

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет
экономики и управления

Кафедра
«Экономика и финансы»

Направление подготовки

38.03.01 «Экономика»

Профиль

«Финансы и кредит»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

**Сравнительный анализ продуктов инвестиционного и нако-
пительного страхования жизни**

Автор - студент группы

17ЭЭ1

(подпись, дата)

Голубева Ольга Владимировна

(ФИО полностью)

Руководитель

(подпись, дата)

Лузгина О.А.

(фамилия, инициалы)

Нормоконтролер

(подпись, дата)

Аверин А.Ю.

(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой

(подпись)

Понукалин А.В.

(фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК

(подпись)

Кузнецова Т.В.

(фамилия, инициалы)

Пенза, 2021

**ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономика и финансы»**

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой
к.э.н., доцент

_____ А.В. Понукалин

« _____ » _____ 2021г.

**ЗАДАНИЕ
на бакалаврскую работу**

Голубевой Ольге Владимировне
(ФИО полностью)

- 1. Тема работы:** «Сравнительный анализ продуктов инвестиционного и накопительного страхования жизни»
- 2. Срок сдачи студентом законченной работы** 10.06.2021 г.
- 3. Исходные данные к работе** научная и справочная экономическая литература, данные сети Интернет, материалы страховых компаний и коммерческих банков по инвестиционному и накопительному страхованию жизни
- 4. Перечень подлежащих разработке вопросов**
 - изучение основ страхования жизни;
 - анализ особенностей ИСЖ и НСЖ;
 - оценка состояния рынка страхования жизни за последние годы;
 - определение дальнейших перспектив развития НСЖ и ИСЖ.

Презентация - 16 слайдов электронной презентации

Дата выдачи задания 20.02.2021 г.

Руководитель _____ **Лузгина О.А.**

Задание принял к исполнению _____
(дата, подпись студента)

ВЫПОЛНЕНИЕ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

№№ п/п	Наименование разделов	Срок исполнения		Подпись, дата
		начало	конец	
	Введение	01.03.21	11.03.21	
1	Теоретические основы страхова- ния жизни	12.03.21	20.04.21	
1.1	Сущность и понятие страхования жизни	12.03.21	20.04.21	
1.2	Классификация страхования жизни	12.03.21	20.04.21	
1.3	Накопительное и инвестицион- ное страхование жизни	12.03.21	20.04.21	
2	Сравнительный статистический анализ рынков страхования в Российской Федерации	15.04.21	19.04.21	
2.1	Анализ рынков страхования жизни	18.04.21	25.04.21	
2.2	Обзор ключевых банковских продуктов страхования жизни	21.04.21	30.05.21	
2.3	Сравнительный анализ накопи- тельного и инвестиционного страхования жизни	01.05.21	14.05.21	
3	Перспективы развития накопи- тельного и инвестиционного страхования жизни в Российской Федерации	16.05.21	19.05.21	
	Заключение Список использованных источ- ников	20.05.21	31.05.21	
	Оформление работы. Презента- ция	1.06.21	10.06.21	

Руководитель _____

Примечание: Это задание прилагается к законченной работе и вместе с ВКР представляется в ГЭК.

Реферат

Пояснительная записка к выпускной квалификационной работе содержит 76 страниц, 22 иллюстрации, 5 таблиц, 1 приложение, 50 наименований источников.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ И НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Цель работы – выявление особенностей и перспектив развития инвестиционного и накопительного страхования жизни в РФ.

Объектом является страхование жизни как продукт на российском рынке.

Предметом исследования являются механизмы инвестиционного и накопительного страхования жизни.

При написании работы были использованы следующие методы: наблюдение, сравнение и обобщение, синтез и анализ, статистический метод.

В первом разделе раскрываются теоретические основы страхования жизни, его классификация, подробно рассматриваются методы инвестиционного и накопительного страхования.

Во втором разделе проводится анализ рынков страхования жизни, дается обзор ключевых продуктов страхования жизни, осуществляется сравнительный анализ накопительного и инвестиционного страхования жизни и оцениваются дальнейшие перспективы их развития на российском рынке.

Содержание

Введение.....	6
1. Теоретические основы страхования жизни.....	8
1.1 Сущность и понятие страхования жизни.....	8
1.2. Классификация страхования жизни.....	14
1.3. Накопительное и инвестиционное страхование жизни.....	21
2. Сравнительный статистический анализ рынков страхования в Российской Федерации.....	33
2.1 Анализ рынков страхования	33
2.2. Обзор ключевых банковских продуктов страхования жизни.....	40
2.3 Сравнительный анализ накопительного и инвестиционного страхования жизни.....	54
3. Перспективы развития накопительного и инвестиционного страхования жизни в Российской Федерации.....	62
Заключение.....	67
Список используемых источников.....	69
Приложения.....	75

Введение

В условиях разнообразной деятельности человеческая жизнь и жизнь общества в целом подвержены различным рискам, которые определяются широким набором событий под влиянием случайных факторов. Это риски, связанные с жизнью, здоровьем, потерей имущества и прочее. Причины, масштаб и время подобных событий довольно сложно поддаются оценке, вследствие особенности и специфичности каждого случая в отдельности. В целях необходимости предупреждение или возникновения потерь, определяют разработку и внедрение в повседневную жизнь такого важного инструмента как страхование.

Страхование жизни – это важный элемент всего хозяйственного механизма, который подразумевают в простом смысле желание индивида или группы лиц смягчить последствия после наступлении неблагоприятного события. Для этого они заранее обращаются в страховую компанию, чтобы за определённую плату получить возможность требовать финансовое возмещение при наступлении страхового случая, прописанного в заключенном договоре.

В большинстве развитых стран на сегодняшний день страхование жизни является неотъемлемой частью финансовой экономической системы. Под уровнем развития национального рынка страхования подразумевает уровень развития общества, эффективность проведения экономических программ, предполагающих изменение экономических отношений в обществе, изменение роли государства, которое призвано обеспечить, в случае необходимости, надлежащую социальную защиту граждан. Страховой рынок существенно облегчает процессы принятия оптимальных решений экономическими субъектами и повышает эффективность их деятельности, позволяет аккумулировать и капитализировать финансовые резервы и фонды сбережения.

В течение последних нескольких лет страхование жизни активно развивается и занимает лидирующие позиции на страховом рынке Российской Федерации. Одним из факторов такого роста является реализация и внедрение в эту отрасль двух относительно новых банковских продукта, такие как инвестиционное страхование жизни и накопительное страхование жизни.

ИСЖ и НСЖ – это комбинация традиционного метода страхования, который предполагает защиту от потенциальных рисков, а также возможность получения негарантированного дополнительного дохода, размер которого зависит от выбранной программы.

В чём же существенное отличие этих двух продуктов? Какие преимущества и недостатки несут в себе два этих видов страхования? Каковы особенности этих двух новых методов страхования? Попробуем ответить на эти вопросы.

Основной целью выпускной квалификационной работы является выявление особенностей инвестиционного и накопительного страхования жизни как видов услуг, которые обрели популярность участниками страховых отношений.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- изучение основ страхования жизни;
- анализ особенностей ИСЖ и НСЖ;
- оценка состояния рынка страхования жизни за последние годы;
- определение дальнейших перспектив развития НСЖ и ИСЖ.

Предметом исследования являются механизмы инвестиционного и накопительного страхования жизни.

Объектом является страхование жизни как продукт на российском рынке.

При написании работы были использованы следующие методы: наблюдение, сравнение и обобщение, синтез и анализ, статистический метод.

1. Теоретические основы страхования жизни

1. 1 Понятие и сущность страхования жизни

Как экономическая категория страхование жизни представляет собой совокупность замкнутых парораспределительных отношений между участниками страхования жизни по поводу формирования страховщиком, за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и прибыли от инвестирования, страховых резервов целевого страхового фонда и использования его для выплаты страховых сумм застрахованным лицам (выгодоприобретателям) при наступлении страховых случаев, установленных договорами страхования. [28, с. 210]

Основной особенностью данной категории является обеспечение гражданам приемлемого уровня и качества жизни, оптимальных доходов, в случае наступления события имеющего, как следствие, неблагоприятные последствия и именуемого страховым случаем. Иными словами, под страхованием жизни подразумевают особый вид страхования, с помощью которого осуществляется страховая защита личных, семейных доходов граждан или укрепление достигнутого ими благосостояния. [7, с. 209]

С позиции физических лиц это означает защиту их имущественных интересов, связанных с различными источниками доходов от опасных, непредвиденных ситуаций, снижающих уровень жизни.

В страховании жизни понятие имущественный интерес является основополагающим, так как представляет собой объект страхования, под которым подразумевают, как раз таки имущественные интересы, связанные с наступлением в жизни гражданина определённых явлений, вызванных течением времени. К ним относятся смерть лица, дожитие граждан до определённого возраста или срока, наступление в жизни гражданина иных, не зависящих от воли лица явлений (событий).

Субъектами страхования жизни являются следующие стороны: страхователь, страховщик, застрахованное лицо и выгодоприобретатель (выгодополучатель) (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Субъекты страхования жизни [9, с. 463]

Страхователем, как правило, может быть, лицо, которое уплачивая премии или покупая полис, заключает договор страхования со страховщиком. [5, с. 52]

Страховщиком признается только юридическое лицо, у которого имеется лицензия на осуществление и проведение своей деятельности по страхованию жизни. Он вправе исполнять свою деятельность только при условии соблюдения правовых и экономических требований, прописанных в рамках закона и нормативно–правовых актов.

В свою очередь, лицо в жизни которого заключается договор именуется застрахованным лицом.

Выгодополучатель (выгодоприобретатель) – это физическое лицо, назначенное для получения страховой суммы, если наступит страховой случай. Обычно в страховании на случай жизни выгодополучатель и страхователь это одно и то же лицо. В страховании же на случай смерти выгодополучатель – всегда лицо, отличное от застрахованного. [21, с. 369]

Страховые отношения возникают до наступления страхового случая, в момент, когда страховая компания берет на себя часть страхуемых рисков при заключении договора. То есть, невозможно раскрыть саму суть и харак-

тер страховых отношений без должного определения страховых рисков и их непосредственных целей.

Именно в страховании жизни главной ошибкой является определение страхуемого риска как продолжительность жизни человека. Здесь ключевую роль играет не столько сам период жизни, сколько предполагаемое событие или случай, которое прервало жизнь; не сама смерть, а предположительное время её наступления в предполагаемом возрасте.

То есть страхуемый риск имеет 3 существенных аспекта:

- вероятность умереть в молодом возрасте или ранее средней продолжительности жизни;
- вероятность умереть или выжить в течение определенного периода времени;
- вероятность жить в старости, имея большую продолжительность жизни, что требует получения регулярных доходов без продолжения трудовой деятельности. [23, с. 770]

Для определения и дальнейшего анализа сущности страхования жизни немаловажным является знание целей страхования жизни деятельности как страховщика, который непосредственно организует процесс страхования жизни, так и страхователя (застрахованного, выгодоприобретателя).

С позиции страхователя страхование жизни выступает как инициатор осуществления гарантий выплат страховых сумм и инвестиционных услуг, увеличивающий сумму страховых выплат, в рамках накопительного страхования. Благодаря гарантиям физическое лицо может решать свои проблемы социального и финансового характера, в целях улучшения или стабилизации своей жизнедеятельности. Решение проблем такого характера позволяет преодолевать несовершенство системы государственного страхования.[8, с. 258]

Если говорить о реализации финансовых задач, то их решение происходит двусторонним образом. С одной стороны, основным аспектом является увеличение личных доходов граждан, а с другой стороны предоставление

целого ряда гарантий при осуществлении определенных кредитно–финансовых операций. [11, с. 69]

Задачи социального и финансового характера довольно тесно сплетены и взаимосвязаны с основной целью страхования жизни – недопущения и предотвращения снижения уровня жизни населения. Потому иной раз сложно разделить финансовые задачи от социальных.

Автор С.Ю. Янова выделяет список социальных и финансовых задач, решаемых страхователем.

Задачами социального характера являются:

- 1) защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи;
- 2) обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (инвалидности);
- 3) обеспечение пенсии в старости;
- 4) оплата ритуальных услуг.

В круг задач финансового характера входят:

- 1) накопительные задачи, связанные с получением инвестиционного дохода и вложениями капитала;
- 2) защита частного бизнеса, сохранение предприятия в случае смерти партнера по бизнесу, руководителя предприятия или «ключевого» персонала;
- 3) защита наследства путем:
 - а) оплаты налога на наследство за счет страховой суммы, полученной по полису страхования жизни;
 - б) облегчения передачи наследуемого имущества одному из наследников за счет прямого личного права бенефициара на страховую сумму, свободную от прав кредиторов и других наследников;
 - в) законодательно установленного освобождения страховой суммы от налога на наследство;
- 4) увеличение личных доходов:

а) за счет предоставления льгот по налогообложению премий и выплат по страхованию жизни.

б) освобождения страховых выплат по долгосрочным видам страхования жизни от уплаты подоходного налога.[16, с. 577]

Страховая компания также преследует осуществление выполнения своих социальных – финансовых задач. Иной раз задачи страхователей и страховщиков тесно переплетаются друг с другом, потому довольно трудно найти между ними различия. Причем страховщики задачи социального характера всегда связывают с финансовыми, такими как:

1) компенсация несовершенств государственного социального страхования частным добровольным коммерческим страхованием жизни, что дополнительно укрепляет социальную и даже политическую стабильность;

2) обеспечение дополнительной стабильности личных и семейных доходов, что сохраняет удельный вес средних слоев населения как базы общей социально-политической стабильности и дальнейшего развития страхования жизни;

3) стабилизация собственного страхового бизнеса за счет защиты от негативного действия социальных и политических рисков;

4) придание собственному страховому бизнесу, специализирующемуся на страховании жизни, социальной респектабельности, с одновременным решением проблемы социальной реабилитации частного бизнеса в страховой сфере. [13, с. 106]

Решение этих социальных задач позволяет страховщикам одновременно реализовывать и задачи финансового характера, такие как:

1) стабилизация страхового портфеля, придание этой стабилизации долгосрочного характера за счет увеличения доли договоров долгосрочного страхования жизни и укрупнения страхового резерва;

2) обеспечение большей финансовой устойчивости страховой компании в долгосрочной перспективе;

3) стабилизация повышения рентабельности страховых операций при расширении возможностей удешевления продажи страховых полисов на эффекте объема и за счет инвестиционных доходов;

4) расширение возможности компенсации временной убыточности страхового портфеля доходностью инвестиционного портфеля благодаря эффективному инвестированию резервов по страхованию жизни; [15, с. 50]

5) расширение возможностей долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики; инвестирования в нововведения из-за значительного масштаба резервов по страхованию жизни, что переводит страховщиков из разряда спекулятивных инвесторов в разряд стабильных институциональных стратегических инвесторов, могущих конкурировать с инвестиционными фондами и банками;

6) защита своего частного страхового бизнеса, сохранение своего предприятия в случае смерти его руководителя или «ключевого» персонала путем распространения программы страхования жизни на свою собственную страховую компанию;

7) использование налоговой экономии из-за налоговых льгот по инвестированию страховых резервов, уменьшения подоходного налога, льготного налогообложения прироста капитала до определенной суммы или за определенный срок действия договора, отсутствие налогообложения ссуд, выдаваемых под полис страхования жизни; [17, с. 478]

8) гарантирование кредитов и займов, особенно потребительских и ипотечных, полисами срочного и пожизненного страхования, что расширяет возможности страховщиков, специализирующихся на страховании жизни, заимствовать и инвестировать заемные средства, которые обеспечиваются значительными страховыми резервами.

