

Ованесян Н. М.,

д.э.н., доцент, зав. кафедрой
«Маркетинг и инженерная экономика»
Донского государственного технического
университета (ДГТУ)

E-mail: nmo2013@yandex.ru

Мидлер Елена Александровна,

д.э.н., доцент, профессор, зав. кафедрой
управления развитием пространственно-
экономических систем Южного федераль-
ного университета (ЮФУ)

ДОЛГОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ИНФЛЯЦИОННОЙ СРЕДЕ

В статье рассматриваются проблемы функционирования российского рынка страхования, обосновывается необходимость и важность долгосрочного страхования жизни как социально-экономического фактора устойчивого развития любого цивилизованного общества. Рассматриваются и критически оцениваются современные страховые продукты представленного сегмента страхового рынка: кредитное рисковое страхование и накопительные программы с инвестиционной составляющей. Выявлены тенденции развития страхования жизни в перспективе как социально ответственного бизнеса.

Ключевые слова: страхование жизни, программа накопительного страхования, инфляционная среда, рынок страховых услуг, кредитное розничное страхование, банковский депозит, инвестиционная составляющая, страховой продукт, смешанное страхование, unit-linked.

LONG-TERM LIFE INSURANCE AS THE FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET IN AN INFLATIONARY ENVIRONMENT

The article deals with problems of functioning of the Russian insurance market, the necessity and need and importance of long-term life insurance as socio-economic factor of a sustainable development of any civilized society locates. Considered and critically assessed the modern insurance products represented by a segment of the insurance market: credit risk insurance and savings program with an investment component. Tendencies of development of life insurance in the future as a socially responsible business.

Keywords: Life insurance, accumulative insurance program, inflation environment, the market of insurance services, retail credit insurance, bank deposit, investment component, an insurance product, endowment insurance, unit-linked.

Основные положения социально-экономического политики Российского государства в современных условиях требуют комплексной постановки и решения задач, связанных с обеспечением устойчивого экономического развития в целом, и рынка страхования, в частности. Соответственно любой социально-экономический процесс практически немыслим без анализа с позиций страхования. Само же страхование «пронизывает» все без исключения сферы и отрасли хозяйства страны, одновременно являясь важнейшим фактором роста и благосостояния.

Особенность развития страхования – его двоякая зависимость от внешней среды: во-первых, потребность в страховании определяется рисковыми обстоятельствами и их осознанием агентами рынка; во-вторых, возможностью приобретения страховых услуг посредством отвлечения средств от личного и производственного потребления [1, с. 1723].

Страховой рынок представляет собой комплексную среду по оказанию страховых услуг. В его структуре приоритетным направлением добровольного личного страхования, согласно Концепции развития страхования в РФ, должно выступать долгосрочное страхование жизни (ДСЖ). Мировая практика доказывает, что развитые страны отличаются высоким уровнем развития личного страхования, устойчивая динамика которого на рынках страхования жизни связана с особой стороной общественного производства – воспроизводством рабочей силы. Объектами страховой защиты здесь выступают события, непосредственно связанные с личностью людей (жизнью, здоровьем и трудоспособностью человека). В отличие от имущественного страхования, данные объекты не имеют стоимости, что и определяет во многом особенности социально-экономического содержания страхования жизни [2, с. 173].

Страхование жизни занимает едва ли не самое важное место среди других видов страхования, представляя собой определенный вид долгосрочного контракта, который, кроме выполнения своей основной функции – переноса долей риска на страховую компанию, может способствовать реализации комплекса финансовых целей семьи. Наряду с универсальными человеческими ценностями, страхование жизни обладает достаточной гибкостью и оригинальностью, что позволяет предложить его практически любому. [3, с.17] Потенциальным потребителем этого продукта является любой человек, доход которого в расчете на одного члена семьи значительно выше прожиточного минимума. Занимая особое место в системе личного страхования, данный страховой продукт сочетает процесс обеспечения одновременно защиты и накопления денежных средств граждан.

Во всех развитых странах страховые компании являются богатейшими финансовыми институтами, резервы которых составляют сотни миллиардов долларов, что позволяет им аккумулировать значительно больше средств, чем банки. В свою очередь, банковский вклад не может высту-

пать в качестве полноценного резервного фонда, ввиду необходимости удовлетворения текущих запросов, что заставляет человека несвоевременно снимать деньги со своего счета. Соответственно не достигается и основная цель – накопление серьезной суммы для реализации крупных финансовых планов.

