

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа студента

**заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
3 курса группы 06001458
Славгородской Дарьи Евгеньевны**

Научный руководитель
к.э.н., доцент кафедры
финансов, инвестиций и инноваций
Полунина Ж.А.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	
1.1. Экономическое содержание и функции страхования жизни	5
1.2. Виды договоров страхования жизни	14
1.3. Особенности правовых отношений в страховании жизни.....	24
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ	
2.1. Анализ факторов развития отечественного рынка страхования жизни	32
2.2. Оценка динамики и структуры рынка страхования жизни	38
2.3. Оценка направлений развития инвестиционного страхования жизни	47
2.4. Перспективы развития страхования жизни в РФ.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	67
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	75

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Страховая защита экономической деятельности и результата труда является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для того чтобы экономика развивалась, ее движущая сила – человек должен обладать целым рядом социальных гарантий, действенным инструментом обеспечения которых является страхование жизни.

Общественная полезность страхования жизни проявляется с двух сторон. С одной стороны, речь идет о перераспределении средств, которое обеспечивает страховую выплату как в случае смерти, так и при дожитии застрахованного лица. С другой, страхование жизни предусматривает деятельность по размещению значительного объема средств страховщиком на финансовом рынке. Это означает, что данная подотрасль страхования становится важным источником инвестиционных ресурсов, без которых невозможен экономический рост. Эти и другие аспекты актуализируют тему исследования и предполагают определение новых методов и подходов к организации данного вида страхования в современных условиях.

Теоретическая разработанность темы исследования. Проблема развития страхования жизни явилась предметом исследований многих ведущих российских и зарубежных экономистов, таких как А.Г. Грязнова, В.Б. Дорофеев, С.Л. Ефимов, М. С. Жилкина, В.Н. Рыбин, Ю.А. Сплетугов, И.А. Сударикова, Т.А. Федорова, В.В. Шахов, Е.Е. Яблочкина, и других авторов.

Целью данной выпускной квалификационной работы является обоснование современных тенденций развития страхования жизни в РФ.

В соответствии с целью выпускной квалификационной работы были поставлены следующие задачи:

- уточнить экономическое содержание страхования в РФ;
- определить основные виды страхования жизни и особенности их организации;

- рассмотреть особенности правовых отношений страхования жизни;
- проанализировать структуру и динамику развития рынка страхования жизни в РФ;
- выявить проблемы и тенденции развития страхования жизни в РФ.

Объект исследования – совокупность организационно-экономических отношений возникающих в процессе реализации страхования жизни.

Предмет исследования – методы и система развития страхования жизни в современных условиях РФ.

Теоретическую основу исследования составили нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов РФ, регулирующие механизм функционирования системы страхования жизни в РФ, монографии отечественных и зарубежных авторов, публикации в научной периодической печати, материалы научно-практических конференций и семинаров. Информационной базой работы послужили данные Госкомстата РФ, Федеральной службы по финансовым рынкам, аналитических агентств, выборочных исследований и экспертных оценок научно-исследовательских институтов и центров.

Методологическую основу исследования составили методы диалектического познания, аналитический, системный, структурно-функциональный, сравнительно-правовой и др. методы.

Теоретическая и практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что разработанные теоретические положения могут быть доведены до уровня практических рекомендаций по развитию системы страхования жизни в отечественных страховых компаниях.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

1.1. Экономическое содержание и функции страхования жизни

Экономическое содержание и общественная полезность страхования жизни проявляется с двух сторон. С одной стороны, речь идет о предоставлении социальных гарантий гражданам посредством перераспределения средств. С другой, страхование жизни предусматривает размещение значительного объема средств страховщиком на финансовом рынке. Это означает, что данная подотрасль страхования становится важным источником инвестиционных ресурсов, без которых невозможен экономический рост.

Закон об организации страхового дела устанавливает, что объектами страхования жизни выступают имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан.

Страхование жизни является подотраслью личного страхования. В целом, личное страхование объединяет большое число видов, объектами которых являются имущественные интересы, связанные с жизнью и здоровьем застрахованных. В основу такого деления положены объем обязательств страхования страховщика и срок страхования.

Под страхованием жизни принято понимать предоставление страховщиком выплаты конкретной денежной суммы (страховой суммы) страхователю или же обозначенным им третьим лицам в случае гибели застрахованного или же его дожития до конкретного срока, в замен на уплату им страховых премий.

В Условиях лицензирования страховой деятельности в РФ предлагается следующая предметная трактовка страхования жизни органами

государственного страхового надзора: «Страхование жизни представляет собой совокупность видов личного страхования, учитывающих обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях: дожития застрахованного до завершения срока страхования или же определенного договором страхования возраста, гибели застрахованного, а ещё по выплате пенсии (ренты, аннуитета) застрахованному в случаях, предусмотренных договором страхования (окончание действия договора страхования, достижение застрахованным определенного возраста, потеря кормильца, постоянная утрата трудоспособности, текущие выплаты (аннуитеты) в период действия договора страхования и др.). При этом определение резерва взносов и расчеты тарифных ставок производятся с помощью актуарных способов, на основе таблиц смертности и норм доходности по инвестициям временно свободных средств резервов по страхованию жизни».[41, стр. 325]

Участниками отношений по страхованию жизни являются страхователи, страховщики, застрахованные, выгодоприобретатели.

Страхователь – это физическое или юридическое лицо, которое заключает и подписывает договор страхования со страховщиком, берет на себя обязательства, определенные договором, в том числе, и по уплате взносов.

Застрахованный по договору страхования жизни – это физическое лицо о страховании жизни и здоровья которого заключается договор. В большинстве случаев страхователь и застрахованный является одним и тем же лицом. Однако при многих видах страхования, например при страховании детей, работников и других социальных категорий, это могут быть разные лица.

Выгодоприобретатель – это физическое лицо либо юридическое лицо, в чью пользу заключается договор страхования. Выгодоприобретатель (выгодоприобретатели) имеют право на получение страховой выплаты по договору.

Страхование жизни осуществляется на добровольной и обязательной основах. Обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами РФ.

Страхование жизни может заключаться в двух формах – индивидуальной и коллективной. Индивидуальное страхование предусматривает заключение договоров с физическими лицами обычно в возрасте от 16 до 70 лет (возможны иные ограничения). Договоры коллективного страхования жизни заключаются страховой компанией с юридическим лицом в пользу работников предприятия или организации, которые становятся застрахованными лицами.

Добровольное страхование жизни осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком и обеспечивает защиту от следующих рисков:

- смерть страхователя (застрахованного лица) от болезни, травмы, несчастного случая в период действия договора;
- смерть страхователя (застрахованного лица) в первый год после завершения срока страхования, если причиной смерти явился несчастный случай, произошедший в период действия договора;
- временная и постоянная утрата трудоспособности;
- окончание трудовой деятельности в связи с выходом на пенсию по возрасту;
- дожитие страхователя до окончания срока страхования или обусловленного договором возраста.

Страховый риск при страховании жизни – это продолжительность человеческой жизни. Риском считается не сама гибель, а время ее наступления. Поэтому страховой риск содержит три 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 регулярной прибыли без продолжения трудовой деятельности.

Страхование жизни предлагает страховые гарантии выплат страховых сумм и инвестиционные услуги для увеличения этих выплат в рамках накопительного характера страхования. Страхование жизни позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Кроме того, полис страхования жизни представляет собой гарантию или обеспечение при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций.

Страхование жизни выполняет ряд функций.

1. Функции социального характера:

- защита семьи в случае смерти кормильца и дохода умершего семьи;
- оплата ритуальных услуг.
- обеспечение на случай утраты временной или постоянной трудоспособности (инвалидности);
- обеспечение пенсии в старости;
- накопление средств для оказания материальной поддержки детям при достижении совершеннолетия, для оплаты их образования (образовательное страхование);

2. Функции финансового характера:

- накопление капиталов (страхование капиталов);
- предоставление финансовой гарантии для получения кредита; (страхование жизни заемщиков кредита, ипотечное страхование);
- защита наследуемых сумм (оплата налога на наследство за счет страховой суммы, полученной по полису страхования жизни);

- возможность получения ссуды в страховой компании на льготных условиях (для зарубежных стран).

Важнейшей особенностью страхования жизни является то, что защита имущественных интересов граждан при страховании их жизни выражается в особом сберегательно-накопительном возмещении в соответствии с договором при наступлении страхового случая. Для реальной материализации страховой защиты интересов граждан страховщики формируют страховые фонды по видам страхования жизни.

Вероятностный характер страховых выплат обуславливает необходимость заблаговременной защиты жизни от случайных событий. Для этого страховые компании, используя статистические данные о смерти, продолжительности жизни и других сведений социальной и демографической статистики в отношении частоты событий, степени их воздействия и величине ущерба, устанавливают размеры страховых премий для страхователей. При этом величина премии представляет собой вероятную долю возможной потери дохода от страхового случая, приходящуюся в среднем на каждого страхователя по страхованию жизни. Страховой тариф является базовым показателем формирования страхового фонда по страхованию жизни с использованием теории вероятностей, математической и социально-демографической статистики, методов долгосрочных финансово-инвестиционных расчетов и других наук в рискологии.

Учитывая неопределенность наступления страхового случая во времени, страховая компания из поступивших страховых премий формирует страховой фонд, расходуемый на текущие выплаты страховых сумм и на создание страховых резервов. Страховые резервы представляют собой неисполненную до наступления страховых случаев часть обязательств страховой компании по страховым выплатам. Страховые резервы используются также для увеличения сумм выплат в связи с процентным накоплением. Источником такого увеличения страховых выплат является

участие страхователя в инвестиционной прибыли страховщика от инвестирования страховых резервов.

По ряду видов сберегательно-накопительного характера страхования жизни срок наступления страховых случаев известен заранее, например срочное страхование жизни на дожитие, но формирование резервов по ним также необходимо. Так как сроки более длительные и выплаты рассредоточиваются во времени. Инвестирование резервов этих средств позволяет страховщику получить дополнительный доход, и возможность уменьшить размер страхового тарифа без угрозы финансовой устойчивости.

Страховой фонд расходуется в основном на страховые выплаты, однако определенная часть страховых премий предназначена для покрытия расходов страховщика на ведение дела, формирование прибыли, осуществление предупредительных мероприятий.

За тарифный период (5-10 лет), сумма страхового фонда, предназначенная для выплат должна быть вся выплачена в порядке предусмотренном в договорах страхования жизни. Если средств окажется недостаточно, то это свидетельствует о неточном учете степени рисков по отношению к жизни людей или неточном размере инвестиционного дохода от размещения страховых резервов. В данном случае перед страховой компанией есть три способа выхода из сложившейся ситуации.

1. Осуществить за счет средств фонда предупредительных мероприятий ряд мер по предотвращению страховых случаев, уменьшению рисков страхователей.

2. Провести реструктуризацию инвестиционного портфеля, т.е. на основе анализа инвестиционного портфеля страховых резервов выявить малоэффективные направления для изменения структуры размещения средств, направив их в более прибыльные мероприятия.

3. Повысить страховые тарифы, что не всегда возможно из-за конкуренции.

Данные способы придают большую гибкость в управлении страховым фондом по страхованию жизни и делают страховую компанию более устойчивой в долгосрочной перспективе. [21, стр. 63]

Страхование жизни базируется на следующих принципах.

1. Наличие страхового интереса. Для того чтобы застраховать жизнь необходимым условием является наличие страхового интереса к ней у страхователя. Страховой интерес имеют: страхователь – к собственной жизни, работодатель – к жизни своих работников, супруг – к жизни супруга, родители – к жизни детей, партнеры по бизнесу, кредитор – к жизни должника.

2. Необходимость определения выгодоприобретателя. Страхователь имеет право назначить в качестве выгодоприобретателя по договору страхования жизни любое лицо, а также заменить его по своему усмотрению до наступления страхового случая.

3. Использование дисконтирования и таблиц смертности населения позволяет точно определять показатели демографического развития общества (такие как продолжительность жизни, вероятность дожить или умереть в определенном возрасте), дает возможность страховщикам правильного расчета тарифных ставок и материальных резервов по договорам страхования жизни.

4. Возможность участия в прибыли страховой компании по специальным инвестиционным полисам. Этот принцип основан на том, страховые компании по страхованию жизни, учитывая долгосрочный характер этого вида страхования, привлекают страхователей к участию в прибыли, которую они получают от использования средств страховых резервов. По результатам деятельности за год страховая компания начисляет бонус, который может быть выплачен страхователю, направлен или на увеличение страховой суммы по договору страхования жизни, или на уменьшение страховых взносов. Существует несколько форм начисления бонуса:

1) ежегодные бонусы, начисляемые в виде объявленного процента от страховой суммы. Они могут быть простые и сложные (с учетом реинвестирования);

2) окончательные, начисляемые страховой компанией при истечении срока действия договора или в случае претензии в целях повышения заинтересованности клиента в сохранении действия договора на весь срок или для поощрения за длительный срок оплаты премии при пожизненном страховании.

