

УДК 368.91

*Павлова М.М., Абдульманова Е.С., Корниенко Е.В.*

*студенты*

*3 курс, направление «Экономика»,*

*профиль «Финансы и кредит»*

*Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Оренбург*

*Научный руководитель: Огородникова Е.П.,*

*кандидат экономических наук, доцент*

*Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Оренбург*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ**

*Аннотация:* В статье рассматриваются основные понятия инвестиционного страхования жизни. Сравнивается накопительное и инвестиционное страхование жизни. Выявляются преимущества и недостатки данного вида страхования. Проводится опрос и анализируется современное состояние инвестиционного страхования жизни в России. Устанавливается, что ИСЖ является новым развивающимся страховым продуктом, который имеет большой потенциал на российском страховом рынке.

*Ключевые слова:* инвестиционное страхование жизни, страховой рынок, накопительное страхование, страховая сумма, страховой продукт.

*Pavlova M.M, Abdulmanova E.S., Kornienko E.V.*

*students*

*3 course, direction «Economics»,*

*profile «Finance and credit»*

*Orenburg branch of PRUE. G. V. Plekhanova*

*Russia, Orenburg*

*Scientific supervisor: E. P. Ogorodnikova,*

*Candidate of economic Sciences, associate Professor*

*Orenburg branch of PRUE. G. V. Plekhanova*

*Russia, Orenburg*

## **THEORETICAL ASPECTS AND MODERN CONDITION OF INVESTMENT LIFE INSURANCE IN RUSSIA**

***Abstract:** The article discusses the basic concepts of investment life insurance. Cumulative and investment life insurance is compared. The advantages and disadvantages of this type of insurance are revealed. A survey is conducted and the current state of life insurance in Russia is analyzed. It is established that COLI is a new developing insurance product that has great potential in the Russian insurance market.*

***Key words:** investment life insurance, insurance market, savings insurance, sum insured, insurance product.*

Страхование в современном мире играет важнейшую роль в экономике любой страны. Оно с каждым годом охватывает новые стороны нашей жизни. Всё это свидетельствует о том, что финансовая культура населения растёт, а вместе с ней растёт и осознанная необходимость участия людей в страховой деятельности.

Страховые компании предлагают новые продукты страхования жизни, которые в полной мере соответствуют новым потребностям людей. На сегодняшний день многие знают, что такое страхование жизни, однако тот факт, что данный вид страхования может приносить и прибыль, для многих людей так и остаётся неизвестным.

В России уже несколько лет предлагают весьма интересные финансовые услуги, среди которых можно назвать накопительное страхование жизни (НСЖ) и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Они имеют совершенно иной принцип действия, по сравнению с обычным страхованием жизни (таблица 1). Для начала вы должны заключить договор на длительный срок: не менее 5 лет, а чаще даже на 15-30 лет. Далее вы должны внести либо сразу всю сумму денег, либо делать взносы небольшими частями. Если за время действия договора с вами происходит страховой случай, то вы или ваши близкие получают выплату от страховой компании. А если страховой случай не происходит, то по завершению действия договора страховая компания возвращает вам уплаченные деньги, а иногда даже и с доплатой [4].

Таблица 1 - Зачем заводить НСЖ и ИСЖ

	НСЖ	ИСЖ
Для прибыли	Не подходит	Может быть высокий доход, но не гарантирован
Для накоплений	Подходит, если вы готовы много лет делать обязательные крупные взносы	Не подходит, так как обычно требуется единовременный взнос
Для страховой защиты	Подходит, но обычное страхование жизни обеспечивает аналогичный уровень защиты при гораздо меньших взносах	Не подходит
Для защиты денег от раздела при разводе	Подходит	Подходит

Главное отличие между данными видами страхования жизни и «обычным» страхованием жизни состоит в возврате внесённых взносов. В простом страховании жизни вы платите небольшую сумму денег, но потом полностью теряете её, если страховой случай так и не наступил. А в инвестиционном и накопительном страховании жизни вы платите большие суммы, но потом их возвращаете, возможно, даже с процентами.