Накопительное же страхование жизни не дает отклониться от первоначально поставленной цели, позволяет накопить запланированную сумму к определенному моменту и защитит от рисков на весь срок действия договора. Совмещая в себе черты банковского депозита и страховых программ, продукт накопительного страхования практически не несет в себе повышенных рисков и не требует от клиента дополнительных усилий. Приобретая страховой полис, человек, с одной стороны, сохраняет и накапливает свои средства (как в депозите), с другой же – обеспечивает себе спокойствие, больше не заботясь о том, где взять деньги на лечение или как будет жить семья в случае его внезапного ухода из жизни. Кроме того, страхуя свое здоровье и жизнь, страхователь также может собрать значительную сумму на покупку жилья или обеспечить себе приличную прибавку к пенсии.

Потребность в страховании жизни возникает на определенном историческом этапе социально-экономического развития общества, тенденция которого во многих странах определяет приоритетные направления экономического роста. Этот вид страхования наиболее распространен в Западной Европе, Америке и Японии. Полис страхования жизни в Европе и США практически имеет каждый – более того, это стало обязательным условием социальной защищенности каждого гражданина.

Россия же с начала 20 в. являлась лидером в мире по уровню развития страхования. Что касается страхования жизни, то в нашей стране период его функционирования связан со второй половиной 50-х гг. 20 в., когда стал повышаться уровень жизни советских людей, а в торговой сети появились дорогостоящие товары длительного пользования. Рост индивидуальных де-

нежных доходов населения объективно порождал экономические интересы, связанные с потребностью дополнять общественную страховую защиту индивидуальной и коллективной.

В итоге к концу 80-х гг. основу личного страхования как по количеству заключенных договоров страхования, так и по объему собранной страховой премии составляли различные виды страхования жизни. Уже к 1989 г. в объем страховой премии по договорам личного страхования составлял 56 % от общего их объема. В структуре же поступлений платежей по добровольному страхованию среди населения на ДСЖ приходится более 90% [2, с.175-176].

С начала же 90-х гг. добровольное страхование в нашей стране начало терять свою привлекательность, поскольку структурные изменения экономики повлекли за собой нарастание темпов инфляции. Российский рынок страхования жизни на протяжении многих лет был сильно загрязнен «серыми схемами» по оптимизации налогообложения фонда оплаты труда предприятий, где компании с помощью страхования жизни уменьшали уплачиваемые налоги. Но уже к 2005 г. эта практика фактически полностью была пресечена Минфином РФ и налоговыми органами.

Страхование жизни, особенно долгосрочные его виды, на сегодняшний момент не является достаточно распространенным и не пользуется особым спросом у потенциальных страхователей. Однако мировая практика показывает высокий потенциал развития страховых отношений, что делает необходимым продвижение страхования жизни – и в России, возможность адаптации его продуктов к экономическим и социальным реалиям, а также к менталитету россиян. По страхованию жизни отлаженный механизм выплат может составлять десятки лет, по рисковому же видам – сроки действия договоров короче. Существующий временной промежуток, в течение которого страховая компания имеет в своем распоряжении определенные денежные средства и может их использовать для получения

дополнительного дохода путем инвестирования, значительно увеличивается.

Сегмент страхования жизни состоит из двух основных продуктов: кредитного рискованного страхования, обычно используемого в связке с выдачей банковского кредита (автомобильного и потребительского, ипотеки), а также накопительных и инвестиционных программ, являющихся аналогом добровольного пенсионного страхования в НПФ. Суть рискованного заключается в том, что дает человеку возможность обеспечить финансовую безопасность семьи застрахованного гражданина в результате несчастного случая, болезни, смерти. Накопительный же тип страхования ориентирован обычно на формирование накоплений с течением времени.

Накопительное страхование жизни, укрепляя финансовую дисциплину, дает клиенту возможность создать гарантированный резервный фонд для себя и своих близких. Особенно интересна услуга накопительного страхования для тех семей, основной доход которых обеспечивает только один человек. Поэтому функционирующие программы накопительного страхования являются определенным шагом вперед, ведь здесь гарантируется как получение компенсации при наступлении страхового случая, так и прирост страхового возмещения.

Для тех, кто готов немного рискнуть и получить более ощутимый доход со своих средств, страховые компании предлагают более продвинутый вариант страхования – инвестиционное страхование жизни, которое слилось с классической формой инвестирования в различные ценные бумаги и инвестиционные фонды. Страхование жизни предлагает страховые гарантии выплат страховых сумм и инвестиционные услуги для увеличения этих выплат в рамках накопительного характера страхования, что позволяет решать свои социальные и финансовые задачи по стабилизации своей жизнедеятельности.