Таким образом, подробно рассмотрев в этой главе понятия и аспекты самого страхования жизни, его объектов, субъектов, страховых рисков и случаев, а также цели страхователя и страховщика, по-новому, более полно определяется и воспринимается сама сущность такого вида сберегательно-

накопительных страховых отношений. Данный вид призван защищать имущественные интересы граждан, благодаря страхованию их жизни в соответствии с договором страхования и возмещения рисков и убытков, путем предоставления, в случае неблагоприятных событий в их жизни, определенных выплат.

1. 2. Классификация видов страхования жизни

Страхование жизни как в теории, так на практике демонстрирует многообразие различных видов и форм заключаемых договоров между страховыми компаниями и физическими лицами, в зависимости от специфики того или иного случая страхования. За всю историю существования данного института страхования практически все виды имеют свои собственные характеристики и особенности. [18, с. 136]

Основываясь на данном критерии, выделяют следующую классификацию:

1. По виду объекта страхования жизни различают:
 - а) страхование собственной жизни, когда застрахованный и страхователь – одно лицо;
 - б) страхование в отношении жизни другого лица, когда застрахованный и страхователь – разные лица;
 - в) совместное страхование жизни на основе принципа первой или второй смерти.
2. В зависимости от предмета страхования жизни выделяют страхование на случай смерти и страхование на дожитие.
3. В зависимости от порядка уплаты страховых премий выделяют:
 - 1) страхование жизни с единовременной (однократной) премией;
 - 2) страхование жизни с периодическими премиями, уплачиваемыми:
 - а) в течение срока договора;

б) в течение ограниченного периода времени, меньшего, чем срок договора;

в) на протяжении всей жизни.

Однократная премия означает выплату страхового взноса полностью один раз при подписании договора. Периодические премии выплачиваются либо каждый месяц, либо каждый квартал, либо каждый год.

4. По периоду действия страхового покрытия различают пожизненное страхование (на всю жизнь) и страхование жизни на определенный период.

5. В зависимости от формы страхового покрытия можно выделить следующие виды страхования жизни:

а) на твердо установленную страховую сумму;

б) с убывающей страховой суммой;

в) с возрастающей страховой суммой;

г) при увеличении страховой суммы в соответствии с ростом индекса розничных цен;

д) при увеличении страховой суммы за счет участия в прибыли страховщика;

е) при увеличении страховой суммы за счет прямого инвестирования страховых премий в специализированные инвестиционные фонды.

6. По виду страховых выплат различают страхование жизни:

а) с единовременной выплатой страховой суммы;

б) с выплатой ренты (аннуитета);

в) с выплатой пенсии.

7. По способу заключения договоры страхования жизни делятся на договоры индивидуальные и коллективные. [24, с. 376]

Представив наиболее полную и широкую классификацию, можно вообразить многоуровневую комплексную систему страхования жизни.

Однако в теории страхования жизни выделяют три базовых типа страхования, которые имеют существенные различия по отношению к выше приведенной классификации. Они указаны в таблице 1:

Таблица 1 - Базовые виды страхования жизни [9, с. 465]

Тип страхования	Страховое покрытие	Страховые премии	Наличие инвестиционного элемента	Возможность выкупа	Характеристика типа страхования
Срочное	Выплата страховой суммы бенефициару, если застрахованный умрет раньше срока, обозначенного в договоре	Периодические	Нет	Нет	Более дешевый и простой с высокой гарантией в случае преждевременной смерти
Пожизненное	Выплата страховой суммы бенефициару в момент смерти застрахованного независимо от времени ее наступления	Периодические или однократная	Да	Право на выкуп появляется только через определенное время действия договора	Наиболее полное обеспечение наследников с неограниченным сроком и элементами капитализации
Смешанное	Выплата страховой суммы и в случае смерти застрахованного до окончания договора, и в случае дожития согласно договору	Периодические или однократная	Да	Да	Наиболее выгодные договоры в целях инвестирования и создания накоплений, но с невысокими гарантиями в случае смерти

1. Срочное страхование жизни (страхование жизни, заключаемое на определенный срок).

Срочное страхование имеет достаточно сложную подсистему, основными элементами которой являются:

а) срочное страхование жизни с постоянной премией;

Это самая простая и дешевая форма срочного страхования при оплате низких, постоянных и периодических премий. В течение всего срока дей-

ствия договора страховая организация, в случае смерти застрахованного лица, обязана выплачивать гарантированную страховую сумму.

б) срочное конвертируемое страхование жизни;

Является более сложной формой в отличие от первой, так как имеет опцион конвертации в пожизненное или смешанное страхование в течение действующего договора. Данная разновидность договора может быть использована в качестве обеспечения займа, и опцион добавлен с целью обеспечения будущей возможности использования договора для создания элемента накопления. [16, с. 575]

в) срочное страхование с убывающей страховой суммой;

Определяет ежегодное понижение страховой суммы до нуля на конец срока страхования. Обычно такая форма страхования используется, например, для погашения кредита на строительство жилья или на ипотеку. [26]

г) срочное страхование с возрастающей суммой дохода;

Данная форма особенно актуальна в условиях экономической нестабильности во время инфляции. Такое страхование дает гарантию противодействия данному процессу. В этом случае страховая сумма растет пропорционально росту индекс розничных цен.

д) страхование семейного дохода по постоянной или возрастающей ренте;

Основной отличительной особенностью этой формы страхования является то, что в момент наступления страхового случая – смерти застрахованного, компания выплачивает выгодоприобретателю не единовременную установленную сумму, а ренту, замещающую доход, приносивший в семью при жизни кормилец. [16, с. 576]

2. Пожизненное страхование (страхование на случай смерти в течение всей жизни застрахованного лица)

Этот вид страхования заключаются лицами, достигшими 65–70 лет. Данный вид страхования страхование не распространяется на такую группу людей, как инвалиды, тяжелобольные и т.д.

Обычно, по договору страхования, необходимо наличие лица в качестве выгодоприобретателя, которого назначает себе страхователь.

Пожизненное страхование, как правило, охватывает следующие виды:

а) пожизненное страхование на твердую установленную сумму;

Является исторически первым возникшим видом страхования. Сама суть его заключается в том, что страховщиком выплачивается постоянная выровненная премия на протяжении всей жизни с момента заключения страхового договора. В случае наступления смерти выплачивается фиксированная страховая сумма. Как правило, премии по данному виду страхования гораздо выше, нежели по срочному. Здесь пожизненное страхование подразумевает не просто гарантию риска, а механизм создания накопления.

б) пожизненное страхование с участием прибыли страховщика (может быть инвестиционное);

Довольно интересным видом страхования является именно этот, суть которого заключается в том, что страхователю предлагают помимо страховой защиты ещё и инвестиционный доход, на основании участия в прибыли страховщика.

в) инвестиционное пожизненное страхование.

Это самый новый, наиболее интересный и уже успевший набрать популярность во многих европейских странах, вид страхования. Помимо его новизны данный вид продукта представляется одним из сложных видов, особенность которого состоит в том, что помимо участия в прибыли, страховая компания предлагает увязку размера страховой суммы с проведением инвестиционных операций. Также страховщик берёт на себя ответственность размещения в специальных страховых фондах сумму премии, взимающие со страхователя.

Наряду с различными видами инвестиционных договоров существует также множество видов услуг по так называемому накопительному страхованию, которое применяют в своей деятельности многие зарубежные европейские страны. Так, например, существует такой вид накопительного стра-

хования как unit-linked. Такой вид услуг чаще применяется в тех случаях, когда в первую очередь важна не страховая защита, а создание капитала и возможность получения дополнительного дохода. [16, с. 579]

В Российской Федерации это применимо не везде, потому как данный вид услуг находится лишь на начальной стадии развития и набирает обороты, но по большей части уже имеет все шансы на успех. Чем же так примечательны и интересны данные виды страховых продуктов? Более подробное и детальное определение особенностей будет рассмотрено в следующих разделах данной дипломной работы.

3. Смешанное страхование.

В РФ данный вид страхования жизни охватывает сочетание трех видов страхования в одном договоре – страхование на дожитие, на случай смерти и от несчастных случаев.

Страхование на дожитие – вид личного страхования, предусматривающий выплату страховой суммы в связи с окончанием срока страхования или наступления оговоренного события жизни страхователя либо застрахованного. Выплата производится при условии действия договора ко дню дожития, т.е. полной его оплаты очередными или единовременными взносами. Получателем страховой суммы в связи с наступлением дня дожития является только страхователь или застрахованный независимо от того, что по условиям страхования очередные взносы может уплачивать другое лицо. [7, с. 209]

Различают следующие разновидности страхования на дожитие (рисунок 2):

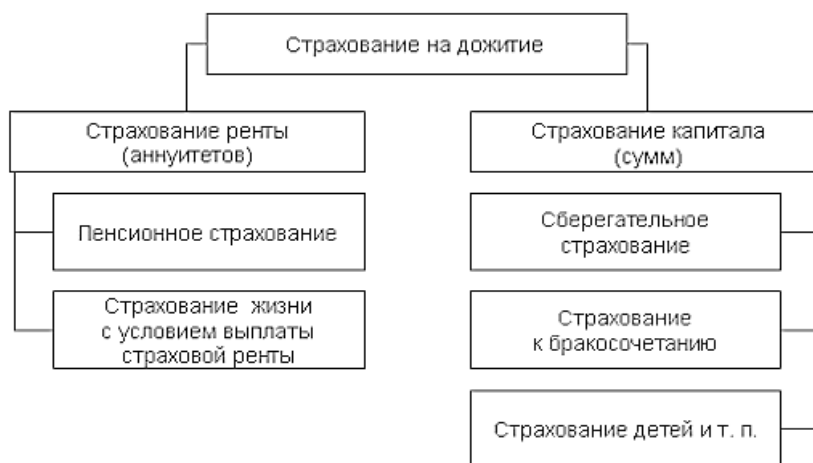


Рисунок 2 – Виды страхования на дожитие [7, с. 209]

Таким образом, выплата страховой суммы распределяется по трем категориям: при дожитии застрахованного до окончания срока договора, потери здоровья от несчастного случая, наступления смерти застрахованного лица. Эти договоры составляют около половины страхового портфеля по страхованию жизни. [25, с. 256]

Договоры заключаются с гражданами в возрасте от 7 до 80 лет, независимо от гражданства (хотя предпочтение отдается лицам с российским гражданством). Врачебного освидетельствования для приема на страхование не требуется. Не принимаются на страхование инвалиды I группы. Начальный возраст определяется получением страхователем установленной законом юридической дееспособности и наличием паспорта, удостоверяющего личность. Конечный возраст связан со средней продолжительностью жизни населения в нашей стране.

По смешанному страхованию жизни страхователь и застрахованный является одним и тем же лицом. В течение первых 6 месяцев страхования действует ограничение страховой ответственности по случаям смерти от сердечно-сосудистых и злокачественных заболеваний. В течение всего срока страхования страховая сумма не выплачивается, если смерть или происшедший несчастный случай связаны с управлением средством транспорта в

состоянии алкогольного или наркотического опьянения, а также с оговоренными умышленными действиями страхователя.

Таким образом, существует множество подвидов и разновидностей единого понятия страхования жизни. Каждый вид имеет свою специфику, особенности, которые играют большую роль при выборе страховых услуг и дальнейшем заключении договора по ним, потому следует чётко сознавать всю важность, ответственно подходить к изучению теоретических положений, правильно и грамотно применять знания на практике с целью минимизации ошибок.

1.3. Инвестиционное и накопительное страхование жизни

Появление инвестиционных страховых продуктов заметно изменило положение рынка страхования. Тенденция повышения доли накопительных и инвестиционных продуктов имеет успех, история которых формируется и по сегодняшний день в нашем государстве. Что же это за страховые продукты?

Для начала рассмотрим НСЖ или накопительное страхование жизни. Это вид страховых услуг, который предоставляется компанией (страховщиком) совместно с обычным страхованием.

Как уже упоминалось ранее, данный вид услуг широко распространён на Западе, где программой пользуется большая часть населения. Договоры, заключаемые на добровольной основе, реализуются, как только человек впервые вступает в экономическую жизнь своей страны, а часть первой заработной платы работника идёт на страховые взносы.

В Российской Федерации данный вид страхования достаточно молод, однако в Советском союзе существовали подобные услуги, которые устраивались Госстрахом СССР, основной целью которых было накопление к определенным знаменательным датам (совершеннолетие, свадьба и т.д.). [22, с. 359]

Накопительное страхование имеет в себе две составляющие: защитная и накопительная функции. Данный вид услуг устроен таким образом, что гарантируется не просто получение компенсации, как в обычном риском страховании, где сумма страхового возмещения оговаривается заранее и складывается исключительно из взносов страхователя, а вдобавок ещё обеспечивается прирост страхового возмещения. [32]

При заключении накопительного договора страхования физическое лицо определяет желаемую сумму накоплений, срок действия полиса накопительного страхования жизни, покрываемые риски, оптимальный размер и периодичность взносов, осуществляя при этом регулярные взносы в соответствии с индивидуальными параметрами. На протяжении всего периода действия договора жизнь и здоровье застрахованы согласно выбранной программе накопительного страхования жизни. По окончании срока действия программы накопительного страхования жизни застрахованное лицо получает сформированный капитал.

Принцип работы НСЖ продемонстрирован на рисунке 3:



Рисунок 3 – Принцип работы НСЖ [32]

Основополагающим критерием, который принято выделять при рассмотрении НСЖ, является отсутствие в программе рискованной составляющей. Это означает, что застрахованное лицо имеет гарантию получения дохода, даже если он прекратит осуществлять взносы в страховую компанию по причине нетрудоспособности. При этом уже с первого взноса, в случае критических событий или случаев, связанных с жизнью и здоровьем, человеку будет в оперативном порядке перечислена страховая выплата в виде всей суммы, на которую он хотел скопить. [33]

Так, например, человек открыл полис НСЖ, чтобы накопить 300 тыс. рублей за 5 лет. Взнос по полису составил 3 тысячи. Если сделав один единственный взнос по договору в случае критических событий или случаев, связанных с жизнью и здоровьем, ему или близким (случае смерти застрахованного) будет выплачено 300 тыс. рублей.

Есть разительное преимущество при данных обстоятельствах НСЖ от, допустим, депозита. При депозите наследники получают только ту сумму, которую клиент фактически накопил при жизни. Причем получают не сразу, а только после вступления в наследство — как минимум через 6 месяцев. Предполагаемую сумму делят между всеми наследниками.

При НСЖ в приведенном примере наследники получают всю сумму гораздо быстрее — в среднем за 2 недели. Денежные средства получают те люди, кто был указан в договоре как выгодоприобретатель.

Одно из основных условий договора со страховой компанией является регулярность внесения небольших взносов (например, раз в месяц, минимальная сумма может начинаться от 1 500 руб.). С одной стороны данную особенность можно рассматривать как плюс: человек развивает свою финансовую дисциплину, учась планировать бюджет. Но с другой стороны, данная система имеет существенный минус: при невнесении суммы в указанное срок, страховая компания имеет право расторгнуть договор со страхователем.[32]

НСЖ, как правило, имеет невысокую доходность, основная причина которой является то, что данная программа не является инвестиционным продуктом в чистом виде: она представляет собой комбинированный продукт.