Причём следует знать суть накопительного и инвестиционного страхования жизни и различать их между собой. Накопительное страхование жизни оформляют, чтобы гарантированно накопить крупную сумму денег и при этом обеспечить себя страховой защитой. А инвестиционное страхование жизни чаще всего применяют для получения инвестиционного дохода, а страховая защита является косвенным элементом [2]. Инвестиционное страхование жизни представляет собой систему страховых взносов, при помощи которой денежные средства не просто хранятся, но еще и приумножаются. Это новый уникальный продукт, сочетающий в себе 2 значимых компонента: страхование капитала и инвестиции.

Инвестиционное страхование жизни предполагает разделение страховой суммы на 2 части: гарантированную и рисковую (рисунок 1). Гарантированная часть представляет собой часть страховых взносов, на которую происходит начисление дохода по расчётам актуария. Как правило, страховые компании индексируют страховые взносы на величину инфляции, чтобы у страхователя была гарантированная возможность получить реальный доход. Рисковая часть предполагает инвестировать часть страховых взносов в различные инвестиционные инструменты. При этом доход, в отличие от гарантированной части, где доход фиксирован, будет напрямую зависеть от результатов инвестирования [5].

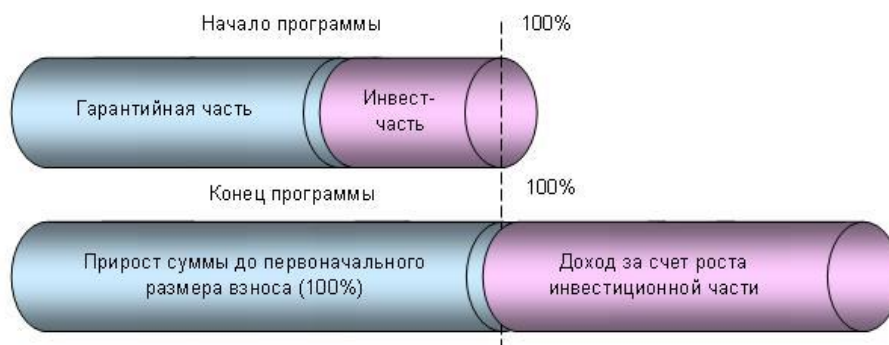


Рисунок 1 - Соотношение между гарантийной и инвестиционной частью

Инвестиционное страхование жизни, как и любой страховой продукт, имеет свои преимущества и недостатки. Среди преимуществ выделяют [1]:

1. Налоговые льготы и выгодный режим налогообложения. Суть его состоит в снижении налогооблагаемой базы на ставку рефинансирования. Это касается гарантированной части дохода. А инвестиционный доход облагается налогом в полном размере.

2. Юридическая защита вложений, суть которой состоит в том, что страховые взносы не могут быть конфискованы по решению суда и не могут участвовать в разделе имущества.

3. Небольшой, но гарантированный доход. При вложении в высокодоходные инвестиционные активы, есть возможность получить как очень высокий доход, так и не получить дохода вовсе.

4. Финансовая защита предполагает, во-первых, защиту от неблагоприятных ситуаций, связанных с жизнью застрахованного лица, и только потом получение инвестиционного дохода.

Недостатками инвестиционного страхования жизни являются:

1. Низкая прозрачность в области распределения активов. Под этим следует понимать невозможность в любой момент времени узнать, куда вложены средства из рискованной части ИСЖ.

2. Обязательный длительный срок инвестирования.

3. Отсутствие сегрегации активов. Страховая компания является владельцем активов, а страхователь – это всего лишь владелец счёта. Это можно считать негативным проявлением, так как в случае банкротства страховой компании вы теряете часть уплаченные страховые взносы.

4. Непрозрачность расходов страховой компании.

5. Штрафы при досрочном расторжении договора. Потери при досрочном расторжении договора ИСЖ составляют 10-50% страховых

взносов. То есть на руки можно получить от 50 до 90% суммы взносов. Кроме того, рискованная часть страховки уменьшается на величину полученного за время её действия инвестиционного дохода.