В сложившихся кризисных условиях и затянувшегося процесса стагнации становится весьма актуальной проблема поиска новых вариантов получения средне-

срочной и долгосрочной прибыли для частных и институциональных инвесторов. [4, с. 167]. Снижение спроса на страховые услуги, рост валютных курсов, эффективная и сбалансированная инвестиционная стратегия становятся ключевым критерием обеспечения маржинальности российского страхового бизнеса. [4, с. 70]. В результате у потребителя повышается склонность к риску, и именно страховые компании могут предоставить широкий выбор финансовых инструментов и составить инвестиционные портфели с различными параметрами риска и доходности [6, с. 38].

Поэтому страхование жизни с инвестиционной составляющей становится инновационным комплексным продуктом, совмещающим в себе страхование жизни и инвестиционное накопление, что позволяет ему быть как полностью страховым, так и строго инвестиционным в зависимости от запросов клиента. Соответственно данный продукт страхования жизни (англ. unit-linked insurance plan) представляет собой симбиоз классического накопительно-страхования жизни в совокупности с активами инвестиционных инструментов, где часть портфеля по желанию клиента размещается в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты (например, ПИФы). По шкале «риск – доходность» такой продукт находится между депозитами и ПИФами, позволяя получать доходность заметно выше инфляции.

Разработка и предложение инновационных продуктов страхования жизни являются главным средством страховых компаний в конкурентной борьбе, демонстрируя современные потребности клиентов, позволяя им принимать на себя более высокий уровень риска на соответствующий потенциальный доход. Компании по страхованию жизни имеют инвестиционные возможности, которые делают их положение на рынке капитала уникальным, постепенно насыщая данный сегмент рынка.

За прошедший период наблюдалось снижение общего количества компаний, имеющих лицензию на страхование жизни, прежде всего, в результате удаления с

рынка операторов, занимавшихся «схемами». [7, с. 62]. С точки зрения состава игроков на этом рынке, сегодня в России «рыночное» страхование жизни активно развивают около 15 страховых компаний, большинство из которых – с участием иностранного капитала.

Однако на текущий момент страхование жизни в целом, и накопительное, в частности, имея большой потенциал роста, не является развитым в нашей стране. Тем не менее наметившиеся тенденции решения социально-экономических проблем в стране делают страхование жизни актуальным.

Но российский страховой рынок только тогда можно будет считать состоявшимся и развитым, когда на нем широкое распространение получит ДСЖ, развитие которого, как и любого другого вида страхования, делает необходимым, по мнению авторов, наличие следующих моментов. Во-первых, у субъекта рынка должна возникнуть потребность в определенной страховой защите и реальная возможность удовлетворить ее именно через институт страхования. Во-вторых, наличие эффективно действующего страхового и налогового законодательства, обеспечивающего приемлемые условия для организации необходимой страховой защиты. В-третьих, важно, чтобы на рынке функционировали страховщики, способные компетентно донести информацию о достаточно сложном, с психологической точки зрения продукте, как страхование жизни. В-четвертых, продуманная государственная политика, обеспечивающая комплекс мер по поддержке страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни. И наконец, в-пятых – только комплексная стандартизация международной практики позволит обеспечить гарантии качества технологий данного страхового продукта.

При этом компании, специализирующиеся на страховании жизни, должны инвестировать свои резервы только в порядке, установленном законодательством. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2012 г. № 100н был утвержден Порядок размеще-

ния страховщиками средств страховых резервов, согласно которому установлено, что активы, принимаемые в покрытие страховых резервов, должны удовлетворять условиям диверсификации, возвратности, доходности (прибыльности) и ликвидности [8]. Кроме того, согласно принятым поправкам в закон о страховом деле с июля 2015 года страховщики жизни должны будут хранить ценные бумаги, в которых размещают собственные средства и резервы, в специализированном депозитарии, что усилит и без того тщательный контроль со стороны регулирующих органов. Размещение резервов страховщиками регламентируется четкими правилами и контролируется с помощью отработанных отчетных форм, обеспечивая прозрачность финансовых потоков для государства и страхователей.

Государство видит большой экономический потенциал и социальную значимость страхового бизнеса, стимулируя его развитие введением налоговых льгот, тем самым поддерживая рынок страхования жизни и обеспечивая ему дополнительный импульс развития. Стимулирующий налоговый режим, как показывает опыт других стран, является чрезвычайно важным фактором для ускоренного развития страхования жизни и одновременно – один из стандартных инструментов формирования так называемых «длинных денег» для инвестирования в развитие экономики страны и, конечно, для поддержки финансового состояния нации.