Для примера рассмотрим, какой вариант предпочтительнее: ИИС + страховой полис или НСЖ.

Предположим, что клиент решил заключить договор НСЖ сроком на 15 лет в страховой компании «Ингосстрах». При этом предлагаются следующие условия:

Ежегодный взнос - 50 тыс. рублей, сроком 15 лет. Выплата по окончании периода страхования составит 725 764 рубля. Налоговый вычет - 13 % с каждого взноса 97 500 рублей (право и порядок определены НК РФ). Согласно калькуляции в конце срока действия договора клиент получит суммарно 823 тыс. рублей + некоторый инвестиционный доход.

Эта сумма получилась в результате внесения получаемого налогового вычета в НСЖ. Предположим, что страховое покрытие в этой программе составляет 750 тыс. рублей.

Теперь посчитаем, сколько денег вы получите через 15 лет, если будете покупать полис самостоятельно и оставшиеся от 50 тыс. рублей деньги вносить на ИИС. «Ингосстрах» предлагает страховой полис с покрытием на 750 тыс. рублей за 3 889 руб. в год.

Для простоты расчётов округлим стоимость полиса до 4 тыс. рублей. Таким образом, ИИС ежегодно будет пополняться на 46 тыс. рублей и дополнительно будет приобретаться страховой полис. Деньги на ИИС инвестируются в ОФЗ с доходностью 7%. Получаемый налоговый вычет также вносится на инвестиционный счёт. Размер вычета составит 5 980 рублей. Округлим эту сумму до 6 тыс. рублей. Таким образом, в первый год на инвестиционный счёт будет внесено 46 тыс. рублей, каждый последующий по 52 тыс. рублей.

Получаем на рисунке 4 примерно следующее:

Год	Ежегодный взнос	Сумма на счёте	Инвестиционный доход за год
1	46 000	46 000	3 220
2	52 000	101 220	7 085
3	52 000	160 305	11 221
4	52 000	223 527	15 647
5	52 000	291 174	20 382
6	52 000	363 556	25 449
7	52 000	441 005	30 870
8	52 000	523 875	36 671
9	52 000	612 546	42 878
10	52 000	707 425	49 520
11	52 000	808 944	56 626
12	52 000	917 570	64 230
13	52 000	1 033 800	72 366
14	52 000	1 158 166	81 072
15	52 000	1 291 238	90 387

Рисунок 4 – Расчеты по ИСЖ [40]

В конце пятнадцатого года действия счёта у клиента будет $1\,291\,238 + 90\,387 = 1\,381\,625$ рублей. Это на 492 916 рублей больше, чем в НСЖ. Также помните, что всё это время у клиента есть страховка с максимальным покрытием.

На первый взгляд преимущества ИИС очевидны. Через 15 лет вы получите на 67,82% больше, чем при использовании НСЖ.

Как мы помним, при использовании НСЖ клиенту обещают некий инвестиционный доход. Давайте подсчитаем, каким он должен быть, чтобы сравниться с ИИС. Считается, что по программам накопительного страхования жизни компания даёт доходность около 4% годовых. В первый год будет внесено 50 тыс. рублей, во второй и последующие за счёт получения налогового вычета — 57 тыс. рублей.

Получим примерно следующее на рисунке 5:

Год	Ежегодный взнос	Сумма на счёте	Инвестиционный доход за год
1	50 000	50 000	2 000
2	57 000	109 000	4 360
3	57 000	170 360	6 814
4	57 000	234 174	9 367
5	57 000	300 541	12 022
6	57 000	369 563	14 783
7	57 000	441 346	17 654
8	57 000	515 999	20 640
9	57 000	593 639	23 746
10	57 000	674 385	26 975
11	57 000	758 360	30 334
12	57 000	845 695	33 828
13	57 000	936 523	37 461
14	57 000	1 030 983	41 239
15	57 000	1 129 223	45 169

Рисунок 5 – Расчеты по ИИС [41]

Как мы видим, даже при ставке доходности 4% разница с ИИС не очень большая. При доходности 6% сумма в программе НСЖ будет примерно совпадать с суммой на инвестиционном счёте. 4% годовых, которыми пугают противники НСЖ, на самом деле не настолько плохой результат. Проблемы кроются в другом аспекте: накопительное страхование жизни — это не банковский депозит, где процентный доход, условно говоря, гарантирован.

Таким образом, следует помнить, что НСЖ — это в первую очередь не возможность заработать денежные средства, а способ страховой защиты. Есть иные инструменты и программы, которые предлагают различные комбинации доходности и рисков, поэтому за клиентом в первую очередь стоит выбор в определении страхового продукта в зависимости от его текущих целей.

Существует еще один вид страховой программы, на котором хотелось бы остановиться более подробно. Что такое ИСЖ или инвестиционное страхование жизни?

ИСЖ признается инвестиционным страховым продуктом, сочетающим в себе как страхование жизни клиента, так и финансовый инструмент, за счет инвестирования средств клиента в различные высокодоходные, но высокорисковые финансовые активы (акции, облигации, драгоценные металлы и т.д.), за счёт которых предполагается получение инвестиционного дохода. [39]

Таким образом, главная суть ИСЖ — это совмещение страхования жизни с инвестиционной деятельностью. В Российской Федерации в качестве высокодоходных активов предполагают: нефть, золото, акции крупных компаний: «Сбербанк», «Газпром», «Роснефть» и т.д.

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования,
- смерть по любой причине. [14, с. 189]

Полученный от клиента единовременный взнос по полису страхования компания делит на две неравные части: первую, крупную часть, страховая компания размещает в безрисковые инструменты с гарантированной доходностью, так чтобы к завершению договора эта часть с полученным инвестиционным доходом была равна единовременному взносу контракта. Таким образом страховая компания гарантирует клиенту что он не получит убытков при использовании полиса инвестиционного страхования жизни.

Гарантийный фонд составляет большую часть и используется страховщиком для вложения в инструменты фиксированной доходности (например, вклады, облигации федерального займа). Именно за счёт ГФ компания может гарантировать клиенту 100%-ный возврат вложенных средств при любой ситуации на рынке. ГФ ещё называют страховым резервом.

Это наглядно видно на рисунке 6:

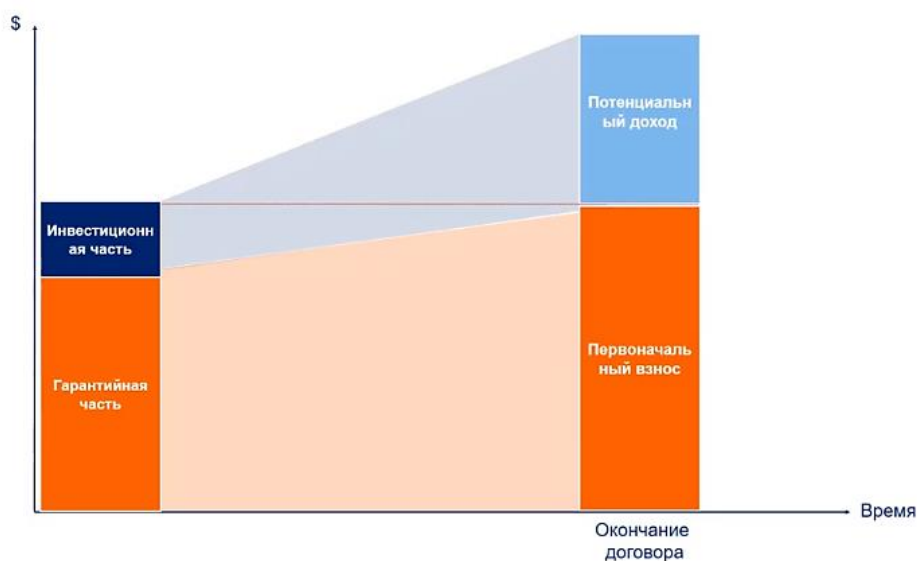


Рисунок 6 – Принцип работы ИСЖ [32]

Вторую меньшую часть страховая компания инвестирует агрессивно в высокорискованные инструменты (акции или облигации российских и зарубежных компаний, фьючерсы, опционы) в надежде получить серьезную прибыль на вложенные средства.

Здесь уместно сказать о таком понятии как коэффициент участия. Он показывает, какой частью прибыли страховщик делится с клиентом. Это может 50 – 80% полученного дохода, а может и 150%.

Что такое коэффициент участия (K_u)? Коэффициент участия показывает, какую часть доходности от роста актива (акции, облигаций, и т.д.) клиент может получить по итогам периода инвестирования.

Доход клиента можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Доход} = K_u * \text{Рост актива};$$

K_u обычно приводится в процентах, а его величина зависит от выбранной стратегии инвестирования. Если $K_u = 100\%$, то при росте актива, используемого в рамках инвестиционной стратегии, клиент получит все 100% доходности от роста. Если $K_u = 150\%$, то клиент получает уже 150% полученной доходности от роста актива.

Значение коэффициента участия (K_u) само по себе мало что означает – его надо рассматривать вкуче со стратегией инвестирования (т.е. с тем базовым активом, в который были инвестированы средства клиента).

Обычно чем выше K_u , тем ниже потенциал доходности актива, и наоборот значение K_u ниже у активов с высоким потенциалом доходности. Так в компании стремятся выровнять ожидаемую доходность от стратегий инвестирования.

Существуют как положительные, так и отрицательные стороны такого относительно молодого вида страхования как ИСЖ.

К положительным качествам инвестиционного страхования жизни можно отнести наличие налоговых льгот: получение налогового вычета в размере 13% от оплаченного страхового взноса и отсутствие обязательств уплаты налогов по страховой выплате. Максимальный размер страхового взноса, с которого можно получить налоговый вычет, ограничен и составляет 120 тыс. рублей, причем применяется только для договоров сроком от пяти лет, но при получении дохода, превышающего ставку рефинансирования,

размер превышения облагается подоходным налогом. Таким образом, максимально возместить можно 15 600 рублей.

По сравнению с банковскими депозитами ИСЖ обладает положительными юридическими особенностями. С момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или возврата премии при расторжении договора денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Средства не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду, не подлежат разделу между супругами при разводе и не нуждаются в декларировании. [27, с. 187]

Наличие гарантированной суммы выплаты в договоре также является дополнительным преимуществом, немаловажным при инвестировании в рискованные инструменты.

Одним из основных минусов инвестиционного страхования жизни является отсутствие возможности досрочного расторжения договора с получением всех уплаченных страховых взносов. Поскольку минимальный срок таких договоров составляет три года, а в большинстве случаев они заключаются на пять лет, это может стать существенной проблемой. [32]

В случае если денежные средства потребуются досрочно, то вернуть вы их сможете лишь через выкупные суммы. Потери могут быть значительными, т.к. в первые годы выкупные суммы порядка 70-75%. С каждым годом ее размер увеличивается. При этом вам выплатят и полученный на данный момент доход, если он положительный.

Пример выкупных сумм с договора ИСЖ одной известной страховой компании (рис.7).

Размер выкупной суммы (% от уплаченной премии по Договору страхования) в долларах США:

Количество полных лет до окончания срока страхования по Договору страхования	6	5	4	3	2	1	0
Выкупные суммы для договоров сроком действия 5 и 7 лет	67	70	75	79	84	89	94

Рисунок 7 – Размер выкупной суммы по ИСЖ [42]

Например, необходимо вложение 1 млн. рублей. Через год клиенту потребовались деньги. В договоре выкупные суммы прописаны изначально, пусть это будет 75%. За первый год был получен инвестиционный доход в размере 15%. В таком случае клиенту выплатят: 750тыс (выкупная сумма) + 150тыс (15% инвестиционного дохода от суммы вложения). Итого 900 тыс. (что меньше чем сумма, которую вложили).

Исходя из этого стоит понимать, могут ли потребоваться данные средства в течении срока действия программы или нет. Разумеется, сюда не следует размещать все свободные деньги.

Сама программа работает через договор страхования жизни. В нем прописывается в базе 2 риска.

1. Дожитие – т.е. по окончании срока обращаетесь в компанию, которая выплачивает сумму + полученный за срок действия программы доход.
2. Смерть застрахованного – в данном случае д/с получает либо выгодоприобретатель по договору, либо наследники по закону.

В некоторых программах есть возможность дополнительно подключить какие-либо риски, увеличивающие выплату в тех или иных случаях (например, смерть в ДТП или в результате несчастного случая). Тем самым обеспечивается и страхование вложенной суммы, и гарантия ее возврата в случае неудачного инвестирования.

Теперь более подробно о том, как работает сама программа:

Средства делят на две части – консервативную и инвестиционную. Задача консервативной части – за срок действия программы вырасти до 100% изначальной суммы (собственно за счет этого компания так спокойно гарантирует вам 100% сохранность средств). На вторую часть приобретают опционы на выбранный клиентом актив. За счет того, что стоимость опционов значительно ниже, чем стоимость самого актива, то на сумму в инвестиционной части хватает средств, чтобы купленные опционы были сопоставимы с инвестированием вашей изначальной суммы в 2-х кратном, а то и 3-х кратном размере, если речь идёт о слабоволатильных бумагах.

Немного про опционы: опцион дает право купить/продать базовый актив через определенный промежуток времени по цене, которую вы указываете сейчас. При этом продавец будет обязан продать/купить актив

Например, сейчас акции компании X стоят 100 рублей. Вы хотите купить 5 летний опцион на покупку акций через 5 лет по 100 рублей. Эту возможность вам готовы предоставить, например, за 10 рублей (стоимость опциона). Вы согласны. 10 рублей вы платите сразу.

Варианты через 5 лет [39]:

1. Стоимость акций на рынке 150 рублей. Пользуемся своим правом на покупку их по 100 р. Наш доход: 150 руб. (текущая рыночная цена) – 100 руб. (цена по которой мы согласовали 5 лет назад наше право покупки) – 10 руб. (стоимость опциона – цена) равняется 40 руб. (необходимо обратить внимание, что было достаточно иметь всего 10 руб., чтобы приобрести опцион).

2. Стоимость акций 50 рублей. Предположим, что нет смысла использовать возможность по опционы. Потери составляют 10 руб. (стоимость опциона).

3. Цена акций 108 рублей. Это выше чем по нашему опциону, мы просим его исполнить. Итого мы потеряем: 108руб. (текущая рыночная цена) – 100 руб. (цена по которой мы согласовали 5 лет назад наше право покупки) – 10 руб. (стоимость опциона – цена которую мы отдали за такую возможность) = 2 руб. (в данном случае мы получаем убыток, но он меньше чем стоимость уплаченная за опцион, для нас такой исход выгоднее чем потратить 10 руб.).

За счет работы через опционы клиент получает коэффициент участия (как правило, он строго прописывается в договоре). Фактически, это будет множитель, на который будет умножаться результат изменения актива, выбранного для инвестирования. (см. рис. 8)

$$\text{Ваш взнос, руб.} + \left[\text{Ваш взнос, руб.} \times \frac{X_2 - X_1}{X_1} \times \text{Коэффициент участия} \times \frac{K_2}{K_1} \right] = \text{Выплата по программе, руб.}$$

Рисунок 8 – Формула расчета доходности инвестиций при ИСЖ [42]

X_1 – значение базового актива на дату, указанную в договоре;

X_2 – значение базового актива на дату окончания программы;

K_1 – курс приобретения актива вышеуказанной стратегии, руб.;

K_2 – курс доллара на момент окончания программы (данные Московской биржи).