6. Низкая защищённость страхователя. Всё, что может пообещать страховая компания в случае своего банкротства – это перестраховка другими страховыми компаниями.

7. Конечно же, самым очевидным минусом данного продукта является отсутствие гарантированного дохода. При неудачном выборе стратегии клиент по окончании срока действия договора получает только гарантированную выплату.

Исследуя современное состояние инвестиционного страхования жизни, необходимо собрать статистическую информацию и в дальнейшем провести её анализ. И мы провели опрос. В результате оценки полученных ответов, нами было выявлено следующее: 64,5% из всех опрошиваемых знакомы с понятием инвестиционного страхования жизни. При том наиболее осведомленными в данной области составили респонденты в возрасте от 26 до 45 лет (75%). 65% данный показатель составил у опрошиваемых в возрасте от 19 до 25 лет и существенно ниже (52,6%) у людей старше 45 лет (рисунок 2). Данный результат является довольно неплохим показателем для российской экономики, однако, чтобы достичь результатов стран с развитой рыночной экономикой, необходимо повышать финансовую грамотность населения.

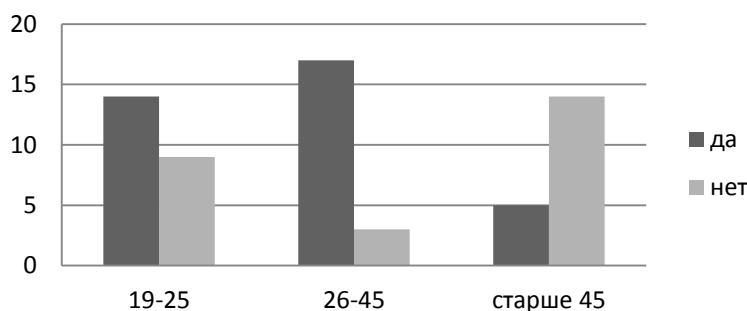


Рисунок 2 – Структура ответов на вопрос «Знаете ли Вы, что такое ИСЖ?»

Однако лишь 32% всех респондентов вложили или хотели бы вложить денежные средства в инвестиционное страхование жизни (рисунок 3). Данный процент очень мал. Из полученных данных видно, что наибольшую часть составляют опрошенные в возрасте от 26 до 45 лет. Данное явление можно объяснить, прежде всего, тем, что люди в данном возрасте уже достигли каких-либо успехов в карьере и, как правило, имеют стабильный доход и уверенность в завтрашнем дне. Люди 18-25 лет не могут себе позволить данный вид страхования ввиду юного возраста, нестабильного дохода и неопытности. Что касается населения старше 45 лет, то оно зачастую консервативно и не принимает нового, боится вкладывать деньги и хранит их дома. Для того чтобы привлечь различные возрастные группы населения в данный вид страхования, необходимо, прежде всего, проводить бесплатные семинары, на которых населению будут объяснены основные принципы и достоинства инвестиционного страхования жизни.

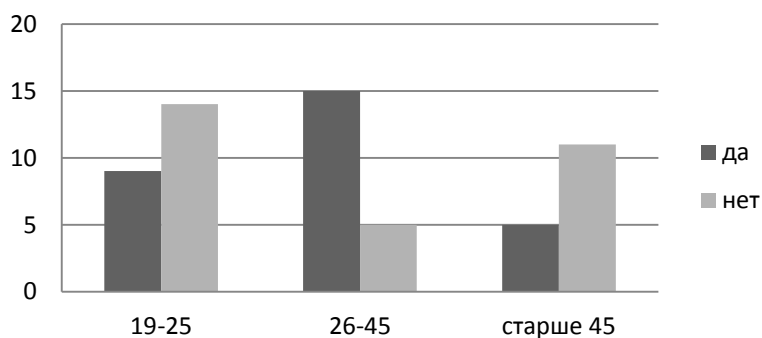


Рисунок 3 – Структура ответов на вопрос «Был ли у Вас опыт ИСЖ или хотели бы Вы приобрести данный опыт?»