Российские и зарубежные экономисты признают высокий экономический потенциал накопительного страхования жизни как важнейшего финансового инструмента развития экономики, стратегического источника инвестиционных ресурсов и эффективного механизма социальной защищенности и повышения качества жизни населения. Основная проблема отечественного рынка страхования жизни – незаявленный спрос – переплетается с другой жизненно важной – социальной и экономической нестабильностью. Поэтому важно формировать и стимулировать этот спрос, создавать суммарный страховой

фонд, который гарантирует как восстановление имущественных интересов различных категорий граждан и юридических лиц, так и аккумулирование значительных средств инвестирования в экономику.

ДСЖ должно развиваться сразу с ряда направлений: со стороны страхователей (физических лиц), компаний и предприятий, заинтересованных в удержании рабочей силы и мотивации персонала, и государства, заинтересованного сократить свои социальные расходы и переложить задачу социального обеспечения на частный бизнес и самих граждан.

Если рассматривать страхование жизни с позиций граждан, то оно представляет собой защиту имущественного интереса, связанного с различными источниками дохода от непредвиденных и опасных событий, значительно снижающих уровень жизни. В результате страхование жизни входит в число важнейших видов в системе личного страхования, удачно сочетая процесс обеспечения страховой защиты и накопления денежных средств граждан.

Существующий широкий круг предложений различных вариантов страхования жизни – это, как правило, результат сложной комбинации потребностей в страховой защите, для которых он разработан. Каждый из них занимает на рынке страхования жизни свою «нишу» и удовлетворяет потребность в страховой защите индивидов в разных ситуациях, с неравным уровнем дохода. Это обусловлено тем, что именно в экономических условиях и социальных координатах существенно возрастает ценность человеческой жизни. Но спроса на страховые продукты долгосрочной жизни ждут в основном со стороны среднего класса. [9]

В июле 2013 г. Правительством РФ утверждена Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 г. Данный документ можно считать серьезным стимулом для ответственного отношения россиян к своему будущему, который демонстрирует государство, доказывая реальную возможность привлечения внимания

наших граждан к накопительному страхованию жизни.

В последние годы накопительное страхование жизни постепенно становится одним из стандартных продуктов розничного банка. Для банков это двойной аргумент в пользу данного продукта: во-первых, это рынок с огромным потенциалом долгосрочного роста, во-вторых, только несколько процентов от входящего потока клиентов приобрели полис, и значит, существует большое количество потенциальных потребителей данной услуги [3, с. 17].

Посткризисное восстановление объемов банковского розничного кредитования сопровождается страхованием жизни заемщиков. В итоге накопительное страхование жизни становится идеальным продуктом для продажи в розничном банке, что обусловлено следующими аргументами:

- универсальностью страхового продукта практически для каждого клиента;
- сравнительно низкой конкурентоспособностью по сравнению с другими каналами продаж;
- высоким комиссионным доходом, достигшим практически 80% от суммы привлеченных средств.

Кредитное страхование длительное время показывало серьезный прирост, занимая значительный сегмент страхового рынка. Однако замедление кредитования населения привело и к значительному сокращению страхового рынка. Поэтому, с одной стороны, из-за отсутствия кредитования банкам не хватает капитала, они испытывают избыток ликвидности и привлеченной депозитной базы, что позволяет им эффективно конвертировать свою депозитную базу в страхование жизни и делать страховщиков длительное время союзниками. С другой стороны, недоверие к рублю способствует активному продвижению накопительных и инвестиционных программ страхования в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений.

В результате рынок страхования жизни может перестроиться с кредитной модели, когда значительные объемы

страховой премии были привязаны к выдаваемым кредитам, в значительной степени на такие альтернативные источники роста, как инвестиционное страхование жизни. [10]

Об этом свидетельствуют прогнозы RAEX (Эксперт РА), согласно которым в 2015 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составили 6-11%, а объем рынка страхования достигнет 115-120 млрд рублей. Наибольший рост произойдет именно в сегменте инвестиционного страхования жизни (на 43-45%), в то время как страхование заемщиков сократится (на 25-27%) [11]. Сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок, а продвижение сложных продуктов требует больших временных затрат, в связи с чем ожидается замедление темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2016 году.

Осознание людьми важности страхования жизни и государственная поддержка этой отрасли создают все необходимые предпосылки для того, чтобы и в перспективе рынку удалось сохранить положительную динамику. Перед государством, бизнесом и обществом стоит стратегическая задача развития общества на основе реализации долгосрочных накопительных видов страхования. Однако темпы роста будут зависеть от макроэкономических факторов, прежде всего, от динамики реальных доходов населения [5, с. 71]. Говорить о том, как поведут себя отдельные сегменты в будущем, достаточно сложно, так как, с одной стороны, у населения в связи с кризисом явно меньше денег, которые оно готово платить, направляя, в том числе на страхование и накопление. С другой же, растущая неопределенность в реализации потребностей в сфере здравоохранения, образования способствует еще больше развитию страхования жизни граждан. Эти факторы, нивелируя друг друга, обеспечивают динамично растущий спрос на розничном рынке страховых услуг.