Для определения участия страхователя в прибыли важно знать источники ее получения. Прибыль может быть технической и финансовой.

Техническая прибыль состоит из:

- прибыли от изменения показателя смертности в тех случаях, когда: а) фактическая смертность застрахованных оказалась ниже теоретической, б) фактическая смертность застрахованных оказалась выше теоретической из таблиц смертности, по договорам на дожитие.

- прибыли от экономии расходов на ведение страхового дела, когда фактические расходы ниже размера надбавок к страховой премии.

Финансовая прибыль образуется, во-первых, за счет инвестирования страховых фондов и рассчитывается путем определения разницы между процентами на инвестиции и процентной ставкой, заложенной в расчет премии; во-вторых, из за прибыли от прироста стоимости инвестиционных вложений.

Таким образом, источниками формирования бонусов являются благоприятная демографическая ситуация (улучшение показателей продолжительности жизни населения), повышенная доходность инвестиций или экономия на расходах на ведение дела.

5. Выкупная стоимость полиса. Этот принцип основан на том, что накопительном страховании существует возможность досрочно расторгнуть договор. В этом случае страхователю выплачивается выкупная сумма – это текущая стоимость страхового полиса, которую страховщик готов выплатить,

страхователю пожелавшему расторгнуть договор страхования. Выкупная стоимость представляет собой стоимость накопленную по договору долгосрочного страхования жизни резерва премий за минусом штрафа за досрочное прекращение договора. Выкупная стоимость обычно появляется после второго года действия договора страхования и увеличивается с каждым годом. К моменту окончания срока страхования выкупная сумма равняется страховой сумме.

Существуют также другие операции, при которых возникает право требования страхователем суммы математического резерва, начисленного по страховому резерву:

- цессия – страхователь может передать договор в собственность другому лицу путем дарения или продажи;

- аванс или ссуда под страховой договор. Страхователь может взять сумму в размере до 90% стоимости выкупа, не прекращая действие договора при условии продолжения оплаты премий. В случае возврата суммы аванса с процентами, страховая сумма восстанавливается и выплачивается по истечении срока или в случае претензии. Если сумма с процентами не возвращается, то страховая сумма будет сокращена в том же размере или страховой договор может быть расторгнут;

- передача полиса под залог - страховой полис может передаваться в залог лицу, предоставляющему ссуду застрахованному.

6. Прозрачность страхования жизни. Это означает, что страхователь при заключении договора страхования и во время его действия имеет право потребовать от страховщика всю информацию о его деятельности и проводимых страховых операциях.

Таким образом, выгоды для страхователя при заключении договора страхования жизни заключаются в защите и поддержании уровня семейного благосостояния в случае преждевременной смерти, а также в инвестиционных целях, для обеспечения будущих финансовых потребностей.

Выгоды для страховщика при проведении страхования жизни заключаются в возможности обеспечения общей долгосрочной устойчивой финансовой стабильности страхового бизнеса, рентабельности страховых операций, сбалансированности страхового портфеля, расширении инвестиционного портфеля и повышении его гарантированной доходности с одновременной социальной реабилитацией своего частного бизнеса, защищая его от негативного воздействия социальных и политических рисков совместно с государственным социальным страхованием.

Страхование жизни позволяет человеку решить весь комплекс социально-экономических задач. Осуществление социальных задач позволяет преодолеть дефицитность системы государственного социального страхования и обеспечения (накопление конкретных денежных сумм, к примеру, к выходу на пенсию, или же совершеннолетию, или же к иным событиям произошедшим в жизни застрахованного лица). Осуществление финансовых задач считается защитой финансовых интересов страхователя или же застрахованного лица при наступлении страхового события.

1.2. Виды договоров страхования жизни

Все заключаемые страховые договоры имеют конкретные типические свойства, выработанные практикой за всю историю страхования жизни. Основными аспектами, по которым различают договоры страхования жизни, считают: страховой риск, объект страхования; порядок уплаты страховых премий; этап воздействия страхового покрытия; форма страхового покрытия; вид страховых выплат; форма заключения договора; субъектный состав.

Базовые виды договоров страхования жизни представлены в табл.1, прил.1.

В настоящее время страхование жизни классифицируется в зависимости от риска, при наступлении которого возникает обязанность по выплате страхового возмещения. Так можно заключить договор:

- страхования здоровья;
- страхования на дожитие;
- страхования на случай смерти.

Страхование здоровья

При страховании здоровья страховым случаем считается утрата застрахованным здоровья или смерть из-за несчастного случая или заболевания. Страховщик берет на себя обязательство выплатить страховую сумму при наступлении страхового случая. Существует множество программ страхования здоровья, в том числе предполагающие компенсацию при потере кормильца, страхование в пользу детей при потере трудоспособности или смерти родителей.

Страхование на дожитие

Страховым случаем является дожитие застрахованного до срока, указанного в договоре. При дожитии страховщик берет на себя обязательство выплатить страховую сумму. В случае же смерти застрахованного ранее наступления этого срока страховщик либо освобождается от выплаты, либо возвращает поступившие к нему страховые взносы (обычно с некоторым удержанием). Страхование на дожитие является особой формой накопления денежных средств. К разновидности страхования на дожитие относится образовательное страхование.

Пожизненное страхование на случай смерти

Страховщик обязуется выплатить указанное в договоре страховое обеспечение выгодоприобретателям в случае смерти застрахованного лица, когда бы она не наступила. Договор не ограничен датой окончания. Страховые взносы уплачиваются в течение определенного срока (пожизненное страхование на случай смерти с сокращенным сроком платежа страховых взносов) или в течение всей жизни застрахованного (пожизненное

страхование на случай смерти с пожизненным платежом страховых взносов). Разумеется, в последнем случае страховой платеж будет выше, чем в первом. Этот вид страхования является наиболее распространенным в мире и имеет множество модификаций.

Временное страхование на случай смерти.

Страховщик обязуется произвести выплату в случае смерти застрахованного в течение оговоренного периода времени. В случае же дожития застрахованного до конца обусловленного периода страхование прекращается, а страховщик освобождается от обязанности производить выплату. Данный вид страхования жизни является рисковым и не содержит элементов накопления. Временные договоры страхования на случай смерти часто заключаются с условием их автоматического возобновления. Существует несколько разновидностей временного страхования на случай смерти: страхование с возрастающей или убывающей страховой суммой и т. д.

Смешанное страхование.

Смешанное страхование жизни представляет собой комбинацию двух приведенных видов страхования: временного страхования на случай смерти (обеспечение близких застрахованного) и страхования на дожитие (обеспечение самого застрахованного). При этом виде страхования страховщик обязуется выплатить страховую сумму, если застрахованное лицо доживет до определенного момента времени или же если оно умрет ранее наступления этого срока. На практике существует множество разновидностей смешанного страхования жизни.

Страхование рент (аннуитетов) является разновидностью страхования на дожитие и предусматривает наступление ответственности страховщика по выплате при достижении установленного договором возраста (или по истечении оговоренного времени после вступления договора в силу) в течение всей жизни застрахованного или определенного срока или сразу

после заключения договора в течение всей жизни застрахованного или определенного срока.

Различают ренты (аннуитеты) немедленные (выплата которых начинается на первом же году после заключения договора страхования) и отсроченные (выплата которых начинается спустя несколько лет после заключения договора); пожизненные (выплачиваемые до смерти застрахованного лица) и временные (выплачиваемые при жизни застрахованного лица, однако не больше определенного числа лет). Рентные страхования с давних пор приобрели широкое распространение; ими пользуются преимущественно для того, чтобы получать от денежного вклада повышенный доход – больше того, какой можно иметь, пользуясь процентами на вклад, внесенный в банк.

По способу заключения договора страхования жизни может быть индивидуальным и коллективным (например, страхование пенсии по старости, где коллективное страхование используется в качестве источника создания дополнительных условий материального обеспечения пенсионеров). Коллективные договоры заключаются от имени юридического лица и покрывают риски для определенного количества физических лиц.

По комбинации субъектного состава договора страхования жизни различают договоры, в которых:

1) одно лицо соединяет в себе фигуру страхователя, застрахованного лица и выгодоприобретателя (наиболее приемлемая комбинация для накопительных видов страхования, например, пенсионного);

2) в одном лице соединены страхователь и застрахованное лицо, выгодоприобретателем является другое физическое или юридическое лицо (страхование жизни в пользу наследника или кредитора);

3) страхователь – одно лицо (физическое или юридическое), застрахованное лицо – другое физическое лицо, выгодоприобретателем может быть и страхователь, и застрахованное лицо, и его наследник (такие

договоры заключаются, как правило, между супругами или работодателями в отношении своих работников).

В любом случае выгодоприобретатель должен быть конкретно указан в договоре по имени или по его положению к страхователю (застрахованному лицу), например супруги или дети, во избежание возможности неоднозначного толкования по данному условию. В некоторых случаях страховая сумма может делиться между несколькими выгодоприобретателями в пропорциях, предусмотренных в договоре.

По объекту страхования жизни различают:

- 1) договоры страхования собственной жизни (страхователь и застрахованный – одно лицо);
- 2) договоры страхования жизни другого субъекта (страхователь и застрахованный – разные лица);
- 3) договоры совместного страхования жизни (на основании принципа первой и второй смерти).

По периоду действия страхового покрытия выделяют договоры страхования жизни на определенный период времени и договоры пожизненного страхования. Критерий срока действия страхового покрытия, отражает не только временной фактор, но и специфику риска, который берет на себя страховщик.

1) пожизненное страхование жизни:

а) страхование осуществляется на фиксированную сумму – срока давности не имеет, страховой случай – смерть застрахованного, назначается выгодоприобретатель, уплачиваются периодические взносы в равном объеме с момента заключения договора и до наступления события, при страховом случае выгодоприобретатель получает строго фиксированную страховую сумму в полном объеме независимо от количества взносов;

б) пожизненное страхование с двумя страховыми суммами – срока давности не имеет, страховой случай – смерть застрахованного, назначается выгодоприобретатель, уплачиваются периодические взносы в равном объеме

с момента заключения договора и до наступления события, в договоре указывается гарантированная сумма и более низкая при заключении договора базовая страховая сумма, которая ежегодно увеличивается за счет начисления процентов. При возникновении страхового случая выплачивается та сумма, которая будет более высокой;

в) пожизненное страхование с участием в прибыли страховой компании – срока давности не имеет, страховой случай – смерть застрахованного, назначается выгодоприобретатель, оплата премий осуществляется единовременно либо периодически. При уплате единовременной премии при наступлении страхового случая выплата выгодоприобретателю корректируется по возрастной шкале в соответствии с возрастом застрахованного. Для лиц старше 60 лет выплачивается выгодоприобретателю от 101 % до 105 %, старше 50 лет – 120 %, младшего возраста – около 150 %.

2) срочное страхование жизни – с конкретным страхователем. Заключается на конкретный срок, но не менее года, страховой случай – смерть застрахованного, назначается один или несколько выгодоприобретателей, премии – либо единовременно либо периодические, применяется контр-страхование.

Если по окончании срока страхования не наступает страховой случай страхователю подлежит выплата выкупной суммы в размере нетто-премий за вычетом нагрузки, так же как и при досрочном расторжении договора. При наступлении страхового случая – страховая сумма выплачивается выгодоприобретателю.

3) срочное смешанное страхование жизни обеспечивает страховую защиту от двух страховых случаев: в случае смерти и на дожитие. Размер премий и тариф выше предыдущего, страховая сумма может совпадать либо быть разными.

Срочное расширенное смешанное страхование жизни: обеспечивает страховую защиту от трех страховых случаев: смерть, дожитие, несчастный случай. Является более дорогостоящее.

По форме страхового покрытия договоры страхования жизни подразделяют на следующие договоры:

- 1) страхование на страховую сумму, установленную в твердом размере;
- 2) страхование с возрастающей страховой суммой;
- 3) страхование с убывающей страховой суммой;
- 4) страхование, при котором с ростом индекса розничных цен увеличивается страховая сумма;
- 5) страхование на страховую сумму увеличивается за счет участия в прибыли;
- 6) страхование на страховую сумму, которая увеличивается путем прямого инвестирования страховых премий в специализированные инвестиционные фонды.

