

## **ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ, И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

На текущем этапе развития российского страхового рынка продукты инвестиционного страхования не пользуются достаточной популярностью у населения. В данной статье проанализировано текущее состояние отечественного рынка инвестиционного страхования жизни, выявлены основные ограничения, препятствующие широкомасштабному развитию российского рынка инвестиционного страхования жизни. Исследование позволяет определить как потенциал роста, так и основные факторы, сдерживающие его сегодняшнее развитие. В работе также представлены предложения по преодолению существующих сложностей в развитии инвестиционного страхования и решению сопровождающих его проблем.

*Ключевые слова:* страхование жизни; инвестиционное страхование жизни; структурный продукт; инвестиционный доход; страховой рынок.

Инвестиционное страхование жизни, в сравнении с другими инвестиционными инструментами, для потенциальных страхователей во многом остается непонятным. Большинство людей не видят его принципиальных отличий, и поэтому предпочитает вкладывать средства в хорошо знакомые, привычные, опробованные инструменты.

Среди недавно появившихся инструментов инвестирования финансисты особо выделяют инвестиционное страхование жизни – это новый комплексный продукт, который совмещает в себе страхование жизни, инвестиции и накопление.

Инвестиционное страхование жизни (в международной практике его называют unit-link) – способ инвестирования, основанный на заключении договора страхования жизни, предусматривающего минимизацию определенных рисков. Unit-linked Insurance или инвестиционное страхование жизни разработано западными страховыми компаниями 50 лет назад, для удовлетворения спроса на продукты страхования, эффективные в плане доходности.

Страхование unit-linked обладает функцией, которую переняло от инвестирования, и предполагает право страхователя на выбор финансовых инструментов для своего полиса страхования и их замены в случае изменения экономической ситуации или личной стратегии. Страхование unit-linked – это такой вид инвестиционного страхования жизни, при котором доходность полиса страхования зависит от инвестиционного дохода страховой компании. Страхователь получит высокий доход, если инвестиции принесли прибыль компании, но если компания

---

\* Нефедьев Антон Александрович – магистрант, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, naa199518@mail.ru

понесет инвестиционные потери, то страхователь понесет потери вместе с ней [1].

Классическое страхование жизни должно обеспечить страхователю накопление с гарантированной прибылью и страховой суммой. В этом случае инвестиционный риск несет сама страховая компания.

При инвестиционном страховании жизни страхователь как минимум несет риск неполучения дохода, а как максимум – частичной потери вложенных сумм. Средства страхователя инвестируются в конкретный инвестиционный фонд, от развития которого зависит доходность полиса страхования. Фонды имеют различную степень риска, в зависимости от ценных бумаг, лежащих в основе фонда [2].

Капитал увеличивается через партнерские управляющие инвестиционные программы, страховщик инвестирует денежные средства страхователя, образуя прибыль.

Счет, открытый в рамках инвестиционного страхования жизни может использоваться как накопительный с возможностью снятия доли вложенных средств или дивидендов в зависимости от типа инвестиционного страхования жизни.

В сравнении с иными видами страхования в настоящее время инвестиционное страхование жизни является наиболее гибким и популярным продуктом, его и можно использовать для инвестирования и накопления денежных средств.

Отсутствие должной квалификации агентов, которые не умеют предлагать данный продукт, препятствует развитию инвестиционного страхования жизни. Рынку необходимо предложение новых инвестиционных продуктов, которые давали бы возможность страхователям принимать на себя более высокий уровень риска в обмен на более высокий ожидаемый доход [3].

Сдерживает развитие инвестиционное страхование жизни в России также низкая правовая культура, недостаточная финансовая грамотность подавляющей части потенциальных клиентов.

Уровень финансовой грамотности населения остается на низком уровне. Речь идет не о теоретическом уровне знаний, а об умении действовать в условиях рынка и элементарных практических навыках, об умении населения использовать предоставляемые финансовыми учреждениями услуги.