Инвестиционное страхование жизни – это договор страхования, который имеет определенный перечень исключений, по которым не каждый случай ухода из жизни признается страховым. Как минимум это стандартные исключения из Гражданского кодекса РФ (случаи, произошедшие в результате умышленных действий застрахованного, военных действий, гражданских волнений, а также воздействия радиации), но перечень исключений может быть очень существенно расширен договором.

Конечно, самым очевидным минусом данного продукта является отсутствие гарантированного дохода. При негативном развитии стратегии клиент по окончании срока действия договора получит только гарантированную этим договором выплату.

Таким образом, ИСЖ и ИСЖ – инвестиционные предложения, которые достойны внимания, если рассматривать их именно как страхование с рядом преимуществ, а не программу с высокой доходностью. При оформлении страхового полиса обязательным пунктом является изучение заранее возможных рисков и дополнительных условий страховых программ.

2. Сравнительный статистический анализ рынков страхования в Российской Федерации

2.1. Анализ рынков страхования

Рассмотрим динамику колебаний страхового рыночного сегмента за прошедшие годы, чтобы оценить и проанализировать на каком этапе находится рынок страхования жизни сейчас и какие факторы влияют на изменения этой отрасли.

Во II квартале 2020 года рынок страхования упал на 11%, но в начале года цифры изменились незначительно. Прогноз рынка страховых услуг на 2020 г. был довольно консервативным – 3–4%, но, несмотря на 11–процентное падение, по итогам шести месяцев рынок без учета страхования жизни и ОМС показал нулевой темп роста (см. рис. 9).



Рисунок 9 – Динамика показателей страховых компаний за последние 5 лет [30]

На графике выше показано, что максимальный темп роста страховых премий с 2016 года наблюдается в первом полугодии 2018 года, который за-

крепился на средней отметке 740 млрд. рублей и оставался на этом уровне без значительных изменений в каждом последующем полугодии.

Темп роста страховых выплат изменялся от периода к периоду. Отрицательная динамика выплат в первом полугодии 2020 обусловлена карантинными мерами, которые привели к уменьшению количества страховых случаев, особенно во втором квартале 2020 года.

Более общий рейтинг крупнейших страховщиков за 1 полугодие 2020 года в приложении. В таблице 2 представлен сводный рейтинг страховых организации, занимающие начальные позиции:

Таблица 2 - Лидеры по сборам в страховании жизни

Страховая организация	Объем страховых премий (млн руб.) I полугодие 2020 года
«Сбербанк страхование жизни»	74 563
«Ренессанс Жизнь»	23 107
«ВТБ Страхование жизни»	12 800
«СОГАЗ-Жизнь»	12 110
«Капитал Лайф Страхование Жизни»	8 051
«Сосьете Женераль Страхование»	5 035
«Ингосстрах-Жизнь»	4 586
«ВСК – Линия жизни»	4 284
«СИБ Лайф»	4 196
«Россгосстрах Жизнь»	3 678
«Райффайзен Лайф»	2 980
«РСХБ-Страхование Жизни»	2 411

Таким образом, операционная прибыль компаний страхового сектора увеличилась за счет временного снижения убыточности в результате ограничительных мер, вызванных пандемией коронавируса. [30]

Тем не менее, пандемия коронавирусной инфекции повлияла и на эту отрасль: потребительский спрос упал, продажи продуктов и общение с клиентами пришлось перенести в онлайн, а игроки, плохо переживающие кризис, начали демпинговать.

Падение фондовых рынков в 2020 году, в свою очередь, отразилось на российском рынке страхования жизни в целом и инвестиционного страхования жизни в частности, в том числе также из-за пандемии. [45]

Развитие сегмента страхования жизни будет зависеть от дальнейшей эпидемиологической ситуации в мире, так как до сих пор сохраняются ограничения: социальное дистанцирование, ограничения в работе офисов страховых компаний и банков, перевод клиентов на дистанционное обслуживание.

Но, несмотря на всё это, рынок страхования жизни в 2020 году, сумел показать гораздо лучшую тенденцию, чем 2019–м. Помогли сложности конкурирующих продуктов – резкое падение ставок по банковским депозитам подтолкнуло россиян к поискам альтернативных каналов инвестирования.

Распределение долей видов страхования в целом по страховому рынку практически не изменилось в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (1 полугодие 2019 года). Страхование жизни (включая инвестиционное страхование жизни – ИСЖ) занимает практически четверть страхового портфеля – 24% (около 180 млрд. рублей). [30]

Это продемонстрировано на рисунке 10 по данным источника [30]:

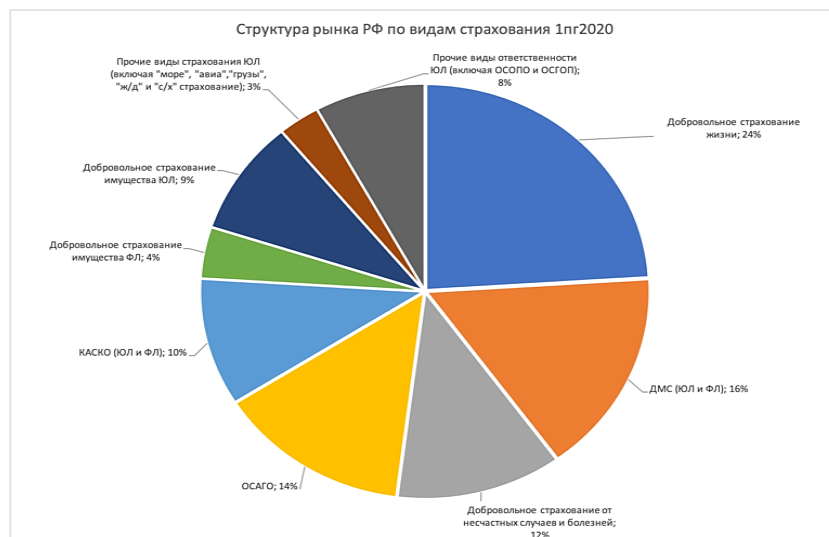


Рисунок 10 – Структура рынка РФ по видам страхования за 1 полугодие 2020 года

Вполне логично, что в непростой год рынок дозрел до страхования жизни. «Домохозяйства и корпоративный сегмент долгое время экономили

на страховании жизни, но постепенное и поступательное развитие привело к тому, что люди поняли, оценили необходимость и важность этого инструмента», – высказался Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС). По данным ВСС, на конец сентября 2020 г. в России действовало 17 млн. договоров страхования жизни, по которым в 2019 г. страховщики осуществили более 1 млн. выплат. 1 млн. человек получили выплаты от страховщиков жизни (17%–й уровень проникновения в домохозяйства). То есть каждая 50–я российская семья получила финансовую поддержку страховщиков жизни. [44]

«Рынок страхования жизни в 2020 г. заметно вырастет по сравнению с 2019 г. и будет безусловным драйвером всего страхового рынка в ближайшие годы». К такому выводу пришли участники конференции, посвященной ситуации на рынке страхования жизни, которую провело рейтинговое агентство «Эксперт РА». По прогнозам, «рынок вырастет на 5–6%, а его объем достигнет 430 млрд. руб. [44]

Это наглядно видно на рисунке 11:

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

ИСЖ	196,91
НСЖ	109,50
КРЕДИТНОЕ	94,60
ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ	17,9
МЕДИЦИНСКОЕ	11,39
ПРОЧИЕ	5,3



Рисунок 11 – Структура российского рынка страхования жизни за 2019 год [44]

В среднесрочной перспективе страховщиков ждут серьезные испытания во внедрении современных технологий и перестройке бизнес-моделей. Если такие изменения у большинства игроков завершатся успешно, то развитие рынка может продолжиться с темпами, даже немного превышающими

рост экономики страны. Дальнейшее восстановление экономической активности даст дополнительный толчок к восстановлению страховой отрасли.[42]

Но наряду с этим, в данный момент времени, есть существенные вопросы, затрагивающие рассматриваемую отрасль страхования и которые невозможно не принять во внимание. Самый крупный (41,5%) сегмент рынка страхования жизни и многолетний драйвер его роста – инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) по итогам 2020 года показал значительное снижение: сборы составили 188,3 млрд. рублей, что на 4,4% меньше, чем годом ранее (196,9 млрд. рублей), а страховщики сегодня делают ставку на услуги накопительного страхования жизни. (см.рис. 12):



Рисунок 12 – Структура российского рынка страхования жизни за 2020 год [44]

Следует отметить, что падение объемов рынка ИСЖ началось еще в «доковидном» 2019 году. Тогда именно из-за его резкого обвала сменился тренд развития российского рынка страхования жизни в целом: страховые взносы (без учета страхования жизни заемщиков) сократились впервые после десятилетия непрерывного роста сразу на 19,2% (данные ЦБ РФ).

Рост продуктов НСЖ эксперты объясняют текущей рыночной конъюнктурой. «Ставки падают, клиенты начинают ощущать потребность в комплексной рисковой защите, при этом им важна возможность формиро-

вать существенные накопления. На этом этапе НСЖ – это тот самый баланс между рисковым покрытием и возможностью формировать существенные накопления на протяжении долгого срока», – пояснил Юргенс.

Основным же драйвером роста рынка стало, как и в прошлом году, накопительное страхование жизни (НСЖ), которое выросло в 2020 году по сравнению с 2019–м сразу на 24,3% (со 109,5 млрд. рублей до 136,1 млрд. рублей), говорят в ВСС. На НСЖ по итогам 2020 года пришлось 30,0% рынка страхования жизни. [44]

«После стремительного сокращения премий ИСЖ в 2019 г. падение сегмента по итогам 2020 г. замедлится до 1–2%. Смещение фокуса страховщиков на продвижение НСЖ вместо ИСЖ поддержит динамику рынка, однако в сравнении с высокими показателями предыдущего года темпы прироста премий будут более умеренными (плюс 16–18%)», – считает Алексей Янин, управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам АО «Эксперт РА». [44]

Такая динамика рынка не удивительна. Накопительное и инвестиционное страхование жизни – это, по сути, инвестиционные продукты, причем долгосрочные. Они конкурируют с банковскими депозитами и продуктами инвестиционных и управляющих компаний.

И в части ИСЖ результаты у страховщиков были далеко не лучшими. Так, по данным Банка России, большинство завершившихся в I полугодии 2019 года договоров ИСЖ показали доходность, не превышающую доходности по вкладам физических лиц: 51% полисов показали доходность ниже 1% (из них по 31% полисов доходность нулевая), 42% полисов – 1–5% годовых, лишь 7% договоров – выше 5% годовых. Этим частично и объясняется провал 2019 года, продолжившийся в 2020–м.

Вторая причина сложностей ИСЖ – изменение регулирования. С января 2019 года начал действовать внутренний стандарт страхования жизни, разработанный ВСС, а с апреля 2019–го вступило в силу указание Банка России о минимальных (стандартных) требованиях при заключении догово-

ра инвестиционного страхования жизни, в соответствии с которым страховщики жизни стали обязаны раскрывать клиентам детальную информацию по своим продуктам. Например, они должны перечислять активы, от изменения стоимости которых зависят размер дохода, порядок расчета и выплаты гарантированного и инвестиционного дохода, порядок расчета выкупной суммы и ее размер в случае досрочного расторжения договора. Также продавцы стали обязаны информировать клиентов о том, что получение инвестиционного дохода не гарантировано. При этом ЦБ начал проводить контрольные закупки для выявления фактов некорректных продаж. [45]

Что касается динамики рынка НСЖ, здесь тоже не обошлось без банкиров. Резкое снижение процентных ставок по банковским депозитам в этом году заставило многих вкладчиков заняться поиском альтернативных способов инвестирования. Помимо массового притока клиентов на биржевой рынок, резко вырос, по словам страховщиков, и интерес к накопительному страхованию, а к инвестиционному – замедлил падение.

Помогли банкиры и третьему по величине (21,6%) сегменту рынка – кредитному страхованию (страхованию жизни заемщика), показавшему рост на 3,5% (не в последнюю очередь благодаря росту ипотечного кредитования в рамках принятой на фоне коронакризиса льготной госпрограммы «Ипотека 6,5%»).

Но, несмотря на это, на фоне роста интереса россиян к страхованию жизни заметно снизилось число жалоб на страховщиков, работающих в этом сегменте, – на 28% за девять месяцев текущего года по сравнению с прошлогодними показателями. За девять месяцев от россиян поступило 900 жалоб по страхованию жизни, что на 47% ниже аналогичного периода прошлого года. Из них 400 жалоб по ИСЖ и НСЖ, что на 57% ниже показателей прошлого года. [44]

Представитель Центробанка на пленарном заседании также рассказал, как развивается страхование от коронавирусной инфекции, которое на данный момент времени имеет место. Всего было заключено более 300 000 до-

говоров, которые в общей сложности покрывают риск заболевания коронавирусной инфекцией 426 000 застрахованных лиц. По этому виду страхования было собрано страховых премий на 1,6 млрд. руб., при этом страховых выплат осуществлено на 109 млн. руб. с небольшим. Средний размер страховой выплаты составил 43 800 руб., а средняя страховая премия – 3200 руб. Всего было подано 2600 заявлений об осуществлении выплаты, в 13% случаев по ним получен отказ, по отдельным компаниям доля отказов составила до 30%.

Общий рост собранной страховой премии по итогам 2020 г. был небольшим, в разы меньше общемирового страхового рынка (порядка 20%), но он важен с точки зрения поддержания отрасли, а поскольку год прошел в условиях пандемии, что потребовало серьезной методологической и технологической перестройки, то российским страховщикам «есть чем гордиться». [44]

При этом в 2020 году рынок страхования жизни вошел в топ–5 рынков – инвесторов в гособлигации, то есть продемонстрировал свою серьезную значимость для российской экономики в целом. «Важно, что следующий год не будет для страховщиков простым: пропадут доходы от переучета курсовых разниц, изменится структура портфеля заработанной премии из–за демпинга игроков, плохо переживающих кризис – в результате это повлияет на сокращение прибыли», – резюмировал Игорь Юргенс, президент ВСС.

2.2. Обзор ключевых банковских продуктов страхования жизни

Несмотря на недолгую историю развития инвестиционного и накопительного страхования жизни в России выработались свои особенности. Количество игроков растет с каждым годом. Среди множества компаний, представляющих данный вид услуг, можно выделить «Сбербанк страхования жизни», «БКС Премьер», «ВТБ», «Росгосстрах», «Ренессанс», «Альфа

страхование» и др. Рассмотрим ключевые программы инвестиционного и накопительного страхования, которые банки предлагают.

СК «Сбербанк страхование жизни» занимается накопительным и инвестиционным страхованием жизни с 2012 года. По состоянию на 1 октября 2020 года, в компании действует 680 тысяч договоров НСЖ и ИСЖ.

Накопительное страхование жизни позволяет накопить необходимую сумму к определённому сроку на различные цели – оплату высшего образования ребёнка, покупку квартиры, пенсию или передачу капитала по наследству. При наступлении неблагоприятных событий компания произведёт страховую выплату или продолжит делать за клиента регулярные взносы. То есть накопительное страхование жизни – долгосрочная программа вложений, которая совмещает в себе сразу два инструмента: страховую защиту и накопление денег. Сейчас средний срок страхования приближается к 15 годам.

Среди дополнительных льгот и преимуществ НСЖ – страхование жизни и здоровья клиента на всю сумму накоплений или инвестиций. У средств, вложенных в программы, имеется специальный юридический статус, обеспечивающий неприкосновенность капитала при имущественных спорах и выплаты указанным в договоре лицам по окончании программ.