По порядку уплаты страховых премий договоры страхования жизни дифференцируются на:

- договоры с однократной (единовременной) премией;
- договоры с периодическими премиями уплачиваемыми: в течение срока договора, в течение ограниченного периода времени, меньшего, чем срок договора, на протяжении всей жизни.

По виду страховых выплат страхования жизни выделяют:

- страхование жизни с единовременной выплатой страховой суммы (страхование капитала); страхование жизни с выплатой пенсии;
- страхование жизни с выплатой ренты (аннуитета). [42, стр. 412]

Как уже отмечалось, в основе деления всех договоров страхования жизни находится основной принцип – накопительный или рисковый характер проведения страхования. Рассмотрение данных видов страхования жизни невозможно без исследования этих двух основных групп

договоров: рисковое и накопительное страхование жизни, их экономической сущности и методических подходов к их организации.

Различия накопительного и рискового страхования жизни указываются в ст. 421 ГК РФ. Основным видом рискового страхования жизни является срочное страхование на случай смерти. Дополнительно в договоры могут включаться страхование от несчастных случаев и болезней, страхование на случай инвалидности или на случай опасных заболеваний. Договор рискового страхования действует в течение определенного срока. Если за этот срок наступает страховой случай, то застрахованный или выгодоприобретатель получает премию. Накоплений по договору не образуется. Если за время действия договора страхового случая не произошло, страховая компания ничего не выплачивает и не возвращает деньги. Рисковое страхование удобно в тех случаях, когда необходимо защитить себя на определенный промежуток времени. Если к стандартным условиям рискового страхования жизни добавить возможность накопления средств и получения гарантированных сумм по окончании срока действия договора, то такой договор уже будет относиться к накопительному виду страхования жизни. Таким образом, накопительное страхование жизни – это сочетание страхования жизни с программой накопления, сохранения и увеличения капитала клиента.

При заключении накопительного договора страхования страхователь сам имеет возможность выбрать сумму и период. Договор заключается, как правило, на длительный или пожизненный срок и обязанностью страхователя является регулярное внесение платежей. В этом случае взносы делятся на две части, одна из которых идет на страхование жизни, а вторая аккумулируется на счете клиента. Накопленные деньги инвестируются в различные инструменты. При этом ежегодно начисляется бонусный процент (гарантированный доход), который также состоит из двух частей. Первая часть дохода – это гарантированный доход страховой компании составляющий 3,4% годовых. Вторая часть дохода – дополнительный доход,

который будет напрямую зависеть от результатов инвестиционной деятельности. Этот доход может составлять достаточно высокий процент.

Если в течение срока действия договора не произошел страховой случай страхователь получает предусмотренную договором сумму с накопленными процентами. Поскольку накопительная составляющая комбинируется с рисковой, при наступлении страхового случая выплачивается сразу вся страховая сумма по принципу рискованного страхования независимо от размера внесенных взносов.

Накопительное страхование – это один из наиболее консервативных инструментов инвестирования, который дает минимальную доходность, но при этом гарантирует сохранность средств, а также защиту от риска. Заключение договора подобного вида страхования жизни занимает обычно до двух месяцев, так как часто для этого требуется медицинское обследование. При наличии тяжелых заболеваний страховщики, как правило, отказываются заключать договор. [27, стр.151]

Отличие этих видов страхования состоит в том, что программа накопительного страхования гарантирует получение компенсации при наступлении страхового случая и обеспечивает прирост страховой выплаты. При обычном рискованном страховании сумма страхового возмещения оговаривается заранее и складывается из взносов страхователя. Основные различия рискованного и накопительного страхования жизни представлены в таблице 1.

Страхование жизни всегда включает рискованную составляющую, обеспечивающую защиту на случай смерти. При наступлении страхового случая застрахованный или выгодоприобретатель получает предусмотренную договором страхования выплату, равную страховой сумме, по принципу рискованного страхования: ее величина известна заранее и не зависит от того, как долго выплачиваются взносы и сколько уже внесено.

С другой стороны, при накопительном страховании жизни, взносы аккумулируются и по окончании срока действия полиса застрахованный или

выгодоприобретатель получает накопленную сумму с учетом фиксированной нормы доходности. При рисковом страховании невозможно получить вложенные деньги по истечении срока договора, если не произошло страхового случая.

Таблица 1

Основные различия рискового и накопительного страхования жизни

Рисковое страхование	Накопительное страхование
Заключается страховка на небольшой срок.	Заключается страховка на десятки лет (пожизненное страхование).
Имеет только функцию защиты от риска.	Защищает от риска и одновременно позволяет делать накопления.
Не предполагает периодических выплат после окончания страхования и возвращения денег.	Гарантированное начисление доходности на накопления по договору. Позволяет забрать все накопленные деньги сразу на момент окончания договора.
Если клиент в течение срока действия договора остается жив, его деньги становятся собственностью страховой компании.	Если не наступает страховой случай, то по окончании срока действия договора клиент получает оговоренную сумму с процентами.

Источник [27, стр.151]

К отрицательным характеристикам накопительного страхования жизни относится, то, что – это обязательство на очень длительный срок в течение, которого существует риск того, что доходы страхователя снизятся, и будет затруднительно платить взносы. При досрочном расторжении договора выкупная сумма может существенно отличаться от той, которая должна была скопиться на счете во время действия договора накопительного страхования жизни. В этом случае страхователю выгоднее и удобнее заключить договор рискового страхования жизни.

Таким образом, рисковый вид страхования жизни способен минимизировать последствия наступления риска «угроза здоровью». Накопительный вид страхования жизни, способствует формированию у населения дисциплины создания целевых накоплений, удержанию инвестиционных средств населения в хозяйственном обороте страны, получению, одновременно и страховой защиты и возможности минимизации финансовых потерь и трудностей.

1.3. Особенности правовых отношений в страховании жизни

Основную нормативную базу по страхованию жизни и личному страхованию в целом составляют Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон от 27 ноября 1992 года № 4015-1 (ред. от 29.11.2010г.) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

В Гражданском кодексе особое внимание уделено договору страхования. Договор страхования жизни как составной части личного страхования является публичным (ст. 426 ГК РФ), т.е. заключенным коммерческой организацией и устанавливающим ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратился. [2]

Договор страхования жизни имеет свои особенности. Как правило, договоры имеют продолжительный срок действия или на всю жизнь застрахованного. Договор страхования жизни – это договоры страхования суммы, а не договор страхования ущерба. По договору выплачивается заранее оговоренная страховая сумма, так как оценить жизнь застрахованного не представляется возможным. Компенсация ущерба третьими лицами не лишает права застрахованного или бенефициара получения страховой выплаты.

В страховании жизни не существует понятия двойного страхования, в связи с этим отсутствуют ограничения по выплатам. Единственным ограничением является возможность клиента оплачивать страховые премии соответствующие страховой сумме. По договору страхования страховщик заранее знает стоимость страхового случая – т.е. страховую сумму и вероятность наступления страхового случая, что позволяет сформировать математические резервы, достаточные для осуществления страховых выплат.

Процедура заключения договора страхования жизни характеризуется рядом последовательных действий:

- 1) подготовка договора;
- 2) акцепт риска на страхование;
- 3) заключение договора страхования и выдача страхового полиса;
- 4) выполнение договора: внесение изменений в договор, оплата страховых премий, управление математическими резервами, проведение других финансовых операций;
- 5) окончание договора страхования. [14, стр. 256]

Алгоритм заключения и действия договора страхования жизни представлен на рис.1. прил.1.

При заключении договора страхования жизни между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение по существенным условиям договора. К ним относятся:

- сведения о застрахованном лице;
- сведения о характере события, на случай наступления которого в жизни застрахованного лица осуществляется страхование (страхового случая);
- сведения о размере страховой суммы;
- сведения о сроке действия договора.

К дополнительным условиям договора относятся:

- сведения о выгодоприобретателе при наступлении страхового случая. Выгодоприобретателей может быть несколько. Выгодоприобретателем может быть назначено и само застрахованное лицо (например, если страховой случай обозначен как дожитие застрахованного лица до оговоренного сторонами возраста);
- случаи которые не признаются страховыми;
- информация о порядке, размерах и сроках внесения страхователем страховых взносов;
- полный перечень документов, который страховщик обязан предоставить страхователю при наступлении страхового случая;

- порядок оформления факта наступления страхового случая (например, порядок и сроки составления страхового акта страховщиком);

- ответственность страховщика и страхователя за нарушение сроков.

Констатацией достижения соглашения между сторонами и оформлением договора является страховая полис.[42, стр. 563]

Полисы содержат следующие реквизиты:

1) заглавная часть (название страховой компании, адрес и т. п.);

2) вводная часть (говорится о том, что стороны заключают страховой договор конкретного типа, основываясь на заявлении и декларации клиента).

Общие условия (страхуемые риски, тип предоставленных гарантий и взаимные обязательства и т.д.);

3) шедула (индивидуальная часть полиса): номер полиса, информация о клиенте, страховая сумма (размер, наличие бонусов или гарантии), перечисление страховых событий, страховая премия (размер, форма оплаты, порядок оплаты), даты начала и окончания действия договора, специальные дополнения (опционы);

4) особые условия: исключения из гарантии, условия редукации полиса (определение стоимости выкупа полиса, уменьшение страховой суммы при невозможности страхователем дальше оплачивать премии, восстановление полиса после определенного срока неуплаты премий и т.д.), предоставление строчки в оплате премии;

5) условия выплаты страховой суммы: доказательство наличия страхового случая; идентификация тела застрахованного; доказательство возраста; предоставление полиса; выполнение условий оплаты премии;

6) условия досрочного расторжения договора;

7) юрисдикция договора;

8) подписи двух сторон.

Договор о страховании жизни должен содержать перечень обстоятельств, при которых наступившее событие не повлечет за собой страховых выплат. К стандартным относятся смерть наступившая по разным

причинам: в результате военных действий, в результате совершения суицида, в результате занятий опасными формами досуга, управления автотранспортным средством в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, преступления бенефициаром, смерть в первый год действия договора от сердечно-сосудистых заболеваний, Кроме этого, при наличии повышенного риска составляется набор дополнительных исключений.

Страховщик имеет обязанности по обеспечению клиента информацией по данному виду страхования. Он обязан предоставить: правила страхования, действующие тарифы на все виды страховых гарантий, проект предполагаемого договора, информацию о стоимости выкупа договора страхования по годам, условия использования права на отказ от продолжения договора страхования, условия использования права на накопленные по договору математические резервы, правила извещения о наступлении страхового случая.

Основным фактором отбора рисков является состояние здоровья застрахованного. К иным факторам, которые принимаются во внимание при принятии рисков на страхование относятся: профессия, увлечения, моральные качества, материальные средства, которыми располагает будущий страхователь.

Отбор рисков осуществляется различными способами в зависимости от вида страхования. В страховании жизни на случай смерти отбор осуществляется исходя из состояния здоровья и медицинского осмотра потенциального застрахованного. Заявление о состоянии здоровья – это анкета, содержащая подробные ответы о перенесенных инфекционных заболеваниях, оперативных хирургических вмешательствах, травмах, и т.д. Анализируя заявление о состоянии здоровья и результаты предварительного медицинского освидетельствования клиента страховщик с большей степенью достоверности может оценить степень риска и принять решение о заключении договора страхования.

Предварительное медицинское освидетельствование, как правило, проводится до заключения договора страхования на крупные страховые суммы, а также в случаях, когда есть основания полагать, что будущий страхователь намеренно искажает сведения о своем состоянии здоровья. [40, стр. 458]

Договор страхования, если в нем не предусмотрено иное, вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса (ч.1 ст. 957 ГК РФ). Таким образом, действие страхования распространяется на страховые случаи, произошедшие после вступления договора в силу, если в договоре не установлен срок начала действия страхования (ч.2. ст. 957 ГК РФ). [2]

Как отмечалось ранее, субъектный состав договора страхования жизни, включает помимо страхователя и страховщика, застрахованное лицо и выгодоприобретателя.

С юридической точки зрения различают три вида договоров страхования жизни.

Более простой формой договора страхования считается форма, при которой и застрахованный, и страхователь, и выгодоприобретатель являются одним и тем же лицом. Подобный образ договоров характерен для накопительных видов страхования, персонального рентного или же пенсионного страхования.

По второму варианту страхователь страхует собственную жизнь не в собственную пользу, а в пользу иного лица – наследника или же кредитора. В данном случае страхователь и застрахованный считаются одним и тем же лицом, а бенефициаром выступает другое физическое или же юридическое лицо.

По третьему варианту страхования страхователем считается одно лицо (физическое или же юридическое), а застрахованным – другое физическое лицо. Такого рода договоры могут заключать супруги в отношении друг

друга или же работодатели в отношении своих сотрудников. Бенефициаром может быть назначен и застрахованный, и его наследник, и страхователь.

