаж продуктов по страхованию жизни (83% совокупных взносов по страхованию жизни за 2017 год), и доля канала непрерывно растет (+35,8 п. п. по сравнению с 2013 годом). Процент продаж через физических лиц за период с 2013 года сократился с 19,8% до 7,7%. В то же время с присоединением новых банков к продажам инвестиционных продуктов и ростом конкуренции комиссионное вознаграждение по этому каналу опустилось до минимального за пять лет значения 19,6% за 2017 год. [1]

Проведенный анализ состояния рынка страхования жизни указывает на то, что в целом показатели данного сегмента растут. Что является следствием нескольких причин. Одной из таких причин, является то, что, страховые компании начали продавать свои продукты через банковский сектор. Тем временем, банки заинтересованы в совместной деятельности, так как, благодаря этому, они получают дополнительную прибыль. И в конечном счете, сами клиенты

воспринимают страхование жизни как средство сохранения средств, сочетающее гарантию возвратности капитала, а также доступ к инвестиционным продуктам.

Таким образом, можно сказать, что основным драйвером роста страхового рынка на российском рынке последние четыре года является инвестиционное страхование жизни, и в дальнейшем оно имеет положительные перспективы развития. Фактором роста является наличие у граждан достаточных средств и желания вкладывать в активы на фондовом рынке в условиях стабильно низких ставок по депозитам. Также, на расширение программ инвестиционного страхования жизни оказывает влияние деятельность банков-агентов из-за высокой ликвидности.

#### **Библиографический список:**

1. Центральный банк Российской Федерации, Предложения по развитию страхования жизни в Российской Федерации, 2017. - [https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation\\_Paper\\_171003\\_02.pdf](https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_171003_02.pdf) - [Дата обращения 18.02.18].

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru> - [Дата обращения 18.02.18].

3. ЭКСПЕРТ РА, Страхование жизни в России, 2016. - [http://static3.banki.ru/ugc/09/09/09/09/Strahovanie\\_izni\\_v\\_Rossii.pdf](http://static3.banki.ru/ugc/09/09/09/09/Strahovanie_izni_v_Rossii.pdf) [Дата обращения 18.02.18].