При заключении договоров НСЖ на срок от 5 лет можно получать налоговый вычет в размере 13% от суммы взносов по договору (не более 15 600 рублей в год). Такая возможность сохраняется у клиента ежегодно в течение всего срока действия полиса.

У НСЖ есть и гарантированная «доходность», которая отражается в виде разницы между гарантированной страховой суммой по окончании действия договора и суммой страховых взносов, внесённых клиентом за срок страхования. Доходность программ «Сбербанк страхование жизни» с единовременным взносом, которые используются, как правило, для адресной передачи капитала (детям или внукам), составляет до 4% годовых в рублях – это примерно на уровне вкладов. При рассрочке дополнительная инвести-

ционная доходность объявляется ежегодно и зависит от текущих ставок на рынке, начисляется на страховые резервы. [37]

У «Сбербанк страхование жизни» программы накопительного страхования существует несколько видов стратегий. В зависимости от направлений и особенностей выделяют следующие:

1) Семейный актив

Направлен на защиту страхователя и членов его семьи от любых непредвиденных ситуаций, а также защиту капитала, при этом сохраняя и поддерживая привычный уровень жизни.

Финансовая защита начинает действовать с 15-го календарного дня после оформления договора. Страхователь самостоятельно определяет сумму накоплений, срок, валюту программы, периодичность взносов. Взносы являются регулярными и застрахованными на весь период действия программы.

Преимущества пользования программы НСЖ «Семейный актив» продемонстрированы на рисунке 13:



Рисунок 13 – Преимущества пользования программой НСЖ «Семейный актив» [50]

При наступлении неблагоприятных событий, страховая компания выплачивает взносы страхователю, в ином случае, если за период действия договора страхования ничего существенного не произошло, в конце застрахованное лицо получает накопленные деньги (страховую сумму, которая была указана заранее в договоре). [50]

Основными преимуществами данной программы являются:

- формирование накоплений для любых целей (пенсия, крупные покупки, передача капитала);
- обеспечение будущего семьи финансовой защитой при оптимальных взносах;
- налоговые и юридические преференции;
- защита накоплений – Страховая премия (взносы) не подлежит разделу при имущественных спорах;

В определенных случаях, в рамках программы, застрахованному лицу предусматривается дополнительная защита, которая осуществляется и входит в силу, если:

- 1) Диагностировано особо опасное заболевание (инфаркт, инсульт, онкология, потеря зрения, рассеянный склероз и т.д. В данном случае выплачивается до 3 млн. руб.(сумма свыше рассматривается дополнительно) или 100% страховой суммы при первичном диагностировании таких заболеваний);
- 2) Уход из жизни в результате несчастного случая (как и в первом случае, выплата до 3 млн. руб. (сумма свыше рассматривается дополнительно) или 100% страховой суммы);
- 3) Уход из жизни во время поездки в транспорте (удваивает сумму выплат по несчастному случаю)
- 4) Инвалидность (выплаты в зависимости от группы инвалидности по любой причине: для 1 группы – 100% страховой суммы, для 2 группы – 75%, для 3 группы – 50%)

5) Травма или госпитализация в результате несчастного случая (выплата в размере до 1,5 млн. рублей при переломах, ушибах, ожогах, обморожении и т.д.) и т.д. [50]

2) Первый капитал – программа накопительного страхования жизни, в которой накопления сочетаются со страховой защитой на случай потери трудоспособности родителя.

Основные преимущества данной программы:

- финансовая защита ребенка на случай потери трудоспособности или ухода из жизни кормильца;
- обеспечение семьи финансовой защитой в будущем при оптимальных взносах;
- образовательный консультант.

При наступлении неблагоприятных событий, страховая компания будет выплачивать необходимые взносы за страхователя, и к назначенному сроку ребенок застрахованного лица гарантированно получит необходимую страховую сумму. [37]

Преимущества пользования программой НСЖ «Первый капитал» изображены на рисунке 14:



Рисунок 14 – Преимущества пользования программой НСЖ «Первый капитал» [50]

В случае если не произошло страхового случая, по завершению программы страхователь вправе забрать всю накопленную сумму сразу или же получать ежегодные выплаты в течение 4, 5 или 6 лет. [50]

Программа покрывает риски в двух направлениях:

– Страхование взрослого (основная защита):

1) Освобождение от уплаты страховых взносов в случае ухода из жизни по любой причине – страховая компания будет копить за клиента, и ребенок получит необходимую сумму в конце программы

2) Освобождение от уплаты страховых взносов в случае установления инвалидности 1, 2 группы по любой причине – страховая компания будет копить за клиента, и ребенок получит необходимую сумму в конце программы

– Страхование ребенка (основная защита):

1) Дожитие Застрахованного ребенка до установленного срока

2) Уход из жизни Застрахованного ребенка с возвратом взносов.

Еще одной особенностью данной программы является наличие специального сервиса «Образовательный консультант», который предоставляет различную информацию по вопросам (см. рис. 15):

		
Образование и развитие:	Развлечения:	Разное:
✓ Информация по дошкольным учреждениям, школам, университетам ✓ Подбор педагогов, репетиторов, дополнительных курсов, детских клубов, спортивных секций ✓ Помощь по подбору психолога и логопеда для детей	✓ Информация и бронирование детских ресторанов ✓ Организация детских праздников и мастер классов	✓ Помощь в выборе медицинского учреждения ✓ Такси для детей без сопровождения родителей

Рисунок 15 – Перечень информации сервиса «Образовательный консультант» [50]

Продукты инвестиционного страхования «Сбербанк страхование жизни» позволили страховщикам работать с принципиально новой группой клиентов, которые не проявляли интерес к программам классического страхования жизни. Инвестиционное страхование привлекает клиентов, в первую очередь, потенциалом доходности, превышающим уровень инфляции, при наличии гарантии защиты капитала. [37]

Основной особенностью является получение потенциально неограниченного дохода и защита первоначального капитала.

В рамках программ инвестиционного страхования жизни взнос клиента делится на две части:

- первая размещается в высокодоходные инвестиционные инструменты (базовые активы) и позволяет клиенту получить потенциально высокий инвестиционный доход за счет роста стоимости базового актива;
- вторая часть размещается в безрисковые инвестиционные инструменты, что позволяет защитить вложенные средства на случай негативного сценария на фондовом рынке.

Все вложенные в программу страхования средства будут возвращены клиенту по окончании срока действия программы даже в случае падения стоимости базового актива. Размер и сроки осуществления страховой выплаты являются безусловными обязательствами страховой компании и фиксируются в договоре страхования.

В соответствии с Правилами страхования, в продуктах инвестиционного страхования жизни коронавирус COVID–19 не является исключением для признания событий страховыми в части рисков «Смерть по любой причине» или «Установление инвалидности 1 или 2 групп» в том числе, если:

- клиент заболел в зоне эпидемии;
- на территории нахождения клиента введен режим чрезвычайной ситуации. [50]

Суть программы заключается в том, что клиент вносит минимальную сумму (от 50 тыс. рублей) сроком на 3,5 года, при этом вложения распределяются на:

- гарантийный фонд (инвестируется в надежные облигации и депозиты. Гараптийный фонд приносит стабильный доход, который обеспечивает 100% возврат вложенных денег при любой ситуации на рынке. Полный возврат вложений осуществляется по окончании действия программы);
- инвестиционный фонд (инвестируется в один из высокодоходных фондов по персональному выбору). [50]

Доходность по программе не является гарантированной и зависит от поведения базового актива. В случае отрицательной динамики роста базового актива срабывает «защита капитала» и вложенные средства вернутся вам в полном объеме.

Основные преимущества программы ИСЖ представлены ниже (см. рис. 16):

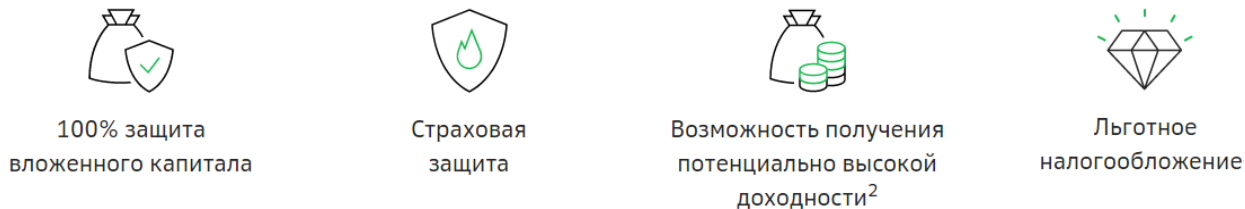


Рисунок 16 – Преимущества программы ИСЖ [50]

На данный момент, данный инвестиционный продукт предполагает 2 главные стратегии:

- Консервативный фонд мировых облигаций;

Основной инвестиционной идеей данной стратегии является защита капитала от инфляции через инвестирование в мировой рынок облигаций высокого качества. [50]

Состав фонда – облигации – один из самых простых и надежных инструментов финансового рынка. В качестве базового актива выступает фонд облигаций «Standard Life Investments Global Corporate Bond Fund» – гло-

бальный облигационный фонд высокого инвестиционного класса. Фонд более чем около 90% состоит из облигаций высокого кредитного качества, что увеличивает надёжность инвестиционной стратегии.

– Новые технологии 3.0.

Основной инвестиционной идеей данной стратегии является вложение в инновационный сектор мировой экономики со 100% защитой вложенного капитала.

Состав фонда – акции корпораций развитых стран, создающих инновационную продукцию в различных отраслях. Широкая диверсификация по сегментам внутри фонда: телекоммуникации, консалтинговые услуги, программное обеспечение, медицинское оборудование. В качестве базового актива выступает STOXX Global Technology Select 30 – один из крупнейших индексов на компании технологического сектора.[50]

Рассмотрим основные продукты, которые предлагает «БКС Премьер» и оценим их особенности.

«БКС Страхование жизни» работает на страховом рынке с конца 2018 года, за это время компания поднялась на 19 место по собранным премиям среди страховщиков жизни, страховые взносы за 2 квартал составили 0,6 млрд. рублей. Большой опыт ТОП–менеджмента в сфере страхования, позитивная репутация, как руководства, так и финансовой группы оказали положительное влияние на уровень оценки. [35]

Все продукты инвестиционного страхования СК «БКС Страхование жизни» включают в себя механизм 100% защиты капитала. Это означает, что клиенты не потеряют ни одной копейки вложенных средств, как бы сильно ни упал рынок. [34]

Один из самых популярных видов инвестиционного страхования в линейке СК «БКС Страхование жизни» – купонные продукты, включающие в себя «эффект памяти». Этот механизм позволяет получить дополнительный инвестиционный доход, невыплаченный ранее при условии возвраще-

ния стоимостей базовых активов к заданным параметрам в течение более поздних периодов наблюдения.

В рамках реализации продуктовой стратегии в 2019 году СК «БКС Страхование жизни» выпустила широкую линейку продуктов инвестиционного страхования. Клиентам и партнерам компании доступны купонные стратегии, продукты с участием и отдельная линейка «умных» индексов, созданная совместно с иностранными партнерами – американским инвестиционным банком Citi и французским инвестиционным домом Natixis.

Инвестирование происходит в индекс (а не в отдельные акции), который содержит в себе 6 диверсифицированных фондов, веса которых ежеквартально изменяются в зависимости от поведения рынка. В момент входа в стратегию фиксируется начальное значение индекса, а далее производится ежегодная выплата дохода в зависимости от роста индекса. [35]

Важным преимуществом продукта является то, что выплата инвестиционного дохода происходит 5 раз за срок действия договора, при этом главное условие выплаты – значение индекса на дату наблюдения не должно быть ниже начального значения. [34]

График динамики индекса S&P500 и Natixis представлен на рисунке 17:

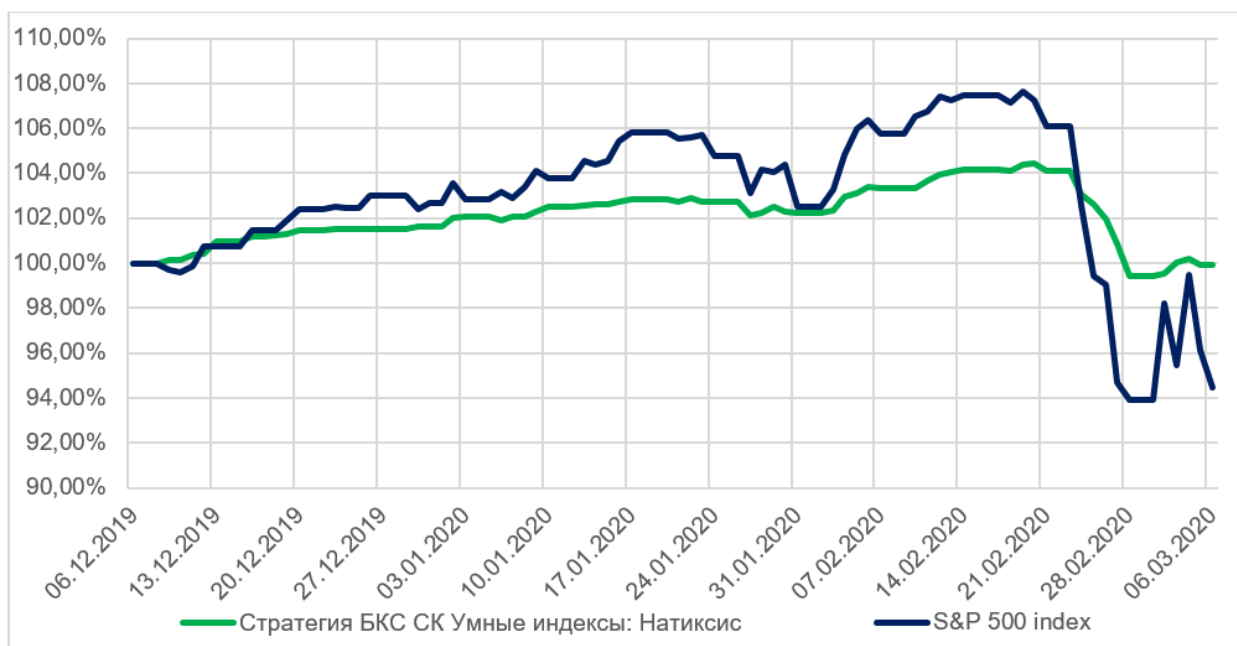


Рисунок 17 – График динамики индекса S&P500 и Natixis [35]

Изменение индекса S&P500 от максимума 19.02.2020 до 06.03.2020 составило –12,22%. Падение Natixis в тех условиях составило 4,3%.

Максимальная промежуточная доходность по продукту «Умные индексы: Natixis» на 20.02.2020 составляла более 20,4% годовых.

Сложившаяся рыночная ситуация падения ключевых индексов S&P, NASDAQ и ММВБ позволяет инвестировать на меньших значениях базовых активов, увеличивая вероятность получения и размер инвестиционного дохода в будущем. [35]

Страховая компания «БКС Страхование жизни» выпустила на рынок новый продукт накопительного страхования жизни – «Фонд здоровья».