В соответствии с гл. 48 ГК РФ договор страхования жизни является заключенным в пользу застрахованного лица, в случае если в нем не названо в качестве выгодоприобретателя другое лицо. В случае гибели лица, застрахованного по договору, в котором не назван другой выгодоприобретатель, выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица. Договор страхования в пользу лица, не являющегося застрахованным лицом, в том числе в пользу страхователя, может быть заключен лишь только с письменного согласия застрахованного лица. При его отсутствии договор может быть признан недействительным по иску застрахованного лица, а в случае гибели этого лица – по иску его наследников.[2]

Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ» в ст.10 определяет порядок определения страховой суммы и страховых выплат. Так, при осуществлении страхования жизни страховая сумма устанавливается страховщиком по соглашению со страхователем; страховая выплата производится страхователю или лицу, имеющим право на получение страховой выплаты (страховой суммы) по договору страхования, независимо от сумм, причитающихся им по другим договорам страхования, а также по обязательному социальному страхованию, социальному обеспечению и в порядке возмещения вреда. При осуществлении страхования жизни страховщик в дополнение к страховой сумме может выплачивать часть инвестиционного дохода.[3]

Договор страхования жизни, как правило, является долгосрочным договором, поэтому в течение срока его действия может измениться финансовое, семейное и социальное положение страхователя, изменяется и политическая и экономическая ситуация, система налогообложения в стране и т.д. Для страхователя важно, чтобы купленная им гарантия не утратила своей значимости и актуальности на протяжении последующих лет. Поэтому

в практику страхования жизни стали вводятся договоры с дополнительными гарантиями. Расширение страховой защиты осуществляется по следующим направлениям:

1) введение в условия договора покрытий, применяемых в других отраслях личного страхования, например в медицинском:

- выплата двойного размера страховой суммы, в случае смерти застрахованного в результате несчастного случая;
- выплата страховой суммы на случай наступления инвалидности;
- предоставление застрахованному ежедневного пособия на период временной или постоянной нетрудоспособности;
- гарантия оплаты расходов на лечение;
- гарантия оплаты расходов по долгосрочному медицинскому и бытовому уходу («long-term care»);
- выплата страховой суммы при диагностировании заболеваний критического характера;
- оплата похорон, ритуальных услуг.

2) применение опционов, предполагающих изменение условий договора по мере его действия:

- увеличение страховой суммы в соответствии с индексом розничных цен, с соответствующим изменением размера страховой премии;
- возможность увеличения страховой суммы по мере роста доходов застрахованного, без дополнительного заключения договора и медицинского освидетельствования, но с изменением размера премии;
- возможность включения в договор в течение срока его действия других застрахованных лиц, например супруга.

3) предоставление льгот в оплате страховых премий при наступлении в жизни страхователя событий ограничивающих возможности платить своевременно премии:

- освобождение от оплаты премий в течение периода нетрудоспособности;

- временное приостановление оплаты премий на периоды безработицы;
- редукция договора страхования, при которой страховое покрытие остается но в уменьшенной сумме, зависящей от величины накопленного резерва по этому договору страхования.

Данные меры связаны с желанием страховщиков сохранить клиентов независимо от неблагоприятных социальных и экономических обстоятельств.

Окончание страхового договора возможно при: наступлении страхового события, окончании срока действия договора, неуплате страховых премий, выкупе страхового договора.

При наступлении страхового события бенефициар должен заявить об этом страховщику и предоставить документы. При страховании на дожитии бенефициар и застрахованный являются одним и тем же лицом. При страховании на случай смерти бенефициару необходимо предоставить свидетельство о смерти застрахованного, удостоверение своей личности, иногда свидетельство об идентификации тела умершего. На основании предоставленных документов страховщик выплачивает страховую сумму.

Исследование теоретических основ показало, что предоставление страховой услуги по страхованию жизни – сложный многоступенчатый процесс. Во-первых, он предусматривает тщательный анализ информационных факторов – как исходных, так и возникающих в ходе предоставления услуги потребителю; во-вторых, он требует особой организации кругооборота средств страховой компании. Специфика этого кругооборота во многом обуславливается накопительным характером страхования жизни, который, в свою очередь, определяет большую значимость инвестиционной деятельности страховщика.

Страхование жизни имеет важное значение в системе общественных экономических отношений, выполняя при этом социальную, сберегательно-накопительную, инвестиционную и кредитную функции, тем самым обеспечивая рост экономики.

ГЛАВА II. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ

2.1. Анализ факторов развития отечественного рынка страхования жизни

Исследование рынка страхования жизни невозможно без учета макроэкономической ситуации и современного состояния отечественного страхового рынка.

В настоящее время Российский страховой рынок выдерживает серьезное испытание кризисом: темпы прироста взносов сокращаются, убыточность растет, страховщики испытывают колоссальное давление со стороны других сегментов финансового рынка, таких как волатильность фондового рынка, колебания курсов валют, отзывы лицензий и резкое торможение на банковском рынке. Добавляют неопределенности сложная экономическая ситуация – падение доходов населения, нестабильная динамика реального сектора и санкционный режим влияющий как напрямую на отдельные компании, так и в целом на конъюнктуру перестрахования и взаимодействия с внешними рынками. Качество развития страхования, спрос, уровень мошенничества сильно зависят от состояния экономики.

Количество страховых компаний в 2016 году уменьшилось на 73, в том числе на 8 компаний, занимающихся медицинским страхованием и 3 специализированных перестраховщика. Как и в 2015 г., большинство отзывов лицензий связано с претензиями Центрального Банка к качеству активов.

С рынка ушли 13 компаний из ТОП-10. На рынке на 31.12.2016 г. осталось 251 страховая и 5 специализированных перестраховочных компаний, зарегистрированных в 41 субъекте РФ.

Продолжается процесс укрупнения страховых компаний: и по размеру уставного капитала, и по объему премий. Мелкие страховщики становятся конкурентоспособными.

По данным ЦБ РФ, совокупный уставный капитал российских страховщиков составляет 216,5 млрд. руб. (на 31.12.2015 г.- 189,2 млрд. руб.). Средний размер уставного капитала вырос за год с 566 до 842 млн. руб.

В 2016 году продолжились сделки слияний и поглощений.

Тенденция роста концентрации сохранилась в отношении компаний выше ТОП-10. Темп роста премий у первых 10 страховщиков оказался ниже, чем в среднем по рынку. Причиной стало резкое на (17,4%) сокращение премий ПАО «Росгосстрах». По компаниям ТОП -100 концентрация достигла максимальных значений за последние 6 лет.

Наилучшую динамику показали страховщики второй десятки (+30,4%) и компании, занимающие с 21 по 50 место (+29,83%), что обусловлено наличием в их составе 5 и 8 страховщиков жизни, соответственно темп роста которых значительно превышает среднерыночный. Компании занимающие с 51 по 100 место, выросли только на 8,56%.

Усиление концентрации наблюдается по всем видам, кроме страхования предпринимательских рисков. Максимальная концентрация наблюдалась в сегментах страхования железнодорожного, воздушного и водного транспорта, страхования жизни.

Во многом 2015 год стал переломным для страхового рынка. Впервые за 6 лет количество заключённых договоров снизилось на 8,8% (с 157,3 млн. до 143,5 млн.). Абсолютная величина собранной премии впервые превысила трлн. рублей (1 023,8 млрд. руб.), а прирост составил +3,6%. Выплаты выросли на 7,8% до 509,2 млрд. руб. В 2015 году страхование достигло «ценового потолка» и дальнейшее повышение тарифов по любому виду страхования способно вызвать падение продаж. В данной ситуации выходом из финансовых проблем страховщиков могло стать более эффективное

управление убыточностью и сокращение издержек, в первую очередь аквизиционных.

Рост страхования жизни, а также имущественного страхования в 2015 и 2016 гг. наблюдался на фоне сокращения доли ОСАГО и КАСКО, приведшие к падению рентабельности капитала страховщиков до 2-3% годовых. В добровольном страховании рост выплат и падение рентабельности бизнеса вызвало повышение стоимости страховых продуктов. В целом по рынку средняя премия выросла на 13,6%, средняя выплата увеличилась на 8,8%. В связи с этим значительно снизилось количество страхователей и объёмы страховой премии. Таким образом, можно констатировать, что страховщики достигли предел использования ценового инструмента для повышения маржинальности бизнеса. Рынок входящего перестрахования сократился на 27,3% до 35,2 млрд. руб. Российский перестраховочный сектор страдает от низкого странового рейтинга и недокапитализации большого числа компаний.

Тем не менее, по итогам 2016 года объем премий вырос на 15,3%, показав лучший результат за последние 4 года. Впервые с 2010 года объем выплат показал отрицательную динамику. Динамика страховых премий и выплат представлена в табл.2.

Таблица 2

Динамика страховых премий и выплат российских страховщиков

Период	Страховые премии, млрд. руб.	Темп роста премий, %	Страховые выплаты, млрд. руб.	Темп изменения выплат, %	Коэффициент выплат, %
2010 год	555,8	4,2	295,97	3,8	53,25
2011 год	665,02	19,65	303,76	2,63	45,68
2012 год	809,06	21,66	369,44	21,62	45,66
2013 год	904,86	11,1	420,77	12,9	46,5
2014 год	987,77	8,5	472,27	11,4	47,81
2015 год	1023,82	3,3	509,22	7,1	49,73
2016 год	1180,63	15,3	505,8	-0,67	42,84

Источник: Национальное Рейтинговое Агентство (НРА)

Несмотря на стагнацию экономики, страховой рынок вырос на 15,3%. Темп роста превысил уровень инфляции (5,4%), количество договоров увеличилось на 24 млн. руб. драйвером роста среди страховых продуктов стало инвестиционное страхование жизни, а среди каналов продаж – банковский.

Таким образом, развитие страхового рынка в 2016 году происходило в очень жёстких условиях. Со стороны клиентов на страховщиков оказывалось сильное ценовое давление, исключающее возможности повышения тарифов в добровольных видах и обязательных видах страхования. С другой стороны на издержки повлиял фактор общей инфляции, а также рост убыточности. В 2016 году доля страхования физических лиц в страховой премии росла, тем не менее, причиной роста потребительской активности физических лиц стала не только активизация розничных продаж, но и серьезное падение корпоративного страхования. Проявившийся в 2015 году отток клиентов в большинстве линий бизнеса, продолжился и в 2016 году и в настоящее время находится в глубоком кризисе, так как предприятия стали расходовать на страхование гораздо меньше. Соответственно, от страхового сообщества потребуются значительные усилия по построению и развитию сильных страховых брендов, созданию потребительской ценности и формулирование ценностного предложения для клиентов. Повлиять на изменение рыночной ситуации способно предложение новых или модифицированных продуктов, а также решения на основе современных информационных технологий: телематика, CRM-системы, мобильные приложения.

В 2015 году ЦБ РФ были проведены меры по ужесточению регулирования. На 01.01.2015г. покинули рынок в течение года 84 страховщика или 20% от их общей численности. Заработала система обязательного актуарного оценивания страховых компаний, позволяющая обеспечивать корректный расчёт ими своих страховых резервов, повышен контроль размещения активов страховщиков и их структуры, достаточности страховых резервов, контроле бизнес-планов. Проведены меры по

совершенствованию системы учёта страховой деятельности, повышения её прозрачности, предсказуемости и устойчивости. Налажено эффективное взаимодействие через различные каналы коммуникаций – организацию стратегических сессий, периодическое проведение круглых столов и семинаров, прямое оперативное взаимодействие (в том числе системное использование встреч с акционерами компаний для обсуждения ключевых проблем и стратегий развития) и участие в работе комитетов Всероссийского Союза Страховщиков (ВСС). Впервые были разработаны в сотрудничестве со страховым сообществом и обнародованы ключевые показатели эффективности – KPI -регулятора. [51,стр. 7]

В 2016 г. начала работу Российская перестраховочная компания. Центральный Банк начал переход к риск-ориентированному надзору. Также начинается реализация новой модели надзора – поведенческого, предполагающего разделение на группы риска в зависимости от жалоб клиента.

Также, к мерам, реализация которых планируется в ближайшее время относятся – внедрение отраслевых стандартов бухгалтерского учета, основанных на Международных стандартах финансовой отчетности, а также внедрение единого унифицированного формата предоставления отчетности XBRL ужесточение регулирования качества активов и введение института спецдепозитария, введение обязательных актуарных заключений и системы внутреннего контроля, внедрение бюро страховых историй и многие другие регулятивные и организационные инновации. Решение данных вопросов способно снизить уровень системных рисков, повысить прозрачность и финансовую устойчивость страхового рынка.

