

## PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN RUSSIA

Botasheva L.S.<sup>1</sup>, Baieva M.R.<sup>2</sup> (Russian Federation) Email:  
Botasheva339@scientifictext.ru

<sup>1</sup>Botasheva Leila Sultanovna – PhD in Economics, Associate Professor;

<sup>2</sup>Baieva Medina Ruslanovna – Student,

DIRECTION: MANAGEMENT AND ACCOUNTING IN THE BRANCHES OF THE ECONOMY, DEPARTMENT OF ACCOUNTING, STATE EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER TRADE EDUCATION NORTH CAUCASIAN STATE HUMANITARIAN TECHNOLOGICAL ACADEMY,  
CHERKESK

**Abstract:** nowadays it is important to pay attention to the investment activities of insurance companies, which has great importance both for the insurers to enhance the financial stability and for profit and the economy of the country. The aim of this study is to assess the prospects of unit-linked products as a financial tool. To achieve this goal there were followed objectives: to considerate, the nature of the unit-linked products; to evaluate investment unit linked products in Russia; to identify the factors of contributing the development of the product.

**Keywords:** voluntary life insurance, unit linked products, financial instrument, investment income, investment risks.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Боташева Л.С.<sup>1</sup>, Баиева М.Р.<sup>2</sup> (Российская Федерация)

<sup>1</sup>Боташева Лейла Султановна – кандидат экономических наук, доцент;

<sup>2</sup>Баиева Медина Руслановна – студент,

направление: управление и бухгалтерский учет в отраслях экономики,  
кафедра бухгалтерского учета,

Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования  
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,  
г. Черкесск

**Аннотация:** на сегодняшний день особенно важно уделить внимание инвестиционной деятельности страховых компаний, огромное значение которой как для страховщиков - повышение финансовой устойчивости и стабильное получение прибыли, так и для экономики всей страны. Целью данного исследования является оценка перспектив инвестиционного страхования жизни как финансового инструмента. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: определение сущности инвестиционного страхования жизни; оценка развития инвестиционного страхования жизни в России; выделение факторов, способствующих развитию продукта.

**Ключевые слова:** добровольный вид страхования, инвестиционное страхование жизни, финансовый инструмент, инвестиционный доход, инвестиционные риски.

Немаловажную роль в защите социальных интересов населения страны в современных условиях играет страхование жизни, в том числе и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), который предполагает не только страховую защиту, но и получение дополнительного дохода за счет инвестирования части страховых взносов. В качестве замены устоявшихся депозитных вкладов продукт инвестиционного страхования жизни стал набирать популярность и чаще предлагаться банками, так как при удачном выборе вложений позволяет получить инвестору более высокий доход. Согласно договору продукта инвестиционного страхования жизни, страхователь может выбрать лучшую для него стратегию, самостоятельно отслеживать динамику рынка для наилучшего выбора объекта для своих вложений, или прибегнув к помощи опытных профессионалов, предоставить им принять оптимальное решение. Отношения между лицами, осуществляющими виды деятельности в сфере страхового дела, или с их участием, отношения по осуществлению надзора за деятельностью субъектов страхового дела, а также иные отношения, связанные с организацией страхового дела в России регулируются законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1].

Инвестиционное страхование жизни как финансовый продукт на российском рынке практически единственный показал невероятный рост в 2016 году, и так как в России настоящий финансовый продукт пользуется популярностью не так давно, данное исследование направлено на выделение факторов, отражающих его развитие.

Несмотря на то, что инвестиционно-страховые продукты появились за рубежом достаточно давно (например в Британии более 50 лет назад), набор источников, посвящённых инвестиционным продуктам страхования жизни, у нас довольно ограничен. Настоящие финансовые продукты косвенно рассматри-

ваются в источниках, посвящённым страхованию или страхованию жизни. Существует малая часть источников, в которых данная область, интересная инвесторам, рассматривается подробно.