В итоге следует отметить, что проблемы современного рынка страхования жизни в России непосредственно связаны с общими проблемами экономики. Страхование жизни, выступая фактором устойчивого развития российского рынка, в том числе рынка страховых услуг, снова продолжает активно развиваться вопреки экономическому кризису. Согласно «Стратегии развития рынка страхования жизни на 2012-2020 годы», разработанной ООО «Тауэрс Ватсон» по заказу Ассоциации страховщиков жизни [12], и основным этапам ее реализации на 2014-2015 гг. планируемое полноценное предложение и развитие инвестиционного страхования жизни отечественными страховыми компаниями полностью реализуются. Это, в свою очередь, обеспечит, во-первых, изменение приоритетов среднего класса – акценты смещаются с массового потребления в сторону сбережения. Во-вторых, рост ценности защиты от рисков, прежде всего, болезней и несчастных случаев. В-третьих, трансформация поведения частных инвесторов, когда на первый план выходят надежность и защита вложений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ованесян Н.М., Мидлер Е.А. Управление рисками на промышленном предприятии посредством организационно-экономического механизма страхования // Вестник ДГТУ. – 2011. – Т. 11. – № 9 (60).
2. Ованесян Н.М. Социализация страховых отношений и формирование института страхования в посткризисной экономике России. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007.
3. Бессонов А.Д. Страхование жизни через банковский канал // Маркетинг в сфере финансовых и страховых услуг. – 2012. – № 1.
4. Молчанова О.В., Чернова О.В. Драйверы роста российского рынка страхования жизни в современных условиях // Финансовые исследования. – 2014. – № 4 (45).
5. Обухова Е. Движение вниз // Эксперт. – 2015. – № 42.

6. Пантелеева А.П. Экономическая сущность страхования // Экономикс. – 2013. – № 2.

7. Волкова А.В. Страхование жизни в России // Вестник науки и образования. – 2015. – № 7.

8. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2012 года. № 100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» (в посл. ред. от 29.10.2012) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

9. Гребенщиков Э.С. Долгосрочное страхование жизни в России: время пришло? // Организация продаж страховых продуктов. – 2005. – № 3.

10. РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ в 2014 году росла в 2 раза быстрее рынка. – 11.02.2015. – Режим доступа: <http://www.rgs.ru/pr/news/article>.

11. Жизненные перспективы: что происходит с рынком страхования жизни. – 08.12.2015. – Режим доступа: <http://www.ppfinsurance.ru/common/uploaded>

12. Ассоциация страховщиков жизни. – Режим доступа: <http://aszh.ru/about/life-insurance/> (дата обращения: 03.12.2015).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Ovanesyan N.M., Midler E.A. Risk management at the industrial enterprise by means of the organizational and economic mechanism of insurance // Vestnik DSTU. – 2011. – Т. 11. – № 9 (60).
2. Ovanesyan N.M. Socialization of the insurance relations and formation of institute of insurance in post-crisis economy of Russia. – Rostov on Don: Publishing house of SFU, 2007.
3. Bessonov A.D. Life insurance via the bank channel//Marketing in the sphere of financial and insurance services. – 2012. – № 1.
4. Molchanova O.V., Chernov O.V. Drivers of growth of the Russian market of life insurance in modern conditions//Financial researches. – 2014. – №. 4 (45).
5. Obukhovo E. Movement down // Expert. – 2015. – № 42.

6. Panteleva A.P. Ekonomicheskaya essence of insurance // Ekonomiks. – 2013. – № 2.

7. Volkova A.V. Life insurance in Russia//the Messenger of science and education. – 2015. – № 7.

8. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of July 2, 2012. No. 100n «About the statement of the Order of placement by insurers of means of insurance reserves» Legal-reference system «Consultant Plus»

9. Grebenshchikov E.S. Long-term life insurance in Russia: time came? // Organization of sales of insurance products. – 2005. – № 3.

10. ROSGOSSTRAKH LIFE in 2014 grew twice quicker than the market // 11.02.2015 <http://www.rgs.ru/pr/news/article>.

11. Vital prospects: that happens to the market of life insurance // 08.12.2015. <http://www.ppfinsurance.ru/common/uploaded>

12. Association of insurers of life URL: <http://aszh.ru/about/life-insurance>