При этом основным фактором при выборе страховой компании является гарантированность выплат (67,7%). Следующим весомым фактором является известность марки (11,3%). Такой фактор, как прибыльность инвестиционной программы составил всего лишь 8%. На

удобство расположенных офисов пришлось также 8%, на качество сервиса - 4,8% (рисунок 4).

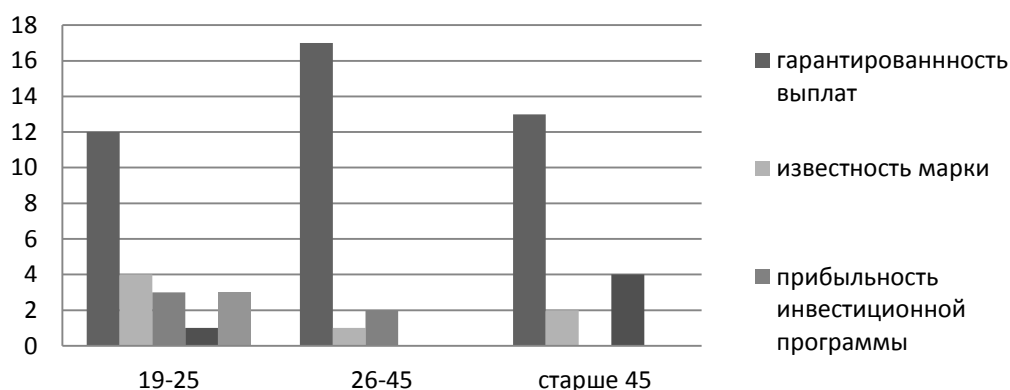


Рисунок 4 – Структура ответов на вопрос «Какой фактор для Вас наиболее важен при выборе страховой компании?»

Также в результате проведенного опроса был выявлен основной фактор, сдерживающий население вложить денежные средства в данный вид страхования. Таким фактором оказался низкий доход (41,9% из опрошенных), на втором месте - отсутствие гарантированного дохода (37%). На фактор «отсутствие возможности вернуть средства в полном объеме» пришлось 16,13%, на другие факторы - лишь 4,8% (рисунок 5). При этом респонденты, выбравшие данный фактор, указали следующие причины: отсутствие необходимости в инвестиционном страховании жизни и недоверие к данному виду страхования.

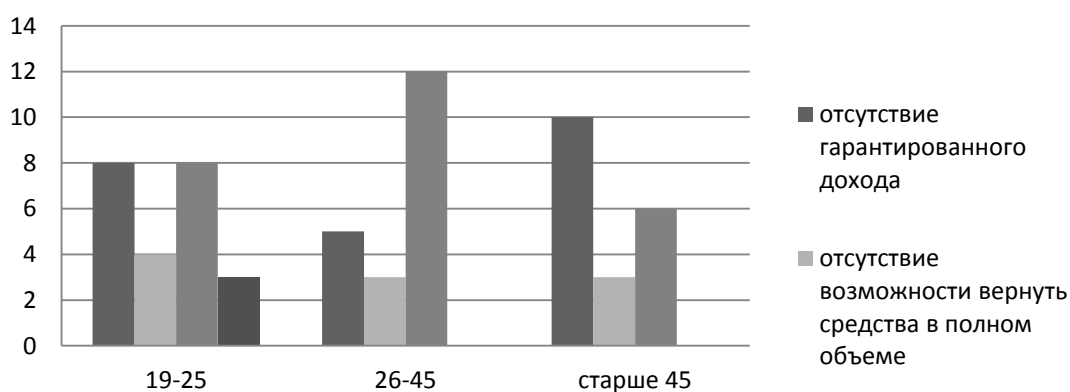




Рисунок 5 – Структура ответов на вопрос «Какой фактор останавливает Вас от вложений в ИСЖ?»

Концентрация на рынке инвестиционного страхования жизни продолжает оставаться крайне высокой. По данным Банка России, в первом полугодии 2017 года 89,7% взносов по ИСЖ приходилось на топ-10 компаний, а на остальные - всего 10,3% [3].