В научной работе Казаковой А.А. «Анализ факторов и перспективы развития инвестиционно-страховых продуктов в России» раскрыта работа с инвестиционно-страховыми продуктами за рубежом, представлена оценка факторов и возможности развития продуктов, приносящих доходность страхователям на российском рынке, определены социально-экономические последствия после их введения [4]. Также автором дана оценка инвестиционного страхования жизни как финансового инструмента в России и произведен сравнительный анализ между инвестиционным страхованием жизни и депозитами.

В статье Порфирьевой А.А. «Страхование жизни с использованием инвестиционной составляющей: диффузия продуктов» проведено исследование взаимосвязи страховых и инвестиционных стратегий в виде новых диффузных инвестиционных продуктов [5]. Возможность применения новых продуктов российскими страховыми компаниями подробно рассмотрена автором. Также обосновывается необходимость внедрения новых инвестиционных продуктов для увеличения рынков страховых услуг и ценных бумаг.

Об инвестиционном страховании жизни и его востребовании упоминается в докладах Центрального Банка России, Ассоциации Страховщиков Жизни и Комитета по развитию страхования жизни Всероссийского Союза Страховщиков.

В 2016 году страхование жизни стало крупнейшим сегментом рынка наряду с ОСАГО, что еще 5 лет назад было трудно предсказать. Рост сборов по продуктам инвестиционного страхования жизни связан со снижением процентных ставок по депозитам. Согласно данным Центрального Банка России, портфель собранных премий по страхованию жизни за год вырос более чем на 65%, или 59 млрд рублей. Исходя из докладов Ассоциации Страховщиков Жизни, около 60-80% от общего портфеля страхования жизни приходится на инвестиционное страхование жизни.

По данным RAEX (Эксперт РА), страхование жизни по итогам 1 полугодия 2017-го стало лидером рынка по объему премий, обогнав по сравнению с 1 полугодием 2016-го ОСАГО и ДМС. Этот вид обеспечил 93,1% абсолютного прироста страхового рынка, или 52,4 млрд рублей. Его доля в общем объеме страховых взносов увеличилась на 6,8 п. п. за 1 полугодие 2017-го по отношению к аналогичному периоду 2016-го, составив 21,9%. В то же время по итогам 1 полугодия 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го рост рынка страхования жизни немного замедлился – темпы прироста взносов снизились на 7,3 п. п., до 59%.

Основным драйвером рынка страхования жизни продолжает оставаться инвестиционное страхование жизни. Его доля в совокупных взносах по страхованию жизни в 1 полугодии 2017-го выросла на 10,8 п. п., до 62,6%, по сравнению с 1 полугодием 2016-го, тогда как доли всех остальных видов страхования жизни (заемщики, смешанное, пенсионное) сократились. По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем инвестиционного страхования жизни по итогам 1 полугодия 2017-го составил 88,4 млрд рублей и в абсолютном выражении сегмент прибавил 42,4 млрд рублей относительно 1 полугодия 2016-го. В то же время темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни демонстрируют негативную динамику – наблюдается сокращение показателя с 147,3% годом ранее (за 1 полугодие 2016-го по сравнению с аналогичным периодом 2015-го) до 92,1% по итогам 1 полугодия 2017-го по отношению к 1 полугодю 2016 г. [8]

Резкий прирост сборов в сегменте обусловлен двумя факторами. На фоне падающих ставок банки стали предлагать клиентам перенаправить часть средств из депозитов в полисы инвестиционного страхования жизни. Это обусловлено также и стабильным высоким комиссионным доходом банкам. Клиент, который согласился на привлекательный для него вариант, при благоприятном стечении обстоятельств может в свою очередь получить с инвестиционного страхования доход гораздо больше, чем по депозитам банков [4].

Несмотря на то, что фондовое страхование жизни является долгосрочным проектом, довольно сложно предсказать на несколько лет вперед ситуацию на фондовом рынке. Исходя из этого, большая часть страховщиков предлагает следующий вариант: в инвестиционные продукты, которые выбрал страхователь, вкладывается лишь часть страховой премии, а другая оставшаяся часть накопительной составляющей вкладывается в другие продукты самостоятельно специалистами инвестиционного отдела страховой компании [2, 3]. Из этого следует обеспечение снижения рисков [5].