Благодаря продукту «Фонд здоровья» клиенты могут контролировать состояние своего здоровья и регулярно проходить качественную диагностику в выбранной клинике. При выявлении критического заболевания клиент будет обеспечен своевременным лечением в лучших российских и зарубежных клиниках. [36]

Также продукт предусматривает 100% возврат вложенных взносов по окончании срока страхования и покрытие всех расходов на оплату транспортных, медицинских и сопутствующих услуг при лечении в РФ или за рубежом на сумму до 80 млн. рублей в год, даже в условиях изоляции и закрытых границ. [34]

«Достижение финансовых и материальных целей клиента и регулярная забота о его здоровье – вот приоритетные задачи нашей компании. Ситуация с COVID–19 повлияла на общее ухудшение здоровья и финансового положения населения. Поэтому мы разработали новый продукт для наших клиентов, который включает в себя качественную диагностику, лечение в лучших российских и зарубежных клиниках, организованное международным провайдером, и формирование гарантированных накоплений», – прокомментировал генеральный директор СК «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов.[36]

ПАО СК «Росгосстрах» – флагман отечественного рынка страхования. ООО СК «Росгосстрах Жизнь» – дочерняя компания ПАО СК «Росгосстрах», входящая в группу банка «Открытие», акционером которого является Банк России. Создана в 2019 году на базе приобретенной страховой компании. Специализируется на инвестиционно–накопительных продуктах страхования жизни, которые реализует через агентскую сеть и банки–партнеры. [46]

Рассмотрим имеющиеся продукты ИСЖ и НСЖ, которые предлагает на сегодняшний день эта компания своим клиентам.

С 1 октября 2020 года «Росгосстрах» и «Росгосстрах Жизнь» обновили свою линейку продуктов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Изменения коснулись как классических стратегий, так и купонных продуктов. Теперь клиенты могут инвестировать в ИСЖ со стратегиями «Здравоохранение» и «Глобальная безопасность». Кроме того, клиентам доступна программа с гарантированной доходностью.

Стратегия классического ИСЖ «Здравоохранение» в рамках программы «Драйвер Стандарт» позволит сохранить денежные средства и при этом получить доход от роста мировых компаний в сфере здравоохранения. Индекс стратегии включает в себя 30 компаний индустрии здравоохранения и охватывает широкий спектр профилей бизнеса: от производителей лекарств и дистрибуции медицинских товаров до производителей медицинского оборудования. [47]

Потенциальный доход по классической стратегии «Глобальная безопасность» также не ограничен условиями договора. В состав стратегии входят компании, связанные с всесторонним обеспечением безопасности, от технологий обеспечения физической безопасности, до финансовой защиты и кибербезопасности. Основные активы – акции данного продукта продемонстрированы на рисунке 18:

Инвестиционная стратегия Глобальная безопасность



COMMERZBANK GLOBAL SECURITY 9% RC USD INDEX (CBKISEC9 Index)

- ✓ В корзину включены по 10 наименее волатильных акций из каждой из трех групп суб-отраслей.
- ✓ 1 группа: авиация, космические технологии, оборона, медицинское оборудование, оборудование для исследований в области биотехнологии, сбор и переработка отходов, авто: комплектующие и технологии.
- ✓ 2 группа: страхование имущества, охранные системы и системы оповещения.
- ✓ 3 группа: программное обеспечение, коммуникационное оборудование, обработка данных.

#	Название компании
1	Amadeus IT Group SA
2	Tryg A/S
3	Smith & Nephew PLC
4	Singapore Technologies Engineering Ltd
5	Admiral Group PLC
6	Suncorp Group Ltd
7	Republic Services Inc
8	Fiserv Inc
9	Waste Management Inc
10	Abbott Laboratories
11	Travelers Cos Inc/The
12	Danaher Corp
13	WR Berkley Corp
14	Medtronic PLC
15	Automatic Data Processing Inc

#	Название компании
16	Fidelity National Information Services I
17	CDK Global Inc
18	Paychex Inc
19	Motorola Solutions Inc
20	Citrix Systems Inc
21	Chubb Ltd
22	Markel Corp
23	Jack Henry & Associates Inc
24	Intact Financial Corp
25	CAE Inc
26	RSA Insurance Group PLC
27	Computershare Ltd
28	BAE Systems PLC
29	QBE Insurance Group Ltd
30	Fidelity National Information Services I

Рисунок 18 – Активы стратегии «Глобальная безопасность»

Завершает обновленную линейку ИСЖ программа с гарантированным доходом «Драйвер Гарантия Премиум». Теперь ее можно оформить на 5 лет в рублях. Стратегия подойдет клиентам, которые не хотят рисковать, но при этом ищут более эффективные инструменты для инвестирования.

Особенности представлены на рисунке 19:

Инвестиционная стратегия Драйвер гарантия премиум



В стратегии **Драйвер гарантия премиум** в качестве инвестиции используются облигации. Доход от облигаций может быть получен благодаря купону. Купон фиксируется для бумаги на весь срок ее действия, очередность выплаты купона также.

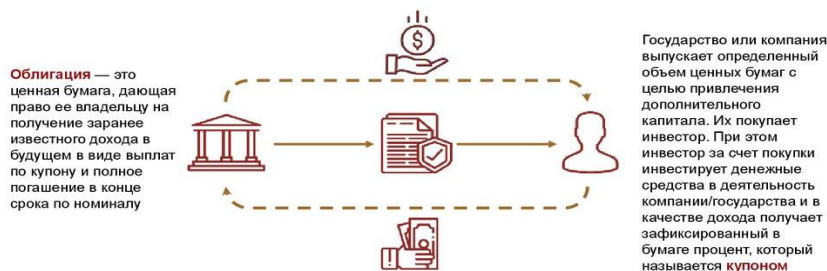


Рисунок 19 – Особенности стратегии «Драйвер Гарантия Премиум»

В линейке программ накопительного страхования данной компании является популярный продукт «Сбережение Престиж».

Программа ориентирована на клиентов с различными уровнями дохода, заинтересованных в сохранении своих сбережений, что особенно актуально в период кризиса, и желающих обеспечить себе финансовую защиту от различных непредвиденных обстоятельств. Это значит, что страховая компания выплатит оговоренную в контракте сумму на лечение.

Условия программы представлены на рисунке 20:

Страхователь	Возраст от 18 лет на дату заключения Договора до 70 лет на дату его окончания
Застрахованный	Возраст от 18 лет до 75 лет года на дату заключения Договора и не более 80 лет на дату его окончания
Срок программы	5,6,7 ... 38,39,40
Страховые суммы	Гибкие по всем рискам, Но есть некоторые ограничения
Периодичность оплаты	Единоновременно, год, полгода, квартал, месяц

Рисунок 20 – Условия программы «Сбережения» Престиж

Еще одним преимуществом является то, что сумма страхования по травме возобновляется ежегодно. Это значит, что если в период действия договора такая неприятность случилась с вами не единожды - вы все равно получите причитающиеся вам выплаты, а на конечную сумму это опять-таки не повлияет (см. рис. 21).

«Сбережение» Престиж

Основные риски



Дожитие Застрахованного

Страховая сумма	По соглашению между Страхователем и Страховщиком
Страховая выплата	100% страховой суммы + дополнительный инвестиционный доход

Смерть Застрахованного

Страховая сумма	Равна сумме уплаченных страховых взносов по основным условиям на дату наступления страхового события
Страховая выплата	100% страховой суммы + дополнительный инвестиционный доход

Рисунок 21 – Основные риски программы «Сбережение» Престиж

Клиент имеет возможность выбора дополнительного риска «Телесные повреждения Застрахованного» или «Тяжелые телесные повреждения Застрахованного» (см. рис. 22).

	Телесные повреждения	Тяжелые телесные повреждения
Страховая сумма	Не более 1 млн. ₽	Не более 2,5 млн. ₽
	Не должна превышать: • 2-х кратного размера СС по риску «Дожитие Застрахованного»	
Страховая выплата	• % от СС по таблице страховых выплат • Размер выплат за год не более СС по риску • Ежегодно возобновляемая СС при уплате взносов • Риск действует с 7ого дня (франшиза)	

Рисунок 22 – Дополнительные риски программы «Сбережение» Престиж

Таким образом, в данном разделе были рассмотрены разнообразные продукты, как инвестиционного страхования жизни, так и накопительного, которые имеют в себе определенные специфику и особенность. Применение и пользование такими продуктами должно зависеть от условий деятельности клиентов и от четкого представления самого клиента о том или ином страховом продукте, ведь продажа одних финансовых продуктов под видом других – это проблема, с которой сталкивается почти каждый десятый клиент банков.

2.3. Сравнительный анализ инвестиционного и накопительного страхования жизни

Инвестиционное или накопительное страхование жизни (ИСЖ или НСЖ) – это относительно новые продукты на рынке инвестиционных предложений, которые позиционируются как достойная альтернатива обычным банковским депозитам, поскольку могут приносить больший доход. В чем же значительные преимущества одного продукта относительно другого? Какой из них более эффективный и менее затратный?

Осуществим сравнительную характеристику двух продуктов и выявим как положительные стороны, так и отрицательные.

Как уже говорилось ранее, НСЖ включает в себя две составляющие: защитную и накопительную. Продукт устроен таким образом, что взносы можно уплачивать в рассрочку (например, ежегодно), накапливая на важную финансовую цель. При этом уже с первого взноса в случае критических событий с жизнью и здоровьем человеку (или тому, кого он определит наследником по полису) будет оперативно сделана страховая выплата как вся сумма, которую он хотел скопить. [32]

ИСЖ является инвестиционным инструментом, с помощью которого обладатель полиса вкладывает средства в ценные бумаги. Таким образом, страхователь становится участником фондового рынка. В отличие от самостоятельной покупки акций или облигаций, оформление соответствующего полиса автоматически означает защиту от риска потерь: даже в случае неудачного вложения первоначальный капитал возвращается клиенту в 100-процентном размере.

ИСЖ и НСЖ являются продуктами страховых компаний, а банки в такой ситуации выступают посредниками, получающими хорошую комиссию за привлечение вкладов от клиентов. [20, с. 259]

У обоих страховых инструментов есть свои плюсы. Среди них можно выделить следующие:

- простота оформления ИСЖ и НСЖ в отделениях страховых компаний или кредитных организаций: для этого достаточно документа, подтверждающего личность.

- лицо, оформившее инвестиционное или накопительное страхование на срок от 5 лет, имеет право на социальный налоговый вычет. Он позволяет вернуть 13% от уплаченных взносов (но не более 15 600 рублей) за счет уплаченного за год НДФЛ.

Страхование должно быть оформлено на 5 лет и более. Иногда клиентам предлагают оформить полисы сроком на 3 года и короче — по ним

налоговый вычет не предоставляется. Вычет предоставляется от взносов не более 120 000 рублей в год.

Так, например, Геннадий в 2018 году оформил полис НСЖ сроком на 15 лет с ежегодным страховым взносом 100 000 рублей. В 2019 году Геннадий оформит документы для налогового вычета и получит $13\% \times 100\,000 = 13\,000$ рублей налогового вычета.

Если размер страхового взноса будет 150 000 рублей в год, то сумма вычета составит $13\% \times 120\,000$ (максимум по закону) = 15 600 Р.

– ориентация преимущественно на низкорисковые инструменты страховой компании при подготовке инвестиционной стратегии. В связи с этим, как правило, инвестиционная доходность низкая, но надежная. (ИСЖ и НСЖ более рискованны, чем вклады, но более стабильны, чем, например, ПИФы или доверительное управление);

– страховой полис, в отличие от вклада, не считается имуществом – его нельзя арестовать, взыскать или разделить при разводе. При наступлении спорной ситуации появляется возможность сохранить денежные средства.

– получателем выплат, как при страховом случае, так и по окончании срока действия, можно назначить любое третье лицо. [40]

Но, несмотря на все плюсы, следует учесть и имеющиеся недостатки данных продуктов:

– операции со средствами, вносимыми по договору ИСЖ или НСЖ, почти всегда ограничены, т.е. вывести взносы или их часть досрочно, как правило, нельзя. В крайнем случае, осуществить такую операцию можно, но с уплатой неустойки;

– если доход от инвестиций превышает ключевую ставку ЦБ, то следует уплатить НДФЛ в размере 13%. Налоговым агентом здесь выступает страховая компания. Однако часть этого налога можно вернуть при оформлении социального вычета;

– практически всегда существует вероятность того, что доходность от ИСЖ или НСЖ может быть нулевой. В данной ситуации на сумму компенсации это не повлияет – застрахованное лицо получит ее в любом случае;

– страховые случаи часто ограничены: в некоторых полисах включается только смерть застрахованного лица. При расширении списка случаев страховая компания может потребовать более крупные взносы или уменьшение срока. Эти ограничения также могут коснуться лиц, вписанных в полис, находящиеся в родстве с застрахованным или назначенные им как выгодоприобретатели. [41]

Принципиальная степень различия между этими двумя продуктами представлена в таблице 3:

Таблица 3 – Отличительные черты ИСЖ и НСЖ [41]

Критерии	Накопительное страхование жизни	Инвестиционное страхование жизни
Инвестиционный риск	Полностью несет страховщик (страховая компания)	Полностью несет страхователь (клиент страховой компании)
Размещение резервов	Направления инвестиций выбирает страховщик	Направления инвестиций выбирает страхователь
Размер страховой выплаты	Гарантированная договором страховая сумма (возможны бонусы)	Накопленная стоимость паев (юнитов). На случай смерти могут устанавливать гарантированную страховую сумму и выплачивают большую: гарантированную или накопленную
Прозрачность определения доходности договора	Страхователю неизвестно, какой долей прибыли с ним делится страховщик	Страхователь заранее знает, что доходность договора будет определяться только ценой приобретенных паев (units)

Оба финансовых инструмента рассчитаны на размещение крупных сумм. Однако в ИСЖ денежные средства вносятся единовременно, а в НСЖ – постепенно. Потому здесь прослеживается разрозненность двух видов страхования по целям.

Критерии оценки НСЖ и ИСЖ представлены в таблице 4:

Таблица 4 – Критерии оценки НСЖ и ИСЖ по приоритетам [41]

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

ИСЖ, как правило, подходит тем, кто хочет отложить крупную сумму на относительно небольшой срок. Размещенную на определенных условиях сумму страхователь получает в полном объеме в конце срока действия договора или при страховом случае.

Полис НСЖ удобен, если физическое лицо имеет в приоритете цель – регулярно откладывать небольшие суммы с расчетом на перспективу. Такой полис оформляется на долгий срок и предусматривает регулярное пополнение. Сумма компенсации в итоге получается достаточно крупной, что важно и при наступлении страхового случая. За счет инвестиций можно получить достаточно крупный доход. [38]

Если в приоритете существует необходимость накопить определенную сумму за срок менее 5 лет и получить при этом существенный доход, то для таких задач подойдут банковские депозиты или ИСЖ.

Рассмотрим на примере, что выбрать между НСЖ, депозитом или обычным страхованием жизни.

Клиент хочет накопить 1 млн. рублей. Он может копить на депозите или с помощью НСЖ. Если он будет жив и здоров, то депозит подойдет. Если он умрет, то разница будет заметной.

При депозите наследники получают только ту сумму, которую клиент фактически накопил при жизни. Причем получают не сразу, а только после

вступления в наследство — минимум через 6 месяцев. Сумму разделят между всеми наследниками.

При НСЖ в приведенном примере наследники получают весь миллион рублей гораздо быстрее — в среднем за 2 недели. Деньги получают те люди, кто был указан в договоре как выгодоприобретатель.