В сравнении со страхованием жизни, в инвестиционном страховании жизни риски клиента заметно возрастают. Не исключено возникновение ситуации, когда страхователь, заключая договор страхования, может недостаточно осознавать и прогнозировать ситуацию, в связи с которой у него могут возникнуть определенные потери, что, будет являться причиной его недовольства. Результат таких ситуаций негативно отразится на российском страховом рынке и на доверии граждан к нему.

На данный момент времени неправильное восприятие клиентом сути инвестиционного страхования жизни является фактором, сдерживающим его рост. Россияне еще не успели привыкнуть и ввести в обиход такой относительно простой продукт, как страхование жизни. Важно грамотно разъяснять людям преимущества подобного инвестирования, поскольку российская культура в сегменте страхования жизни только начинает формироваться.

Еще один фактор, вызывающий тревогу, – это незащищенность потенциального клиента. На данный момент времени в инвестиционное страхование жизни невозможно в необходимой мере ограничить свободу действий страховщиков в области инвестирования капитала. Инвестиционному страхованию жизни нужно более широкое инвестиционное поле, при котором возможности страховой компании станут намного шире.

Продукты инвестиционного страхования жизни, позволяющие инвестировать средства клиентов в различные инструменты инвестирования, на российском рынке не распространены, поскольку ограничения для инвестирования в законодательстве, делают невозможным перенос инвестиционного риска на клиента. Более того, в законодательстве РФ до сих пор отсутствует понятие «инвестиционное страхование жизни».

Всероссийский союз страховщиков выделяет тройку основных ограничений, препятствующих широкомасштабному развитию российского рынка инвестиционного страхования жизни.

Первое ограничение, заключается в том, что страховая сумма должна быть зафиксирована в денежной форме. В соответствии с требованиями ст. 942 Гражданского кодекса Российской Федерации, при выпуске страхового полиса страхователь и страховщик должны согласовать существенные условия, к ним относятся сведения об объекте, сроке и предмете страхования, а так же размере страховой суммы.

Вторым ограничением является то, что действующими правилами размещения страховых резервов максимальная доля категории активов не должна превышать долю резервов по страхованию жизни. В результате возникает несоответствие между величинами резервов и покрываемых ими активов при инвестиционном страховании жизни: максимальная доля категории активов не должна быть больше доли резервов по страхованию жизни.

Третье ограничение заключается в следующем: по действующему порядку расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими на себя страховых обязательств, необходимый объем капитала для страхования жизни сегодня составляет 5 % от величины резервов по страхованию жизни. При этом коэффициент достаточности капитала должен быть не менее 130 %. Данное требование по объему минимально необходимого размера собственного капитала не позволяет переносить на клиента инвестиционный риск, в результате чего этот инвестиционный риск остается у страховщика [5].

Необходимо ускорить рассмотрение предложений и поправок Всероссийского союза страховщиков по внесению изменений в существующие законодательные акты, чтобы инвестиционное страхование жизни имело больше возможностей для дальнейшего развития.

Незамедлительно необходимо ввести такое понятие, как «инвестиционное страхование жизни» – это позволит инвестировать денежные средства граждан в различные инвестиционные инструменты. В частности, в Федеральном законе РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» необходимо выделить отдельный вид страхования – «инвестиционное страхование жизни».

При взаимодействии со страховой компанией и заключении договора инвестиционного страхования жизни, страхователь является незащищенным от разного рода мошенничества и схем обмана. Для решения данной проблемы нужно предусмотреть особый режим государственного регулирования, суть которого заключается в следующем:

1) предусматривать возможность федеральному исполнительному органу, несущего ответственность за регулирование страхового рынка, устанавливать требования к составу и качеству активов, в которые могут инвестировать средства компании при осуществлении инвестиционного страхования жизни;

2) на законодательном уровне ввести требование специального лицензирования нового вида страхования;

3) создать механизм отдельного учета операций по инвестиционному страхованию жизни, который позволит контролировать исполнение страховщиком своих обязательств [4].