Важным результатом взаимодействия с органами власти стала разработка законопроекта о саморегулируемых организациях (СРО) на финансовом рынке. В настоящее время в финальную стадию вступает процесс создания единой СРО на страховом рынке. Консолидация рынка

позволит более оперативно решать как проблемы страховой отрасли, так и обеспечивать выполнение регулятивных задач.

Ключевая задача развития страхового рынка – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг и жалобами с целью повышения доверия граждан и бизнеса к страхованию, в том числе в части большей прозрачности и стандартизации договорных условий, политики осуществления выплат и контроле в рамках СРО. Большое значение в этом направлении имеет работа Бюро Страховых Историй (БСИ) имеющий высокий потенциал повышения эффективности работы страховщиков, снижения уровня мошенничества. Посредством БСИ возможно достичь высвобождение непроизводительных издержек и потерь, снижение убыточность на рынке без повышения тарифов в основных видах страхования.

Большое значение в развитии российского страхового рынка имеет завершение процесса гармонизации страхового законодательства стран Евразийского экономического союза. ЦБ РФ, ВСС, представители Евразийской экономической комиссии совместно осуществляют меры по реализации интеграционных процессов.

Привлечение средств массовой информации также способно решить многие вопросы, путем актуализации возникающих проблем их совместного обсуждения и решения на разных уровнях управления страховой деятельностью.

Необходимо совершенствование требований к надежности страховщиков в социально значимых видах страхования, законодательное закрепление продуктов unit-linked, принятие эффективных мер против страхового мошенничества, создание и совершенствование процедуры санации, банкротства, введения временной администрации и передачи портфеля. Предстоит огромная законотворческая работа в отношении страхования жилья, медицинского страхования, агрострахования и т.д., разработка стандартных правил, продолжение действий по повышению

финансовой грамотности и созданию благоприятного имиджа страхования и страховщиков. [51, стр. 5]

Однако необходимо учитывать и то, что негативной стороной этих инноваций на страховом рынке может стать ухудшение финансового результата, в связи со значительным ростом издержек, ускоренными изменениями в организации процессов которые могут сопровождаться сбоями и ошибками внедрения. Решение данного вопроса предполагается путем учета экономической ситуации и предоставления возможных антикризисных отсрочек и послаблений при введении наиболее масштабных инноваций и требований к страховщикам.

Таким образом, на рынке страхования жизни как появляются факторы, способствующие его развитию, так и накапливаются проблемы, влияющие на рост. Факторы, влияющие на развитие рынка страхования жизни представлены в табл. 2, прил. 3.

Как показало исследование для улучшения отраслевой динамики страхования жизни страховщики обладают серьезными внутренними ресурсами а также ищут новые источники развития: повышают качество урегулирования убытков, снижают издержки, активно продвигают новые продукты, развивают продажи некредитных страховых продуктов через банки, активно инвестируют в технологическую составляющую и т.д.

2.2. Оценка динамики и структуры рынка страхования жизни

Современный российский страховой рынок продолжает функционировать в сложных экономических условиях продолжающегося финансового кризиса. На страховом рынке России внедряются новые виды страховых услуг, соответствующие международным стандартам, формируется инфраструктура страхового рынка, которая представлена брокерскими, сюрвейерскими, экспертно-консультационными фирмами,

страховыми пулами, ассоциациями, союзами страховщиков, и прочими участниками страхового рынка. Страхование жизни по итогам 2015 г. продемонстрировало самые высокие темпы прироста премий среди добровольных видов страхования.

По данным Центрального Банка совокупный объем премий по страхованию жизни в РФ за 2015 г. составил 129,7 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2014 г. на 19,1%. выплаты по данному виду страхования составили почти 23,7 млрд. руб., увеличившись на 66,6%. При этом количество заключенных договоров за 2015 г. снизилось на 40,7% – до 4,423 млн. штук. На страховом рынке сохраняется высокая концентрация.

За 9 месяцев 2016 года объем рынка страхования жизни составил рекордные 147,5 млрд. руб. проведенные меры по оптимизации портфелей и расходов дали результаты: комбинированный коэффициент убыточности в 3 квартале 2016 года снизился до 62, 2%, а доля капитала компаний с отрицательным техническим результатом сократилась до 3,1%, или на 6,8 п.п. относительно значения 3 квартала 2015 г.

Динамика страховых премий и выплат представлена в табл.3.

Таблица 3

Динамика страховых премий и выплат

Период	Сборы, млрд. руб.	Выплаты, млрд. руб.	Период	Сборы, млрд. руб.	Выплаты, млрд. руб.
6 мес.2013	22,55	3,73	9 мес.2013	58,93	9,14
6 мес.2014	27,39	3,10	9 мес.2014	74,83	8,90
6 мес.2015	35,16	6,75	9 мес.2015	88,51	16,80
6 мес.2016	58,66	8,48	9 мес.2016	147,51	21,58

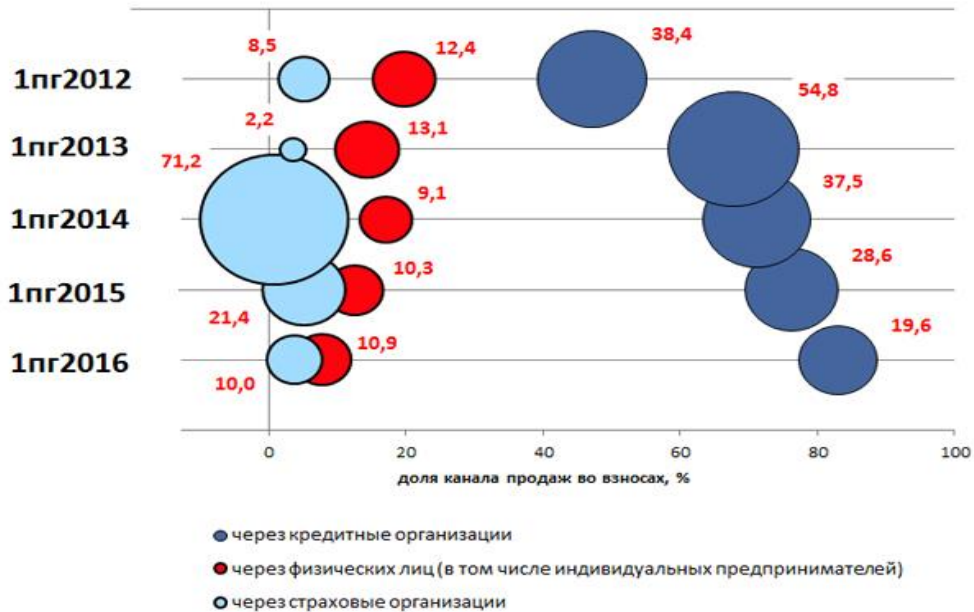
Источник: Национальное Рейтинговое Агентство (НРА)

Дополнительную роль в ускорении темпов роста сыграло внедрение налоговых стимулирующих мер для клиентов по долгосрочным накопительным программам страхования жизни. Более высокая доходность по данным программам стимулирует перемещение части финансовых

средств из банковских депозитов в договоры накопительного страхования жизни.

Доля топ-10 компаний-лидеров по страхованию жизни в РФ составляет 115,9 млрд. руб. премий, или 89,4% от общего объема, по итогам 2014 г. этот показатель составлял 88,4%. Доля страховых выплат десятки лидеров по страхованию жизни в общем объеме выплат по данному виду страхования составила 64,4% (или 15,2 млрд. руб.), годом ранее этот показатель составлял 54,2%. Компанией-лидером по сбору премий по страхованию жизни по итогам 2015 г., как и в прошлом году, стала компания «Сбербанк Страхование Жизни». Доля рынка, которую заняла компания в 2015 г., составила 33,9%, тогда как в 2014 г. этот показатель составлял 33,6%. Объем премий, собранный данным страховщиком, составил 43,9 млрд. руб., увеличившись на 20,4%. Второе место принадлежит компании «Росгосстрах-Жизнь» (занимавшей в 2014 г. 3-е место по сбору премий) с долей рынка 15,6%, объемом премий 20,2 млрд. руб. и темпами прироста премий 67,5%. Третье место заняла компания «Альфа Страхование-Жизнь» с долей рынка 10,2%, объемом премий 13,3 млрд. руб. и темпами прироста премий 32,4%. [48]

Продажи через кредитные организации, в т.ч. и банки, являются крупнейшим каналом реализации продуктов по страхованию жизни (83% совокупных взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года), и доля канала непрерывно растет (+35,8 п.п. по сравнению с 1 полугодием 2012 года). Процент продаж через физических лиц за период с 1 полугодия 2012 года сократился с 19,8% до 7,7%. В тоже время с присоединением новых банков к продажам инвестиционных продуктов и ростом конкуренции комиссионное вознаграждение по этому каналу опустилось до минимального за пять лет значения – 19,6% за 1 полугодие 2016 года. Топ-3 каналов продвижения по взносам по страхованию жизни представлен на рис.1.



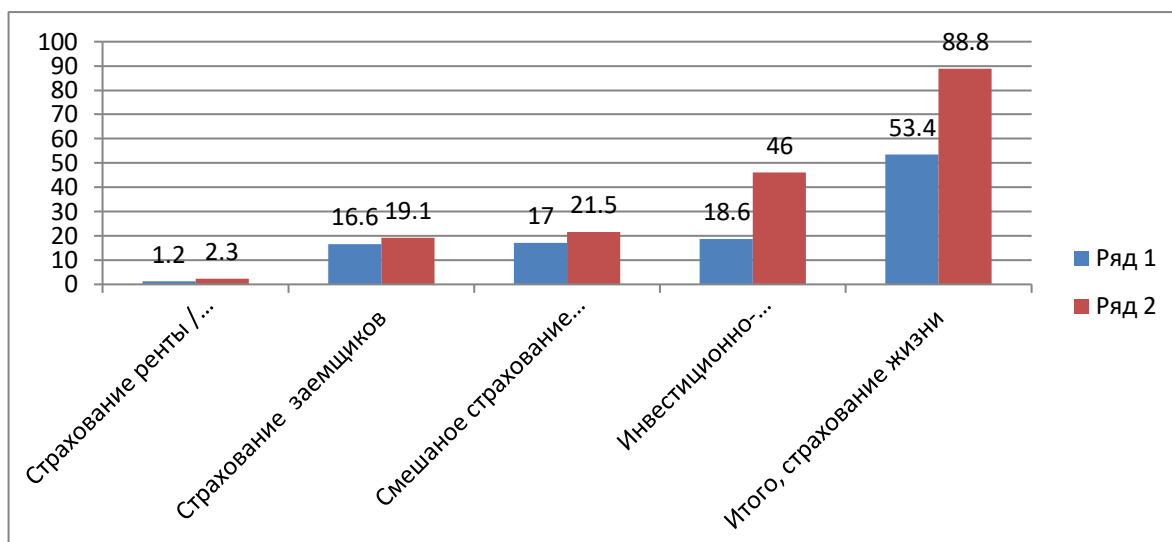
Источник: рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА»

Рисунок 1. Топ-3 каналов продвижения по взносам по страхованию жизни.

Анализ рынка страхования жизни показал, что за период с 2011 года по 2015 гг. структура рынка страхования жизни претерпела значительные изменения. В 2014 году произошла смена драйвера роста сегмента: до этого рынок страхования жизни рос в основном за счет кредитных продуктов, однако замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков.

Следует отметить, что некредитное страхование, включающее инвестиционное страхование жизни, смешанное страхование жизни и страхование имущества физических лиц является новым сектором банкострахования, сформировавшимся в 2013 году.

Динамика взносов сегментов страхования жизни за период 2015-2016 гг. представлена на рис.2.



Ряд 1 – 1 пол. 2015

Ряд 2 – 1 пол. 2016

Рисунок 2 . Динамика взносов сегментов страхования жизни за период 2015-2016гг.

Так, в первой половине 2012 года 73% абсолютного прироста взносов по страхованию жизни обеспечивал рост взносов по страхованию заемщиков, в 1 полугодии 2014 года на страхование заемщиков приходилось лишь 4% абсолютного прироста взносов, а в 1 полугодии 2016 года – 7%. При этом активное продвижение страховщиками инвестиционных программ страхования жизни способствовало резкому росту этого сегмента страхования жизни. В 1 полугодии 2016 года рынок страхования жизни рос в основном за счет инвестиционного страхования жизни, которое обеспечило 77% абсолютного прироста взносов.