Величина продаж договоров инвестиционного страхования жизни значительно обусловлена ситуацией на фондовом рынке. Спад рынка акций не только ведет к сокращению дохода от инвестиционных вложений, но и вызывает потребность сокращения расходов страховщика на ведение дела [6]. В результате отрицательно возникшая ситуация на рынке акций вызывает сокращение прибыли страховой компании, из-за чего в связи с долгосрочностью обязательств по договорам страхования возрастает лишение права своевременно вносить необходимые изменения в структуру размещения страховых резервов и активов. Если в страховой компании существенную долю занимает инвестиционное страхование жизни, то есть вероятность появления операционного риска [7]. По сравнению с другими продуктами, участвующими

щими в получении дохода компании, существует вероятность расторжения договоров страхования до истечения срока его действия. Однако при расторжении договора страхователь не получит 100% выплаты, что невыгодно для клиента.

Инструмент инвестиционного страхования жизни по большому счету является сберегательным продуктом, а также при благоприятной ситуации на фондовом рынке страхователь имеет возможность получить прибыль и минимизировать свои убытки при отрицательной ситуации на рынке акций. Это и является главным преимуществом продукта инвестиционного страхования жизни перед депозитами и ПИ-Фами.

Рост продаж продуктов инвестиционного страхования жизни обусловлено стабилизацией рынка ценных бумаг, развитием льгот в налогообложении доходов по договорам инвестиционного страхования жизни, влиянием на увеличение осведомленности граждан о возможностях получения инвестиционного дохода. Договоры инвестиционного страхования жизни гарантируют вероятный и более высокий уровень дохода, чем другие финансовые продукты.

Предстоящее развитие инвестиционного страхования жизни тесно связано с тенденцией расширения ряда банковских и страховых продуктов, что приведет к увеличению продаж инвестиционных продуктов страхования жизни через банковские организации. Эти обстоятельства послужат стимулом роста для социально-экономических последствий внедрения инвестиционно-страховых продуктов, роста объема договоров инвестиционного страхования жизни до уровня 450-500 млрд руб. в год, развития до 50 крупных страховщиков на российском рынке по страхованию жизни, активизации потенциальных инвесторов через инвестиционное страхование жизни в количестве 6-7 млн чел. к 2020 г., создания дополнительных рабочих мест в страховых компаниях - около 30 тыс.

#### *Список литературы / References*

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 31.12.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 09.04.2018).
2. Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика. Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 101н (ред. от 29.10.2012) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_133742/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133742/) (дата обращения: 09.04.2018).
3. Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов. Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 100н (ред. от 29.10.2012) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_133858/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133858/) (дата обращения: 09.04.2018).
4. *Викторова Н.Г.* Инновационная деятельность в сфере высоких технологий: налогово-правовой аспект // Инновации, 2012. № 10 (168).
5. *Дегтерева В.А., Шопенко Д.В.* Эволюции сервисизации экономики и современные тенденции изменения ее роли в жизни общества // Вестник Национальной академии туризма, 2014. № 4. С. 62-66.
6. *Казакова А.А.* Анализ факторов и перспективы развития инвестиционно-страховых продуктов в России [Текст] / Казакова А.А // Финансы и кредит, 2013. № 26 (506).
7. *Козловская Э.А., Демиденко Д.С., Партылова Е.И.* Эффективность фискальной политики в условиях антикризисного регулирования экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2015. № 3 (125).
8. *Скурацова О., Янин А.* Страхование жизни в России: элементы неопределённости // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://gaexpert.ru/docbank/d80/955/703/fb7a6a897c61\\_ba70dc\\_98af.Pdf/](https://gaexpert.ru/docbank/d80/955/703/fb7a6a897c61_ba70dc_98af.Pdf/) (дата обращения: 09.04.2018).
- 9.