Многие проблемы должно решать правовое обеспечение рынка инвестиционного страхования жизни. Наличие этих проблем препятствует развитию данной сферы российского страхового рынка. Но необходимо иметь в виду, что финансовые рынки Европы прошли длительный период становления и развития, так что на момент появления инвестиционного страхования жизни в их практике они были хорошо развиты, что существенно помогло проникновению такого рода инновационных финансовых инструментов. Отечественная финансовая система на данный момент находится на переходном этапе развития, потому внедрение инноваций проходит длительно и сложно, методом проб и ошибок.

Оценивая текущее состояние российского рынка инвестиционного страхования жизни, необходимо отметить, что наряду с крупными страховщиками, осуществляющими операции по инвестиционному страхованию жизни, активный интерес к этому перспективному для бизнеса направлению в последние годы проявляют коммерческие банки. Зарубежные эксперты отмечают, что банки, которые предлагают услуги страхования своим клиентам в качестве дополнительных, через определенное время сосредотачиваются на личном страховании, включая инвестиционное страхование жизни.

Таким образом, в ряде крупнейших российских банков инвестиционное страхование жизни вошло в оборот, банки активно продают полисы страхования и эффективно используют это новое направление для развития своего страхового бизнеса, который еще несколько лет назад они начинали с продажи продуктов по рисковому страхованию жизни через свою сеть с помощью партнеров-страховщиков.

Одна из важнейших задач, заключается в возврате массового доверия граждан к накопительному страхованию жизни. Необходимо приложить немало усилий для того, чтобы преодолеть барьер недоверия граждан к долгосрочным инвестициям и к страховому сектору в целом [6].

Активизировать рынок накопительного и инвестиционного страхования жизни, возможно только тогда, когда получится создать реальные стимулы, чтобы россияне вкладывали деньги в долгосрочные программы. Но это вопрос доверия к самому государству.

В ближайшие годы на первый план может выйти риск разочарования страхователей результатами инвестиционного страхования жизни. Отсутствие инвестиционного дохода способно подорвать перспективы отрасли страхования жизни в целом. Опасения аналитиков подтверждает статистика ЦБРФ: без инвестиционного страхования жизни премии страховщиков будут сокращаться. Обзор текущего состояния, проблем и перспектив развития рынка инвестиционного страхования жизни в России позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Россия имеет огромный потенциал развития инвестиционного страхования жизни.

2. Развитие инвестиционного страхования жизни в российской страховой практике служит развитию отечественного страхового рынка, а также реализации Правительственной стратегии по развитию финансового рынка РФ.

3. Необходимо преодолеть невысокие показатели осведомленности населения о продуктах инвестиционного страхования жизни. В основу новых моделей обслуживания клиентов и продаж продуктов инвестиционного страхования жизни должно быть заложено комплексное финансовое консультирование клиентов. Необходимо полностью контролировать весь производственный цикл от разработки продукта до его непосредственной реализации.

### **Список использованной литературы**

1. Новосельский С.О. Динамика развития рынка страхования жизни в современных условиях развития экономики / С.О. Новосельский, М.В. Макин // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 2. – С. 1–4.

2. Ушакова Д.Г. Основные тенденции развития страхования жизни в РФ / Д.Г. Ушакова, А.В. Лаврентьев // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 4. – С. 1–3.

3. Чумакова М.К. Обоснование модели инвестиционного страхования жизни в РФ / М.К. Чумакова // Территория науки. – 2016. – № 6. – С. 185–192.

4. Чернова О.В. Драйверы роста российского рынка страхования жизни в современных условиях / О.В. Молчанова, О.В. Чернова // Финансовые исследования. – 2014. – № 4. – С. 167–174.

5. Международная информационная группа «Школа частного инвестора» [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – 2018. – № 4. – Режим доступа: <http://fintrain.ru> (13.04.2018).

6. Доходность по жизни разочаровала россиян [Электронный ресурс] // РБК : офиц. сайт. – 2018. – № 35. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper> (13.04.2018).