Таким образом, прирост взносов наблюдается во всех сегментах страхования жизни, наибольшие темпы прироста в 1 полугодии 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года демонстрируют инвестиционные продукты страхования жизни. [47]

Структура абсолютного прироста взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года представлена на рис.3.

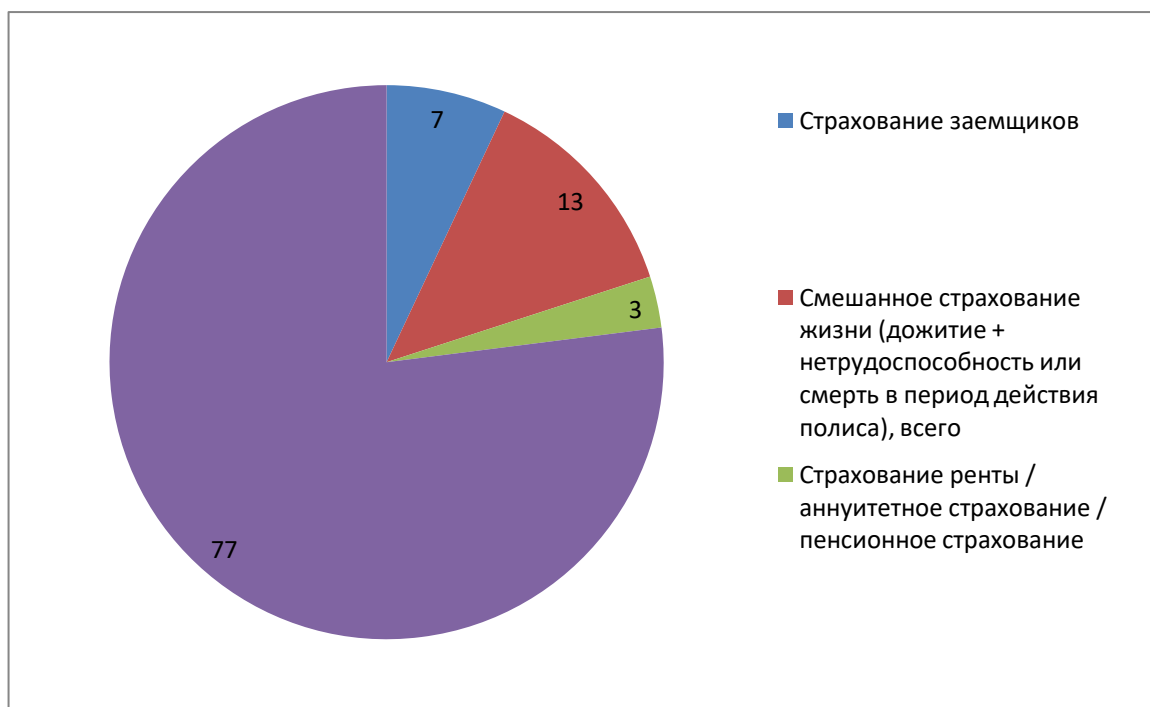
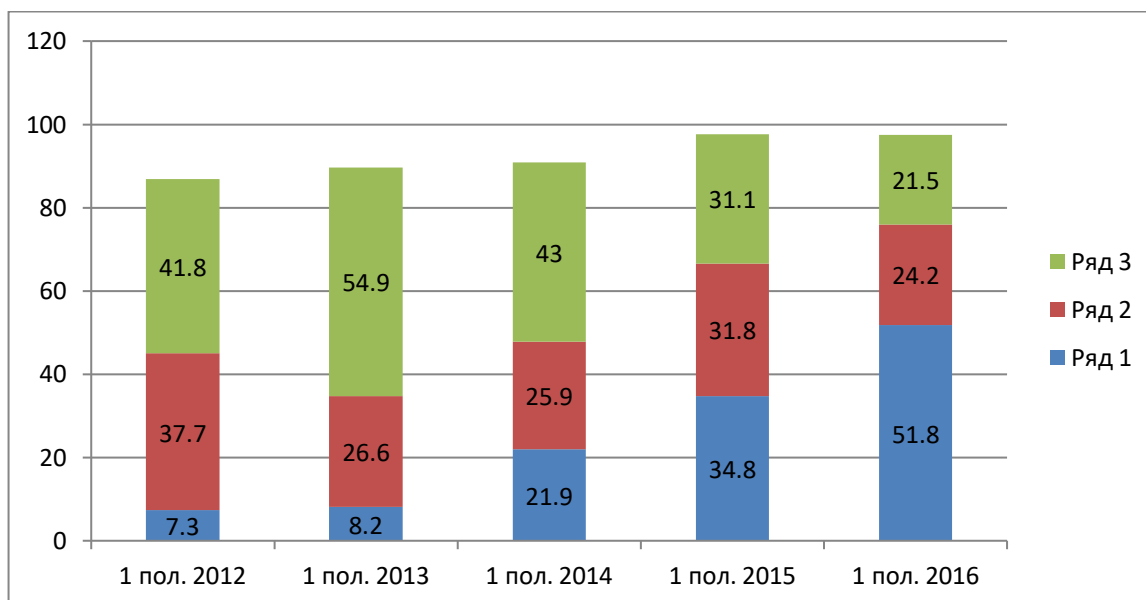


Рисунок 3. Структура абсолютного прироста взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года.

Динамика структуры рынка страхования жизни по сегментам представлена на рис. 4.



Ряд 1 – Инвестиционно-страховые продукты страхования жизни

Ряд 2 – Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса), всего

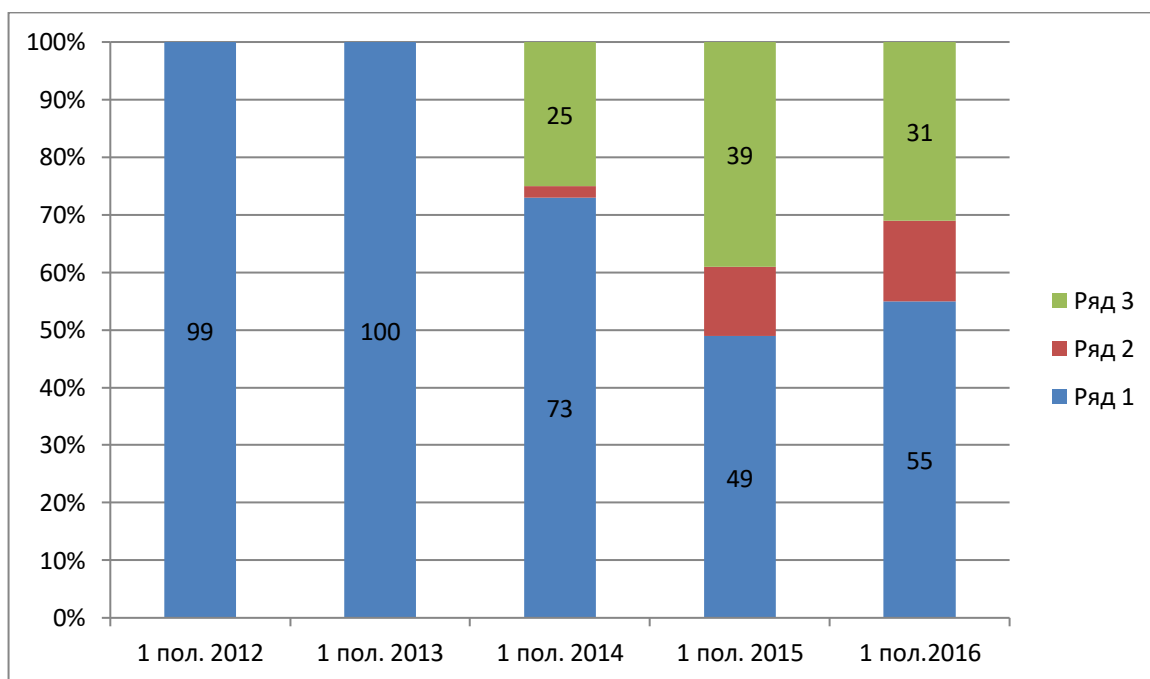
Ряд 3 – Страхование заемщиков

Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование

Рисунок 4. Динамика структуры рынка страхования жизни по сегментам.

В результате доля взносов по страхованию жизни заемщиков в 1 полугодии 2016 года сократилась на 20,3 п.п. по сравнению со значением за 1 полугодие 2012 года и составила 21,5%, доля инвестиционного страхования жизни за этот период выросла на 44,5 п.п., до 51.8%.

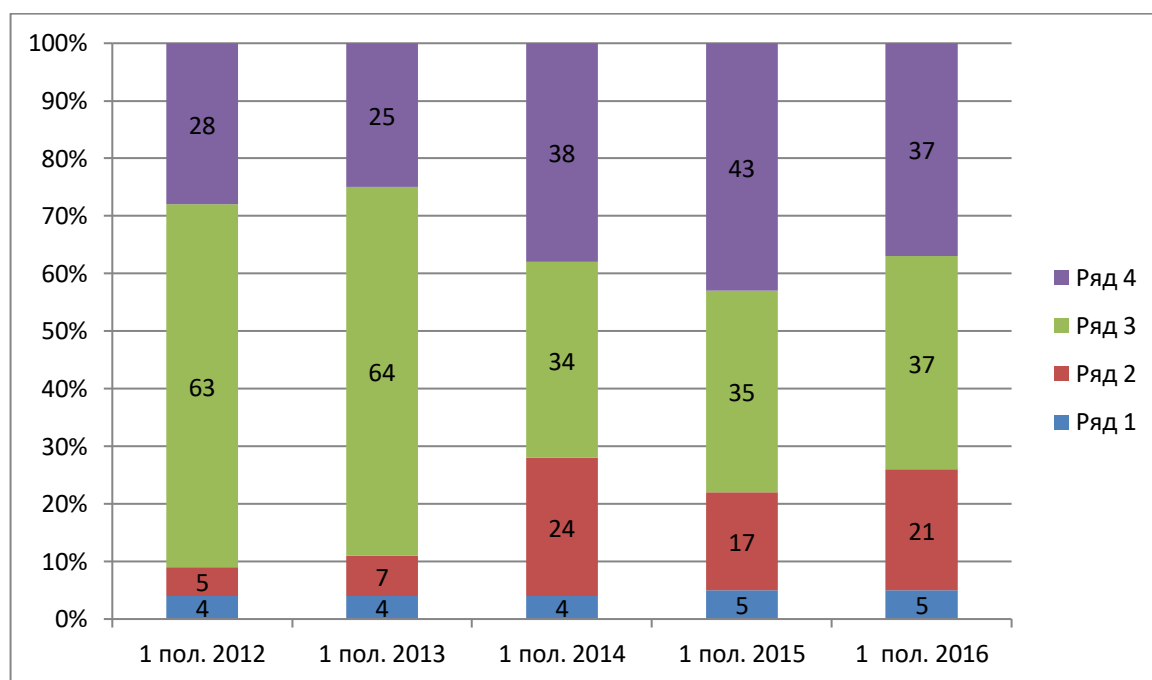
В то же время в 1 полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года произошло оживление ипотечного и потребительского кредитования, что привело к росту взносов в сегменте страхования заемщиков (+14,9%) против сокращения годом ранее (-18,6% за 1 полугодие 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года). Доля взносов по страхованию заемщиков потребительских кредитов и ипотечному страхованию в структуре взносов по страхованию заемщиков выросла с 61% за 1 полугодие 2015 года до 69% за аналогичный период 2016 года. Динамика структуры взносов страхования жизни заемщиков представлена на рис.5.



Ряд 1 – Страхование жизни заемщиков потребительских кредитов
 Ряд 2 – Ипотечное страхование жизни
 Ряд 3 – Прочие виды кредитования

Рисунок 5. Динамика структуры взносов страхования жизни заемщиков.

Структура взносов по смешанному страхованию жизни также претерпела значительные изменения за последние пять лет. Доля взносов по страхованию на срок от пяти до десяти лет сократилась на 26 п.п. до 37%. Доля взносов по страхованию на срок от двух до пяти лет выросла на 16 п.п. до 21%. Увеличение доли взносов по страхованию на срок от двух до пяти лет и сокращение доли взносов по страхованию на срок от пяти до десяти лет во многом были связаны с большой долей пятилетних договоров, которые ранее многие компании относили к страхованию на срок от пяти до десяти лет. В последние три года структура сегмента остается относительно стабильной. Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни представлена на рис. 6.