В целом, НСЖ показывает себя как более стабильный инструмент, чем ИСЖ. Причина в том, что в данном продукте, как правило, взносы меньше, и, следовательно, на инвестиции идет менее крупная сумма. Однако доходность при этом становится ниже, что делает накопительное страхование невыгодным для тех, кому важен именно этот показатель. [40]

Если структурировать в итоговую целостную схему, обобщающую особенности этих двух продуктов, то можно представить это в виде табл. 5:

Таблица 5 – Итоговая сравнительная таблица ИСЖ и НСЖ [40]

Сравнение инвестиционного и накопительного страхования жизни	
НСЖ	ИСЖ
1) Покрывает основные риски (тяжелая болезнь, инвалидность, смерть)	1) Покрывает основные риски (тяжелая болезнь, инвалидность, смерть)
2) Оформляется на длительный срок – от 5 лет	2) Оформляется на длительный срок от 5- до 7 лет
3) Доходность сопоставима с банковским вкладом	3) Доходность может быть выше, чем у банковского вклада
4) Страховые взносы уплачиваются регулярно в течение срока	4) Страховые взносы уплачиваются единовременно при заключении договора
5) Сумма компенсации равна сумме взносов за весь срок (включая неуплаченные)	5) Сумма компенсации равна сумме уплаченного взноса
6) Компенсация выплачивается в конце срока или при наступлении страхового случая	6) Компенсация выплачивается в конце срока или при наступлении страхового случая
7) Можно получить налоговый вычет	7) Можно получить налоговый вычет

При оформлении инвестиционного и накопительного страхования клиенты часто сталкиваются с определенными проблемами:

1) доходность этих финансовых инструментов не является гарантированной. Даже несмотря на то, что страховщики вкладывают деньги преимущественно в консервативные инструменты, риск потерь все еще велик. Если инвестиции окажутся убыточными, то клиент получит только упла-

ченные взносы. Кроме того, вложения в рамках ИСЖ и НСЖ не застрахованы государством;

2) клиент не имеет возможности влиять на действия страховой компании. Помимо добровольного выбора стратегии, которой будет придерживаться страховщик из предложенных вариантов, страхователь не сможет проследить, куда именно вкладываются уплаченные взносы, или попросить изменить стратегию при неблагоприятной экономической ситуации в той или иной отрасли;

3) не всегда имеется возможность доказать наступление страхового случая. Страховая компания иногда может отказать в выплате компенсации, если посчитает основания для их осуществления недостаточными. В таком случае страхователю действия страховой организации придется обжаловать в суде;

4) регулярность оплаты взносов. Данный нюанс касается продуктов НСЖ, которые требуют регулярной уплаты. Если клиент пропустит даже один платеж, то страховщик может потребовать досрочного расторжения договора и начисления неустойки. Иногда условия полиса могут предусматривать отсрочку взноса, но, как правило, это предоставляться ограниченное количество раз и только по уважительной причине (например, при потере работы);

5) банки иногда предлагают клиентам инвестиционное и накопительное страхование под видом вкладов. Они пользуются небольшой популярностью этих продуктов у населения и не упоминают о возможных рисках. О том, что клиент оформил страховку вместо вклада, клиент зачастую узнает только в последний момент. [40]

В 2021 году таких случаев стало заметно меньше, благодаря нововведениям со стороны Банка России. 1 апреля 2021 года вступило в силу указание, по которому страховщики и их агенты при продаже полисов страхования обязаны предупреждать клиентов об основных рисках этих продуктов. Продавцы должны сообщать клиентам о порядке расчета инвестиционного

дохода, об отсутствии гарантий его получения, о порядке возврата денег при досрочном расторжении договоров страхования. [3]

НСЖ, несмотря на то, что отвечает целям накопления капитала, отдает заметно больший приоритет защите (как правило, своей семьи). Инвестор знает, что если с ним что-то случится, то семья гарантированно в этот момент получит больше, чем он вложил.

Инвестиционное страхование – это в некотором смысле инвестирование «для себя». Инвестор исходит из того, что в запасе у него имеется достаточно большое количество времени, и рассчитывает на более высокий доход, нежели доход, который он получит в рамках накопительного страхования без наступления страхового случая. То есть, здесь приоритет отдается не защите, а приумножению капитала. Наследники (выгодоприобретатели) инвестора получают находящуюся на счете сумму плюс 1%. Поскольку эта сумма определяется результатом инвестиций, то она может быть как меньше, так и больше внесенных средств. Но в большинстве случаев на длинных сроках результат почти всегда будет положительным.

Однако главным минусом программ НСЖ и ИСЖ являются очень высокие комиссии: часть из них инвестор вынужден уплатить продавцу-посреднику, часть – самой страховой компании. Причем в первом случае комиссия может составить около 15–17% от средств застрахованного лица. Поэтому имеет смысл разделить два случая: страхование и инвестиции. В первом случае оптимальным будет рисковое страхование, во втором – инвестиции через российского или зарубежного брокера. [41]

Таким образом, ИСЖ и НСЖ заслуживают внимания как альтернативный способ размещения свободных средств. Главное при этом – выбрать надежного страховщика, внимательно изучить договор и использовать страхование вместе с другими видами инвестиций.

3. Перспективы развития инвестиционного и накопительного страхования жизни в Российской Федерации

Как уже ранее говорилось, за предыдущие годы показатели страхового рынка менялись разнонаправленно. Уже в 2019 г. сменился тренд развития российского рынка страхования жизни. Страховые взносы (без учета страхования жизни заемщиков) сократились впервые за последние десять лет (на 19,2%, до 317,5 млрд. руб.). В предыдущие три года рынок показывал высокие темпы прироста взносов, в первую очередь за счет роста популярности продуктов инвестиционного страхования жизни. [43]

Кроме того, несмотря на рост убыточности по основной деятельности, страховщикам удалось увеличить прибыль за счет улучшения результатов от инвестиционной деятельности на фоне благоприятной динамики российских финансовых рынков.

Среди факторов, оказавших ключевое влияние на изменение динамики рынка, выделяются следующие:

- рост информированности потребителей об особенностях продуктов страхования жизни и снижение мисселинга.

С 1 апреля 2019 года вступило в силу указание Банка России № 5055 «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и по ряду осуществлению добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователей в инвестиционном доходе страховщика», в соответствии с которым страховщики жизни обязаны раскрывать клиентам детальную информацию по продуктам страхования жизни. [3]

Например, перечисляются активы, от стоимости (динамики стоимости) которых зависят размер дохода выгодоприобретателя, порядок расчета и выплаты гарантированного и инвестиционного дохода, порядок расчета выкупной суммы и ее размер в случае досрочного расторжения договора и прочее. Также продавцы обязаны информировать клиентов о том, что по-

лучение инвестиционного дохода не гарантировано, а сами инвестиции не застрахованы. Обязанность соблюдения этих требований распространяется и на посредников страховых компаний – почти 100% премий по страхованию жизни (кроме страхования жизни заемщиков) получено при участии посредников. [30]

- возможная неудовлетворенность клиентов полученными доходами по ранее заключенным договорам, срок действия которых истек. Невысокая доходность не способствовала перезаключению договоров на новый срок – количество заключенных договоров страхования жизни (кроме страхования жизни заемщиков) в 2020 г. сократилось на 7,4%

- общее снижение процентных ставок. В большинстве случаев структурированием продуктов ИСЖ занимаются банки. Высокая ставка привлечения средств банком позволяла предлагать клиентам структурные продукты с высоким коэффициентом участия в движении базового актива. Снижение ставок фондирования банков сокращает привлекательность доступных стратегий.

Если же говорить в целом о тенденциях развития НСЖ, то можно увидеть следующую картину. В 2020 году рост накопительного страхования жизни (НСЖ) отмечался как по всей России в целом, так и в отдельных регионах – объем взносов по НСЖ увеличился на 25%, до 136,9 млрд. рублей. Повышение спроса на программы накопительного страхования жизни обусловлено большой работой по повышению финансовой грамотности россиян, которую проделало государство в предыдущие годы. Благодаря этой работе люди начали больше думать о накоплениях на будущее, в том числе на прибавку к пенсии или образование ребенка, а также как сохранить эти накопления даже в сложных жизненных ситуациях. Накопительное страхование жизни прекрасно отвечает этим потребностям, ведь оно помогает клиенту достигнуть своей финансовой цели, несмотря на непредвиденные обстоятельства.

В 2021 году в России ожидается сохранение текущих тенденций (стремление позаботиться о кормильце с помощью программы с широким перечнем рисков, накопить на будущее детей) и повышение интереса к пенсионным программам. Являясь гибким и доступным инструментом, накопительное страхование жизни прекрасно подходит для граждан как способ обеспечить не только достойное будущее, но и стабильное настоящее. Это позволяет говорить о росте спроса на НСЖ не только в 2021 году, но и ближайшие десятилетия. [44]

Но, несмотря на стабильное развитие инвестиционного и накопительного страхования жизни за последние годы, существует также ряд факторов, которые создают препятствия для дальнейшего ускорения данного развития, а именно:

- сохраняющаяся макроэкономическая нестабильность, прежде всего высокая инфляция и отрицательные реальные процентные ставки в сочетании с отсутствием значимых налоговых льгот для физических и юридических лиц, которая серьезно усложняет работу по продвижению долгосрочного страхования жизни в России;
- недоверие со стороны потенциальных страхователей к индустрии финансовых услуг в целом и к институту страхования в частности;
- отсутствие большого набора надежных долгосрочных инвестиционных инструментов для вложения средств страховых резервов;
- негативная ситуация на кадровом рынке, связанная с нехваткой специалистов, обладающих достаточными знаниями и навыками, позволяющими развивать страховой бизнес;
- недостаточная правовая обеспеченность рынка инвестиционного и накопительного страхования жизни;
- отсутствие необходимой статистической информации, как со стороны государства, так и наработанной страховым сообществом; [12, с. 139]

– нестабильность рынка акций, которая может привести к сокращению дохода от инвестиционных вложений. В результате отрицательно возникшая ситуация на рынке акций вызывает сокращение прибыли страховой компании.

В связи с вышеперечисленными барьерами, как в инвестиционном страховании жизни, так и в накопительном страховании жизни возникает потребность в создании стратегии развития рынка.

При этом направления стратегии развития страхования жизни можно представить следующим образом:

- стимулирование использования страхования жизни широким кругом физических и юридических лиц;
- формирование эффективной инфраструктуры рынка страхования жизни;
- реформирование контроля и надзора за страхованием жизни, защита пользователей страховых услуг;
- стимулирование развития страхования жизни, которое предполагает применение налогового стимулирования участников страховых отношений страхователей, страховых компаний и посредников.[4, с. 36]

Анализируя мировую практику инвестиционного страхования жизни, можно сделать вывод, что Россия достаточно сильно отстает в данном секторе. Многие экономисты возражают, что, учитывая срок реализации НСЖ и ИСЖ российскими компаниями, текущую динамику уже можно назвать впечатляющей, однако реальный скачок в показателях наступит вместе с массовым распространением среди потенциальных и имеющих страхование информации о подобной альтернативе, а также полноценным введением в сознание россиян необходимости страхования жизни как такового. Но ситуация в целом является не столь негативной, как может показаться на первый взгляд. [39]

Дальнейшее развитие долгосрочного страхования жизни в России во многом будет зависеть от работы страховщиков по наполнению про-

грамм накопительного и инвестиционного страхования жизни. В условиях активного продвижения на рынок продуктов-субститутов – паев паевых инвестиционных фондов, индивидуальных инвестиционных счетов, доверительного управления и других – для привлечения клиентов продукты накопительного и инвестиционного страхования жизни должны обладать соответствующими преимуществами. На фоне снижения взносов страховщики модифицируют продукты по инвестиционному страхованию жизни – растет предложение полисов, предполагающих купонные выплаты на ежеквартальной, полугодовой или годовой основе, а также дополняют полисы накопительного страхования жизни НСЖ и ИСЖ различными опциями (например, при диагностировании критических заболеваний, а также возможностью использования телемедицины). Вместе с тем снижение ставок по депозитам и выход частных инвесторов на рынок альтернативных инвестиций повышают возможности страховых компаний по привлечению новых клиентов в сегмент страхования жизни. [43]

Подводя итог, нельзя не отметить, что рынок инвестиционного и накопительного страхования жизни имеет высокий потенциал для дальнейшего развития в России. Однако перечень проблем, который тормозит качественное и количественное развитие рынка, необходимо решать в обязательном порядке.

Заключение

В большинстве развитых стран на сегодняшний день страхование жизни является неотъемлемой частью финансовой экономической системы. Под уровнем развития национального рынка страхования подразумевает уровень развития общества, эффективность проведения экономических программ предполагающих изменение экономических отношений в обществе, изменение роли государства, которое призвано обеспечить, в случае необходимости, надлежащую социальную защиту граждан. Но неверно было бы предполагать о том, что страховой рынок направлен лишь на минимизацию рисков, связанных с деятельностью экономики страны в целом. Страховой рынок существенно облегчает процессы принятия оптимальных решений экономическими субъектами и повышает их деятельность эффективность их деятельности, позволяет аккумулировать и капитализировать финансовые резервы и фонды сбережения.

Таким образом, рынок страхования является одним из важнейших факторов обеспечения экономического роста и повышения инвестиционного климата внутри страны.

В течение последних нескольких лет страхование жизни активно развивается и занимает лидирующие позиции на страховом рынке Российской Федерации.

Одним из факторов такого роста является реализация и внедрение в эту отрасль два интегрированных относительно новых банковских продуктах, такие как ИСЖ и НСЖ. Что это такое? ИСЖ и НСЖ – это комбинация традиционного метода страхования, который предполагает защиту от потенциальных рисков, а также возможность получения негарантированного дополнительного дохода, размер которого зависит от выбранной программы.

При обычном страховании заключается договор и уплачивается небольшой взнос, а если наступает страховой случай, то страхователь получа-

ет компенсацию в достаточно большом объеме. В случае не наступления случая, денежные средства достаются страховой компании. Принципиальное отличие ИСЖ и НСЖ от обычного страхования заключается в том, что после окончания действия договора денежные средства, заранее внесенные, возвращаются страхователю, причём, в некоторых случаях, с процентами.

В данной дипломной работе мы выполнили поставленную перед нами цель, а именно раскрыли и проанализировали два вида услуг страхования жизни, которые сформировались относительно недавно, но уже вошли в доверие большинством участников страховых отношений и обрели популярность, как за рубежом, так и в нашей стране.

Для достижения данной цели нами были решены следующие задачи: изучение основ страхования жизни, анализ особенностей ИСЖ и НСЖ, рассмотрение состояния рынка страхования жизни за последние годы и определение дальнейших перспектив развития НСЖ и ИСЖ.