По данным тройка лидеров: «Сбербанк страхование жизни» (доля - 29,8%), «Росгосстрах Жизнь» (19,2%) и «АльфаСтрахование-Жизнь» (17,2%) - суммарно контролирует две трети рынка ИСЖ (рисунок 6).

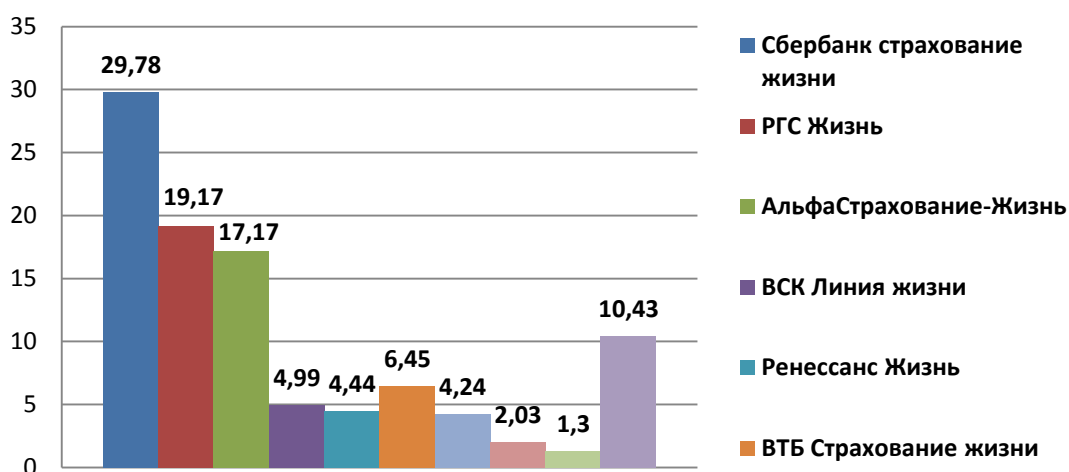


Рисунок 6 – Основные «игроки» рынка ИСЖ РФ

Рынок услуг инвестиционного страхования жизни, хотя и только начал формироваться, уже занял устойчивую позицию в российских компаниях. Его темпы роста не такие значительные, какими могли бы быть, однако все равно способны привлекать новых потенциальных игроков на рынок страховых услуг [6].

Таким образом, инвестиционное страхование жизни – это относительно новый развивающийся страховой продукт. Данный вид страхования только начинает развиваться в России, хотя на его пути и есть препятствия. На сегодняшний день человек стремится обеспечить себе финансовую стабильность, реализовать свои планы и цели в будущем. И

именно инвестиционное страхование жизни даёт ему такую возможность. Сочетание инвестиционного страхования и накопления позволяет преумножить собственный капитал и обеспечить страховую защиту.

#### **Использованные источники:**

1. Лаптева Е. В., Огородникова Е.П. Прогноз состояния страхового рынка на 2018-2020 годы // Финансовая экономика. – 2018. - №2. –С. 35-41

2. Логачева, А.В. Барьеры, препятствующие развитию инвестиционного страхования жизни [Текст] / А.В. Логачева // Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. – 2017.- № 1. – С. 137-140.

3. Мелешко, А.В. Оценка уровня развития инвестиционного страхования жизни в Российской Федерации [Текст] / А.В. Мелешко // Бенефициар. – 2017.- № 10. – С. 188-191.

4. Прохоров, А.Ф. Дальнейшие перспективы развития накопительного и инвестиционного страхования жизни [Текст] / А.Ф. Прохоров // Материалы VIII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. – 2016.- № 1. – С. 257-260.

5. Тонких, А.О. Инвестиционное страхование жизни: понятие, особенности, актуальность // Студенческий: электрон. научн. журн. 2017. № 5(5). URL: <https://sibac.info/journal/student/5/75221>.

6. Чумакова, М.К. Обоснование модели инвестиционного страхования жизни в РФ [Текст] / М.К. Чумакова // Территория науки. – 2016.- № 6. – С. 185-191.