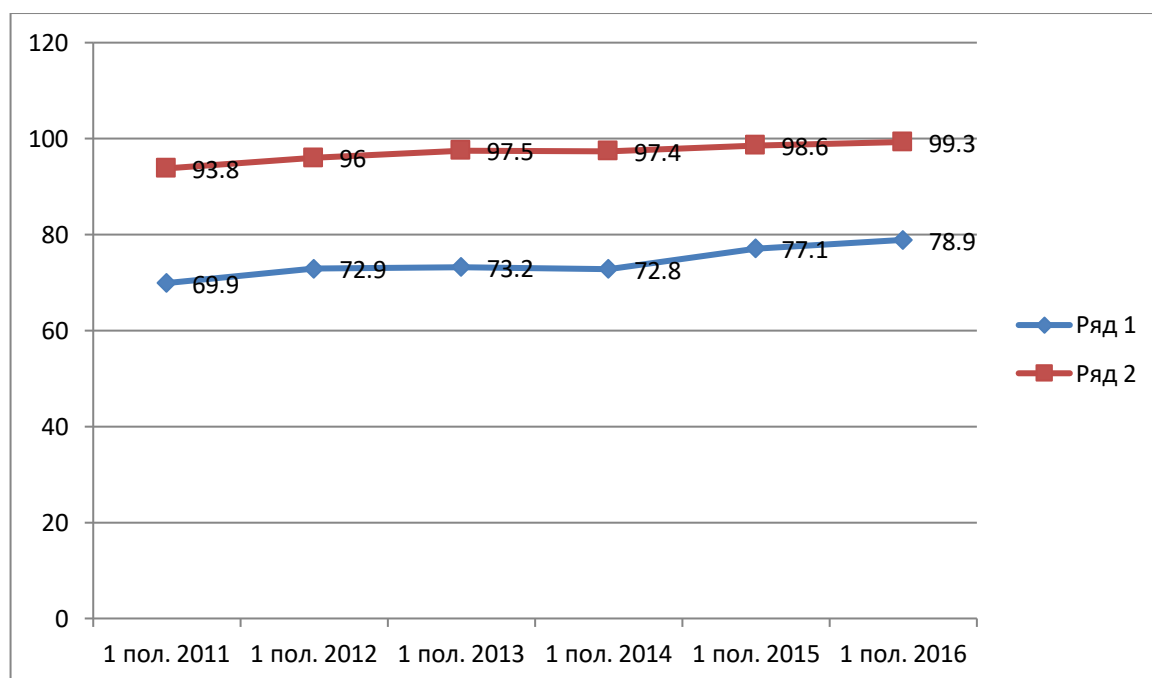
Ряд 1 – на срок от 1 до 2 лет
 Ряд 2 – на срок от 2 до 5 лет
 Ряд 3 – на срок от 5 до 10 лет
 Ряд 4 – на срок более 10 лет

Рисунок 6. Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни.

Концентрация на рынке страхования жизни продолжает расти. В 1 полугодии 2015 года 98,6% взносов по страхованию жизни приходилось на

топ-20 компаний, в 1 полугодии 2016 года на 99,3%. Доля топ-20 компаний на страховом рынке в целом составила 77,1% и 78,9% соответственно. Динамика концентрации на рынке страхования жизни представлена рис.7.

В 1 полугодии 2016 года лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК «Сбербанк страхование жизни», второе место осталось за ГК «Росгосстрах» и «Капитал». Поменялись местами страховая группа «АльфаСтрахование» и «Группа Ренессанс Страхование», занявшие в текущем рэнкинге третью и четвертую позицию соответственно. В пятерку лидеров по взносам по страхованию жизни в 1 полугодии вошло АО «ВТБ Страхование жизни», поднявшись с восьмого места прошлого года. Рэнкинг страховщиков по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года представлен в табл. 3, прил. 4.



Ряд 1 – рыночная доля компаний из топ – 20 в целом по рынку

Ряд 2 – рыночная доля компаний из топ – 20 по страхованию жизни

Рисунок 7. Динамика концентрации на рынке страхования жизни.

Исследование рынка страхования жизни показало, что прирост взносов наблюдается во всех сегментах страхования жизни. Падение ставок по депозитам и поиск клиентами новых финансовых инструментов привели к

взрывному росту инвестиционного страхования жизни в 1 полугодии 2016 года. В результате после двухгодичного замедления прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении стал максимальным за последние пять лет – 35,5 млрд. руб. (+66,3%) в 1 полугодии 2016 года.

Таким образом, постепенно страхование жизни, и страхование в целом, становится и значимым инвестиционным ресурсом для экономики и реального сектора: происходит рост доли страхования жизни и существенное увеличение абсолютных объемов сборов и резервов по некредитному страхованию жизни, что обеспечивает возможность долгосрочных вложений. Рост объемов инвестированных средств обеспечивается, как через банковские вложения, так и другие инвестиции – ценные бумаги, недвижимость и т.д., при снижении доли некачественных и «фиктивных» инвестиций.

2.3. Оценка направлений развития инвестиционного страхования жизни

Страхование жизни сегодня остается одним из немногих растущих секторов российского страхового рынка. Ведущая роль в обеспечении этого роста принадлежит инвестиционному страхованию жизни, а темп роста кредитного страхования жизни, который был довольно высоким до кризиса, в связи с экономической ситуацией и падением кредитования населения в 2015 г. существенно снизился. Впервые страховые программы инвестиционного страхования жизни появились в странах западной Европы в начале 70-х гг. в 90-х гг. программы инвестиционного страхования жизни или unit-linked распространились и получили большую популярность в восточной Европе. К 2007 г. доля премии по инвестиционному страхованию жизни превысила 50% от общей премии по страхованию жизни, в 2010 г. эта доля составляла в Финляндии – 56%, Чехии – 47%, Нидерландах – 43%. В настоящее время

большинство продаваемых в Европе долгосрочных накопительных и пенсионных программ имеют форму unit-linked. В условиях кризиса и падения большинства фондовых рынков продолжается развитие данного вида страхования – стали распространяться модифицированные юнитизированные продукты с гарантиями – «with guarantees». [57]

Сравнивая инвестиционное страхование с банковскими инструментами для сохранения капитала, надо отметить, что вклады в банковские депозиты наиболее понятный и доступный продукт, который позволяет уберечь от инфляции при минимальных рисках, а иногда даже и обогнать ее, используя некоторые приемы профессиональных вкладчиков.

Однако в силу того, что в последнее время процентная ставка по которым постепенно снижается, и актуальность приобретают именно накопительное и инвестиционное страхование жизни. За первый квартал 2016 года рост в этом сегменте составил 77,3%. В связи с этим основной рост продемонстрировали страховщики принадлежащие банкам либо входящие в банковские группы.

Рынок страхования вырос благодаря активизации продаж договоров инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) через банки. Учитывая обстоятельства – многие банки не испытывают острой необходимости в пассивах, ставки по депозитам снижаются но у клиентов остается потребность во вложении денежных средств, крупные банки стали больше фокусироваться на комиссионном доходе от продаж инвестиционных страховых продуктов.

Инвестиционное страхование жизни – это долгосрочные договоры накопительного страхования с защитой на случай смерти или потери трудоспособности и инвестированием части взносов. Это страховой продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы, предлагаемые

страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.).

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования;
- смерть по любой причине.

Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100% уплаченного страхового взноса, увеличенного на размер инвестиционного дохода. Сроки страхования могут составлять от трех лет. Оплата страхового взноса может производиться либо единовременно, либо в течение срока страхования равными платежами (ежемесячно, ежегодно). Дополнительно в полис могут быть включены иные страховые риски (смерть в результате несчастного случая, смерть в результате ДТП и т. д.), страховые суммы по которым устанавливаются отдельно и, как правило, превышают основную страховую сумму.

Экономическая сущность продуктов инвестиционного страхования жизни заключена в самостоятельности выбора страхователем финансовых инструментов для размещения его денежных средств. Инвестиционное страхование жизни имеет в своей структуре две составляющие.

Первая – это инструменты с заранее определенной доходностью: депозиты крупных банков, высоконадежные облигации (80–95% средств). Эта консервативная часть гарантирует возврат вложенных средств. Вторая – это рискованные активы: высокодоходные инструменты, значительно приумножающие вложения в случае благоприятного развития ситуации на рынке (5-20% средств). Распределение консервативной и рискованной части зависит от ключевой ставки Центрального банка и процентных ставок по инструментам с фиксированной доходностью, например, депозитов, которые связаны с ключевой ставкой, облигаций и т.п., и чем выше значения этих ставок, тем большую часть средств компания может направить на рискованную часть и, соответственно, получить потенциально большую доходность для клиента. В то же время гарантированную доходность страховые компании

обещать не могут, т.к. в непростых экономических условиях всегда ряд направлений инвестиционных вложений ожидает неизбежная коррекция, а ряд других – рост.

ИСЖ не является средством получения гарантированной прибыли. Если выбранная инвестиционная стратегия оказалась неэффективной, клиент по истечении срока страхования получает только сумму так называемого гарантированного дохода, который, как правило, составляет не более 100% от внесенных страховых платежей. Классическую страховую рисковую составляющую также нельзя назвать ощутимой, так как при наступлении страхового случая по стандартным рискам (например: «смерть по любой причине») возмещается внесенный страховой взнос с инвестиционным доходом, рассчитанным на дату наступления страхового события. Только при наличии дополнительных рисков (например: «смерть в результате несчастного случая») можно получить дополнительную сумму не превышающую 100% вноса.

В 2012 г. в инвестиционные полисы российских страховщиков их клиенты вложили 5 млрд. руб., в 2015 г. – в 6 раз больше. Ассортимент предлагаемых вариантов программ страховых инвестиций очень широкий как в рублях, так и в валюте, есть мультивалютные программы, полисы с единовременным взносом и с возможностью пополнения. В настоящее время минимальный взнос в программы инвестиционного страхования жизни составляет от 10 000 до 200 000 руб. Минимальный срок вложений составляет три года. Страховщики предлагают инвестиционные программы на российские и зарубежные фондовые индексы, отдельные акции и облигации, золото, нефть, зарубежные активы, как правило, представлены в виде паев биржевых фондов (ETF). Оговаривается коэффициент участия клиента в динамике выбранного базового актива, предлагаются на выбор как отдельные инструменты, так и готовые стратегии. В консервативной стратегии потенциальная доходность не превышает 7–10 % годовых, в то время как агрессивная стратегия может принести до 20 % доходности.

Клиенту предоставляется возможность в течение срока действия полиса менять базовые активы или стратегию – от двух до четырех раз в год.

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 руб.

К положительным юридическим особенностям относится.

1. Денежные средства принадлежат страховщику и не являются имуществом должника, находящимся у третьих лиц с момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или возврата премии при расторжении договора.

2. Денежные средства не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду.

3. Денежные средства не подлежат разделу между супругами при разводе.

4. Денежные средства не нуждаются в декларировании.

5. Договор может быть заключен в пользу любого лица выгодоприобретателя.

6. Наличие гарантированной суммы выплаты в договоре.

К недостаткам инвестиционного страхования жизни можно отнести следующие.

1. 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. При

расторжении договора страхования клиент может получить только выкупную сумму. Как правило, при оплате страхового взноса одновременно выкупная сумма составляет 75-90% от размера взноса. Но в зависимости от условий договора, срока страхования, порядка оплаты страховых взносов и даты расторжения договора размер выкупной суммы может быть существенно ниже либо равен нулю.

2. Наличие исключений из покрытия. 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.

3. Выплата выкупной суммы наследникам застрахованного, но существуют продукты, предусматривающие иные условия.

4. Отсутствие гарантийного фонда, который смог бы обеспечить выплату клиенту в случаях отзыва лицензии или банкротства страховой компании. Если при отзыве лицензии страховщик не передал портфель или не расторг договоры с возвратом премии, получить возмещение можно, только включившись в реестр кредиторов.

5. Отсутствие гарантированного дохода. При негативном развитии стратегии клиент по окончании срока действия договора получит только гарантированную этим договором выплату.

При размещении денежных средств, прежде всего, нужно определить в какой продукт лучше инвестировать. Если клиент потенциально готов рассмотреть предложенный способ инвестирования, то, помимо изучения размеров выкупных сумм и перечня исключений, важным моментом является выбор стратегии и возможность ее изменения в период действия договора. Именно стратегия в будущем должна обеспечить доход. Надо учитывать, то что стратегии, предложенные страховщиком, часто недостаточно прозрачны. Страхователь не имеет возможности самостоятельно проследить динамику движения того или иного фонда на рынке. У такой позиции есть и

объективные причины: удачную стратегию могут скопировать конкуренты. У страхователя, по сути, остается два варианта. Первый – пытаться найти продукты со стратегиями, которые привязаны к стоимости определенных товаров (золото, нефть определенной марки) или к фондам, динамику которых можно отследить в общедоступных источниках. Второй вариант – довериться профессионализму стратегических менеджеров страховщика, и отнестись к такому выбору как к одному из рисков инвестирования.