Список используемых источников

1. О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 23.06.2016 № 194-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Собрание законодательства РФ. - 29.01.1996. - № 5.
3. Указание Банка России от 11.01.2019 № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренды, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.03.2019 № 54108)
3. Адамчук Н.Г. Экономические основы страхования жизни // Страховое дело. – 2018. - №10. - С.33-45;
4. Андреева Э.А. Основные проблемы страхования жизни в России // Страховое дело. - 2020. - №7. – С.31-37;
5. Брусникин, Р. М. Теория страхования : учебно-методическое пособие / Р. М. Брусникин. – Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2019. –С. 51-53. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/144594>
6. Боряева, Т. Ф. Страхование : учебное пособие / Т. Ф. Боряева, О. А. Тагирова, А. В. Носов. – Пенза: ПГАУ, 2018. – С. 159-163 – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com>.
7. Гинзбург, А.И. Страхование. 2-е изд. / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2019. – С. 208-210

8. Годин, А. М. Страхование / Годин А.М., Фрумина С.В., - 3-е изд. - Москва :Дашков и К, 2018. – С. 256-260 - URL: <https://znanium.com/catalog>
9. Ермасов, С.В. Страхование: учеб. пособие. / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – С. 462-490
10. Ермасов, С.В. Страхование: учебник / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД Юрайт, 2021. – С. 703-704
11. Козлова, О. Н. Страхование : учебно-методическое пособие / О. Н. Козлова. – Кемерово : КемГУ, 2018. – С. 67-69
12. Логачева А.В. Барьеры, препятствующие развитию инвестиционного страхования жизни / А.В. Логачева // Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. – 2018.- № 1. – С. 137-140.
13. Максимова, С. Ю., Оруджева, Л. Ш., Страхование : учебно-методическое пособие, Э. Б. Мурзагельдиева, А. Ш. Ханчадарова. – Махачкала : ДагГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2020. – С. 103-107 – URL: <https://e.lanbook>.
14. Мелешко А.В. Оценка уровня развития инвестиционного страхования жизни в Российской Федерации [Текст] / А.В. Мелешко // Бенефициар. – 2018.- № 10. – С. 188-191.
15. Никулина, Н. Н. Страхование : учебно-методическое пособие / составители [и др.]. – Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2019. – С. 49-54 – URL: <https://e.lanbook.com/book/144938>
16. Орланюк-Малицкая Л. А., Янова. С. Ю. Страхование. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата. – М. : ИД Юрайт, 2019. – С. 575-580
17. Павлюченко, В. Г. Социальное страхование : учебник для бакалавров / В. Г. Павлюченко, предисл. А. С. Матвеева. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – С. 478-480 – URL: <https://znanium.com/catalog/prod>

18. Подобай, Н. В. Страхование в экономике : методические указания / Н. В. Подобай. – Брянск : Брянский ГАУ, 2019. – С. 134-136 – URL: <https://e.lanbook.com/book/133123>
19. Попова, Л. В. Страхование : учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, С. Ю. Шалдохина. – 2-е изд. – Волгоград : Волгоградский ГАУ, 2018. – С. 96-100 – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/112379>
20. 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. – 2018.- № 1. – С. 257-260.
21. Сердюков, В.А. Страхование: учеб. пособие / В.А. Сердюков. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2020. – С. 368-370
22. Сплетуков, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетуков, Е.Ф. Дюжиков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – С. 357-360 – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1221177>
23. Федорова, Т.А. Основы страховой деятельности: учебник / под ред. Т.А. Федоровой. – М.: БЕК, 2020. – С. 768-774
24. Федорова, Т.А. Страхование: учебник / под ред. Т.А. Федоровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2020. – С. 375-380
25. Федорова, Т.Ф. Страхование / под ред. Т.Ф. Федоровой, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2019. – С. 251-256
26. Фролкина В.П. Перспективы развития инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке [Текст] / В.П. Фролкина // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2018.- № 17. – С. 173-177.
27. Чумакова М.К. Обоснование модели инвестиционного страхования жизни в РФ [Текст] / М.К. Чумакова // Территория науки. – 2019.- № 6. – С. 185-191.

28. Шихов, А.К. Страхование: учеб. пособие. / А.К. Шихов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – С. 210-215.

Интернет-ресурсы

29. Аксютин, С.В. Курс лекций по страхованию. Отраслевое страхование. – 2018. URL: <https://cdo.vstu.edu.ru/course/view.php?id=91> (дата обращения: 20.03.2021).

30 Анализ страхового рынка России 2020 [Электронный ресурс] 2020- URL: <https://calmins.com/analiz-strahovogo-rynka-rossii-2020-itogi-1-polugodiya> (дата обращения: 01.05.2021).

31. Анесянц, С.А. Карапетян, Ж. Н. Накопительное страхование в жизни России: особенности и перспективы [Электронный ресурс] 2020. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nakopitelnoe-strahovanie-zhizni-v-rossii-osobennosti-i-perspektivy/viewer> (дата обращения: 23.01.2021).

32. Афанасьева Ю. С. Инвестиционное (накопительное) страхование жизни: что это такое и как на нем заработать. ГК "ФИНАМ" [Электронный ресурс] 2019 - URL: <https://www.finam.ru/education/likbez/investicionnoe-nakopitelnoe-strahovanie-zhizni-cto-eto-takoe-i-kak-na-nem-zarabotat-20190605-125933/> (дата обращения: 09.02.2021).

33. Белова Н. А. Накопительный полис vs инвестиционный полис [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id> (дата обращения: 10.02.2021).

34. БКС страхование жизни [Электронный ресурс] – URL: <https://bcslife.ru/> (дата обращения: 18.04.2021).

35. «БКС Страхование жизни»: Что происходит с продуктами инвестиционного страхования в условиях падения основных рынков и распространения коронавируса» [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 18.04.2021).

36. «БКС Страхование жизни» запустила новый продукт НСЖ. Новостной финансовый блог [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://bcscapital.ru/news> (дата обращения: 18.04.2021).

37. «В Сбербанк Онлайн можно оформить полисы страхования жизни» [Электронный ресурс] 2021. – URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all (дата обращения: 10.04.2021).

38. В чем смысл накопительного и инвестиционного страхования жизни. Журнал о финансовых рынках «Financial one» [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://fomag.ru/news/v-chem-smysl-nakopitelnogo-i-investitsion> (дата обращения: 30.03.2021).

39. Гордя, Д. В. Клеткина, Е. С. Перспективы развития инвестиционного страхования в жизни Российской Федерации [Электронный ресурс] 2018. - URL: <https://www.researchgate.net/publication/331968006> (дата обращения: 17.04.2021).

40. Инвестиционное и накопительное страхование жизни — как они устроены - [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://vsezaimyonline.ru> (дата обращения: 20.04.2021).

41. ИСЖ и НСЖ: сходства и различия. Финансовый блог «InvestProfit» - [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://investprofit.info/razlitchiya-strahovaniya/> (дата обращения: 26.04.2021).

42. Итоги 1-го полугодия 2020 года на страховом рынке и прогноз на 2020 год: выстоять под давлением [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://www.raexpert.ru/researches/insurance/1h> (дата обращения: 0.05.2021).

43. Итоги года на рынке страхования жизни. Финансовая газета [Электронный ресурс] 2020.– URL: <https://fingazeta.ru/business/strakhovanie> (дата обращения: 13.01.2021).

44. Кучерова О. И. Накопительное страхование жизни выросло на треть. Финансовая газета «Ведомости» [Электронный ресурс] 2021. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2021/-nakopitelnoe-strahovanie> (дата обращения: 19.03.2021).

45. Полтавская Е. Д. «Рынок страхования испытывает серьезную трансформацию» [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://iz.ru/1077230> (дата обращения: 21.02.2021).

46. РБК (РосБизнесКонсалтинг): [Электронный ресурс].- URL: <http://www.rbc.ru>. (дата обращения: 18.04.2021).

47. «Росгосстрах» и «Росгосстрах Жизнь» предложат клиентам зарабатывать на здоровье и получить гарантированный доход». Финансовый блог [Электронный ресурс] 2020. – URL: <https://www.rgs.ru/pr/news/rosgosstrakh-i-rosgosstrakh-zhizn-predlozhat-klientam-zarabotat-na-zdorove-i-poluchit-gara/> (дата обращения: 19.04.2021).

48. Росгосстрах жизнь [Электронный ресурс] – URL: <https://rgsl.ru/> (дата обращения: 19.04.2021).

49. «Росгосстрах Жизнь» разработала для банка «Открытие» НСЖ с генетическим чекапом. Сборник экономических статей «Ведомости» [Электронный ресурс] 2021. – URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/ (дата обращения: 19.04.2021).

50. Сбербанк страхование жизни: [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank-insurance.ru/> (дата обращения: 10.04.2021).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Рейтинг российских страховщиков жизни по сборам премий в 1-е полугодия 2020 г.

Место	Название	Премии, тыс.руб.	Прирост к 1 полугодю 2019, %	Сколько ИСЖ в структуре премий, %	Сколько ИСЖ в структуре премий, %	Сколько страхования застрахованных в структуре премий, %	Пенсионное
1	 «Сбербанк Страхование жизни»	74 563 028	0	53	13	21	0
2	«АльфаСтрахование-Жизнь»	23 107 106	-18	33	3	59	0
3	«Ренессанс Жизнь»	12 800 118	-3	37	14	39	0
4	«ВТБ Страхование жизни»	12 110 628	-15	59	20	0	0
5	«СОГАЗ-Жизнь»	10 394 820	12	90	5	0	0
6	 «Капитал Лайф Страхование Жизни»	8 051 112	-47	28	65	10	0
7	«Сосьете Женераль Страхование жизни»	5 035 029	-18	28	2	70	0
8	«Ингосстрах-Жизнь»	4 586 805	-40	55	3	29	2
9	«ВСК – Линия жизни»	4 284 258	-58	87	13	0	0
10	«СИБ Лайф»	4 196 308	55	48	33	0	0
11	«Росгосстрах Жизнь»	3 678 955	328	82	17	0	0
12	«Райффайзен Лайф»	2 980 577	-11	0	69	30	0
13	«РСХБ-Страхование Жизни»	2 488 925	111	100	0	0	0
14	«Русский Стандарт Страхование»	2 411 311	8	44	0	0	0
15	«МАКС-Жизнь»	2 309 508	4	88	8	0	0
16	«Метлайф»	2 243 793	-4	5	39	40	11
17	«ГПФ Страхование Жизни»	1 802 550	11	1	84	0	13
18	«Альянс Жизнь»	1 496 608	-1	24	45	2	0
19	«Согласие-Вита»	1 169 513	-27	44	1	54	0
20	«Уралсиб Жизнь»	874 797	-69	94	3	2	0
21	«БКС Страхование Жизни»	771 542	—	95	5	0	0
22	«Югория-Жизнь»	676 825	127	98	2	0	0
23	«ОСЖ Ресо-Гарантия»	669 401	-78	93	7	0	0
24	«Чулпан-Жизнь»	336 599	-34	0	2	0	0
25	«Колымская»	280 038	9	0	55	0	1
26	«Дело Жизни»	149 197	-3	0	98	0	0
27	«Вита-Страхование»	113 829	13	0	13	0	0
28	«Ренессанс Здоровье»	108 194	-30	0	11	0	61
29	«РЕСО-Гарантия»	6 413	0	0	99	0	0
30	«Кредит Европа Лайф»	1 129	0	0	100	0	0

Отчет о проверке на заимствования №1

Автор: Голубева Ольга Владимировна

Проверяющий: Лузгина Ольга Анатольевна (olga.luzgina.54@mail.ru / ID: 902)

Организация: Пензенский государственный университет

Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - pnzgu.antiplagiat.ru

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 22

Начало загрузки: 13.06.2021 10:42:38

Длительность загрузки: 00:00:01

Имя исходного файла: МИНИСТЕРСТВО.txt

Название документа: МИНИСТЕРСТВО.txt

Размер текста: 106 кБ

Символов в тексте: 108733

Слов в тексте: 13301

Число предложений: 980

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Начало проверки: 13.06.2021 10:42:40

Длительность проверки: 00:00:07

Поиск с учетом редактирования: да

Модули поиска: Модуль поиска "ПГУ", eLIBRARY.RU, Сводная коллекция ЭБС, Цитирование,

Библиография

ЗАИМСТВОВАНИЯ

15,86%

САМОЦИТИРОВАНИЯ

0%

ЦИТИРОВАНИЯ

8,94%

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

75,2%

№	Доля в отчете	Доля в тексте	Источник	Актуален на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]	8,67%	8,67%	не указано	12 Июн 2021	Библиография	1	1
[02]	5,5%	8,13%	СТРАХОВАНИЕ Учебник 2-е изд..pdf	21 Фев 2017	Сводная коллекция ЭБС	15	22
[03]	0%	8,13%	СТРАХОВАНИЕ 3-е изд. Учебник для бакалавров.pdf	21 Фев 2017	Сводная коллекция ЭБС	0	22
[04]	0%	8,05%	СТРАХОВАНИЕ 5-е изд., пер. и доп. Учебник для бакалавров.pdf	07 Мар 2017	Сводная коллекция ЭБС	0	23
[05]	2,27%	6,69%	Страхование https://e.lanbook.com	21 Янв 2020	Сводная коллекция ЭБС	5	13
[06]	0%	6,69%	63914 http://e.lanbook.com	09 Мар 2016	Сводная коллекция ЭБС	0	13

№	Доля в от- чете	Доля в тек- сте	Источник	Актуален на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[07]	1,19%	1,97%	117483 http://biblioclub.ru	14 Апр 2016	Сводная коллекция ЭБС	2	7
[08]	0,42%	1,86%	ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «СТРА- ХОВАНИЕ ЖИЗНИ». http://elibrary.ru	раньше 2011	eLIBRARY.RU	3	23
[09]	0,14%	1,82%	30148 http://e.lanbook.com	09 Мар 2016	Сводная коллекция ЭБС	1	8
[10]	1,45%	1,55%	Развитие инвестиционной направленности в страхо- вании жизни в современных условиях. http://elibrary.ru	31 Авг 2017	eLIBRARY.RU	13	15
[11]	0,14%	1,42%	ВКР 1.pdf	24 Июнь 2020	Модуль поиска "ПГУ"	1	9
[12]	0,04%	1,29%	РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕН- ЦИАЛА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ. http://elibrary.ru	27 Мая 2019	eLIBRARY.RU	1	13
[13]	1,17%	1,22%	ОБОСНОВАНИЕ моделИ инвестиционного страхо- вания жизни в РФ. http://elibrary.ru	03 Мая 2017	eLIBRARY.RU	8	9
[14]	0,15%	1,18%	АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ. http://elibrary.ru	раньше 2011	eLIBRARY.RU	5	27
[15]	0%	1,13%	Разработка рекомендаций туристическому агентству «Тур Сервис» по обслуживанию клиентов в период и после пандемии COVID-19	21 Янв 2021	Модуль поиска "ПГУ"	0	8
[16]	0,96%	1,06%	СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ПЕРСПЕКТИВ- НЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ. http://elibrary.ru	18 Июнь 2020	eLIBRARY.RU	14	16
[17]	0,41%	0,97%	Страхование в туризме. Учебное пособие http://bibliorossica.com	26 Мая 2016	Сводная коллекция ЭБС	1	6
[18]	0,5%	0,95%	226914 http://biblioclub.ru	19 Апр 2016	Сводная коллекция ЭБС	1	5
[19]	0%	0,94%	Разработка рекомендаций Центру туристского сер- виса «Insertum» по изменению технологий реализа- ции туров и услуг	18 Июнь 2020	Модуль поиска "ПГУ"	0	6
[20]	0,72%	0,92%	Бакалаврская работа по направлению подготовки 43.03.02 Туризм	21 Янв 2020	Модуль поиска "ПГУ"	5	6
[21]	0%	0,92%	Бакалаврская работа Винокуровой М.А. , студента направления подготовки 43.03.02 Туризм (уровень бакалавриата)	03 Фев 2020	Модуль поиска "ПГУ"	0	6
[22]	0%	0,83%	69146 http://e.lanbook.com	09 Мар 2016	Сводная коллекция ЭБС	0	2

Руководитель ВКР _____ О.А.Лузгина