Одним из ключевых показателей при выборе стратегии является так называемый коэффициент участия. Коэффициент показывает, на какую долю в росте выбранной стратегии инвестирования может претендовать страхователь. Коэффициент может существенно отличаться. При коэффициенте равном 100% доходность страхователя равна доходности, показанной выбранным фондом. Основным отличием продуктов у страховых компаний является процент доходности, умноженный на коэффициент участия, который может применяться как ко всему размеру взноса, так и к инвестируемой части. В первом случае деление взноса на гарантированную и рисковую элементы для страхователя является просто информативной, а во втором – определяющей для расчета доходности по договору.

Также страховые компании предлагают своим клиентам опцию по смене стратегии в период действия договора либо фиксацию заработанного дохода. Как правило, количество этих операций ограничено, например, раз в год. Смена стратегии позволяет изменить фонд инвестирования, если выбранная стратегия не приносит нужного результата, в то время как у другой наблюдается лучшая динамика. При смене стратегии коэффициент участия устанавливается на дату изменения. Фиксацию инвестиционного дохода целесообразно применять, когда текущий инвестиционный доход выбранного фонда достаточно высок и страхователь прогнозирует снижение уровня доходности.

Отдавать предпочтение следует страховым программам страховщиков, у которых на сайте есть возможность создания личного кабинета. Во-первых,

это позволит вам контролировать динамику фонда и своевременно реагировать на изменения. Во-вторых, обеспечит возможность внесения изменений в договор (увеличение суммы, изменение стратегии) без обращения в офис страховщика. Это стало возможно в связи с принятием в июне 2016 года закона, предусматривающего возможность оформления договора страхования жизни в электронном виде. ИСЖ не является аналогом вклада, это самостоятельный финансовый инструмент, имеющий свои положительные и отрицательные стороны. При инвестировании необходимо соблюдать основное правило – не вкладывать все средства в один объект инвестирования. [57]

Продукты инвестиционного страхования позволили страховщикам работать с принципиально новой группой клиентов, которые не проявляли интерес к программам классического страхования жизни. Инвестиционное страхование привлекательно, в первую очередь, потенциалом доходности, превышающим уровень инфляции, при наличии гарантии защиты капитала. У клиента нет риска потерять внесенные деньги независимо от поведения фондового рынка и есть право выбора направлений инвестирования (например, российские фондовые индексы, золото, сырьевые товары, нефть, глобальные фонды акций или облигаций, зарубежная недвижимость, новые технологии), а также возможность управлять своими инвестициями – менять стратегию в течение срока действия программы, фиксировать доход в периоды роста актива и т.п. Продукты инвестиционного страхования жизни заняли пустующую нишу между надежными, но низкодоходными депозитами и высокорисковыми инструментами (такими как ПИФы или акции) и оказались очень привлекательными для инвесторов VIP и массового высокодоходного сегментов. Таким образом, инвестиционное страхование жизни является интересной и выгодной альтернативой банковскому депозиту, сочетая в себе доходность и надежность. Продукты инвестиционного страхования жизни в основном продают страховые компании, сотрудничающие с банками. Полисы инвестиционного

страхования крупные банки предлагают своим клиентам наряду с депозитами как эффективный инструмент сбережения и накопления средств. Удельный вес банковского канала продаж таких продуктов остается по-прежнему высоким и составляет более 70 % от объема продаж по полисам страхования жизни в целом. По сравнению с периодом 2014 г. многие российские страховщики увеличили почти вдвое свой страховой портфель по продуктам инвестиционного страхования жизни, что подтверждает повышенный спрос на продукт со стороны российских клиентов. Определяющими причинами выбора по-прежнему является 100%-ная гарантия возврата средств, возможность получения инвестиционного дохода от вложений в иностранные активы, прозрачность и понятность инвестиционных программ. Введение с 1 января 2015 г. социального налогового вычета для договоров накопительного страхования жизни оказало положительное влияние на развитие страхового рынка (страхователю предоставляется возможность вернуть дополнительно 13% от размера взносов, при этом сумма налоговых вычетов не должна быть выше 15,6 тыс. руб. в год, и от суммы взносов 120 тыс. руб.). С 1 января 2015 г. вступила в силу налоговая льгота по индивидуальным инвестиционным счетам, на которые каждый человек может внести сумму до 400 тыс. руб. на срок не менее 3 лет и получить вычет по НДФЛ (исчисляемый по заработанному доходу или по сумме взноса). Если же инвестиционному страхованию жизни предоставят такие же налоговые льготы, как и по индивидуальным инвестиционным счетам, оно обгонит по объемам инвестирования все прочие инвестиционные инструменты, так как включает в себя комбинацию доходности и гарантии сохранности. Учитывая, что налоговые льготы во всем мире являются одним из главных инструментов, способствующих продвижению страхования жизни, специалисты и эксперты страхового рынка обсуждают возможность увеличения максимального лимита предела суммы по возврату средств с 120 тыс. до 400 тыс. руб., а также по упрощению системы получения данного налогового вычета (через работодателя). В настоящее время в России

существуют законодательные и регулятивные ограничения в реализации полностью юнитизированных инвестиционных программ страхования жизни – страховщики создают и используют лишь частично юнитизированные программы с элементами инвестиционного выбора, отличающиеся от западных аналогов. Инвестиционное страхование жизни не выделено в качестве нового вида страхования, на законодательном уровне, не внесены соответствующие изменения в налоговый и гражданские кодексы РФ, нормативные документы Мегарегулятора финансового рынка – Банка России. Вместе с тем, инвестиционное страхование жизни – даже при отсутствии законодательного регулирования пользуется большим спросом у клиентов страховых компаний. Реальный потенциал продуктов unit-linked несопоставимо выше по сравнению с продуктами, которые сейчас реализуются в России как инвестиционное страхование жизни, и при внесении необходимых изменений в страховое и налоговое законодательство доля инвестиционного страхования в короткие сроки по прогнозам специалистов могла бы приблизиться к 50% от всего объема рынка страхования жизни. Тем не менее, наблюдающееся падение продаж в корпоративном страховании связанное в большей степени с кризисом может негативно повлиять на развитие инвестиционного страхования. Юридическими лицами страхуются крупные инвестиционные проекты, которые в сложившихся условиях становятся невозможны.

По словам генерального директора компании «АльфаСтрахование»: на эти процессы наложится тенденция дальнейшего снижения ставок Банка России и рыночных ставок. «Политика снижения ставок благоприятна для развития экономики в целом. Вместе с тем для страховщиков, как для институциональных инвесторов, такое развитие событий приведет к снижению доходности по инвестиционным операциям. С точки зрения получения инвестиционного дохода 2016 год для страховщиков был беднее 2015-го. А следующий будет хуже по сравнению с результатами 2016 года. В итоге перекрывать какие-то потери от прямой деятельности за счет

инвестиционного дохода компаниям на страховом рынке будет все сложнее», - полагает глава «Альфа Страхования». [56]

В условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни потенциал инвестиционного страхования жизни – по экономическим прогнозам может быть полностью исчерпан к 2018 году, что приведет к снижению темпов прироста взносов сегмента страхования жизни до среднерыночных значений.

2.4. Перспективы развития страхования жизни в РФ

Российский рынок страхования жизни за последние пять лет претерпел значительные изменения, которые коснулись структуры, состава участников, целевых ориентиров страховщиков, самой идеологии страхования жизни в России, а также регулирования. Число страховщиков жизни за период с 1 полугодия 2012 года по 1 полугодие 2016 года сократилось с 50 до 35, совокупный объем взносов по страхованию жизни вырос в четыре раза, увеличив долю в общем объеме страхового рынка почти в три раза (с 5,3% до 15,1%). В 2014 году также произошла смена драйвера роста сегмента: в поисках дополнительных источников доходов на фоне сокращения кредитования банки были вынуждены переориентироваться на продажи страховых продуктов, не связанных с кредитованием. Активное продвижение инвестиционных программ страхования жизни способствовало резкому росту этого сегмента, и в 1 полугодии 2016 года взносы по инвестиционным продуктам страхования жизни составили более половины сегмента страхования жизни, еще четверть рынка пришлась на смешанное страхование жизни.

Несмотря на ряд позитивных тенденций в страховании жизни есть проблем, которые препятствуют нормальному развитию страхования жизни в РФ, основными из которых являются:

1) финансово-экономическая нестабильность: санкционный режим, высокая инфляция, неразвитость реального сектора экономики, слабая активность банковского и фондового рынка;

2) низкий платежеспособный спрос населения. Средний уровень доходов граждан не разрешает полноценно воспользоваться данным видом страхования. Приобретение полиса страхования жизни при низком доходе не имеет смысла. размеры доступных выгод будут слишком малы, чтобы тратить на их получение время, выводя при этом деньги из хозяйственного оборота. Затраты же на более высокий уровень страховой компенсации уже будут недопустимо высоки;

3) отсутствие льготного налогообложения по страхованию жизни. Существующая практика налогообложения страхования жизни является больше сдерживающим, чем развивающим фактором для отрасли. В настоящее время НК РФ предусматривает льготу по подоходному налогу при получении выплаты по договору страхования жизни, заключенному на срок более пяти лет и отсутствии страховых выплат в первый год. Другой проблемой является двойное налогообложение доходов физических лиц:

а) первый уровень – предполагает удержание подоходного налога при уплате страховой премии работодателем за своего работника; аналогично и для физических лиц уплата страховой премии за счет личных средств не снижает налогооблагаемую базу работника по подоходному налогу;

б) второй уровень налогообложения – удержание налога при осуществлении страховой выплаты в пользу застрахованного или выгодоприобретателя;

4) отсутствие осознанной потребности в страховании жизни. С одной стороны, рынок неактивно информирует население о существовании страхования жизни и не делает привлекательных продуктовых предложений. Большинство людей не понимают сущность страхования жизни, не в состоянии самостоятельно осознать свои финансовые потребности и построить систему возможностей, которые несут данные продукты;

5) низкий уровень доверия к страховой отрасли и страховым компаниям. Долгосрочные вложения не представляют интереса для россиян. Поэтому в условиях общей финансовой неустойчивости трудно обеспечить стабильность страховых компаний и доверие к ним граждан;

б) отсутствие и нехватка достаточного количества грамотных и профессиональных финансовых консультантов, специалистов, агентов, обладающих достаточными знаниями и навыками, позволяющими развивать страховой бизнес, в том числе в соответствии с международными стандартами.

Основные направления регулирования рынка страхования жизни определены в положениях «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020г.». В качестве практических мер предполагается увеличение доли страхования жизни в объеме совокупной страховой премии с 5 до 30 %, создание оптимальных условий, способствующих расширению добровольного страхования жизни, внедрение новых подходов к страхованию жизни, соответствующих массовым потребностям населения, рост стабильности и т.д. Реализация государственной стратегии, должна обеспечить модернизацию страхования жизни в России как социально значимой страховой услуги: увеличить спрос со стороны населения, стимулировать здоровую конкуренцию на рынке страховых услуг.

В настоящий момент, только их часть реализована полностью, что не может не отразиться на рынке страхования жизни, большая часть до сих пор находится в стадиях обсуждения, доработки и согласования. Для реализации всех намеченных направлений по развитию рынка страхования жизни еще предстоит проделать огромную работу.

Развивая личное страхование, государство решает комплекс взаимосвязанных задач: снижает налоговую нагрузку на предприятия, уменьшает расходную часть государственного бюджета, способствует созданию социально стабильного общества, получает долгосрочные инвестиционные ресурсы. Однако в настоящее время особенно остро стоит

необходимость создания условий для развития именно долгосрочного накопительного страхования жизни. [18]

Для этого в первую очередь страховому сообществу необходимо продолжать диалог с органами власти для стимулирования скорейшего принятия давно назревших законодательных изменений.

Отмечая недостаточность вышеуказанных мер, необходимо закрепить в гражданском кодексе понятие «страхования жизни», т.к. в настоящий момент закреплено понятие только личного страхования, это поможет усилить роль данного института и будет содействовать его развитию. Важно продолжать активную работу по разработке перспективных направлений и реализации уже намеченных мер государственной политики по развитию страховой деятельности в РФ.

Важным аспектом в нормативно-правовой сфере страхования жизни стали изменения в лицензировании деятельности Законом Российской Федерации «Об организации страхового дела в РФ» и, соответственно, правоспособности страховщика. По прежней редакции Закона лицензии выдавались страховщикам «на предусмотренные классификацией виды страхования» (п. 3 ст. 32 прежней редакции Закона) – теперь страховщики могут получать лицензии «на осуществление соответствующего вида страховой деятельности» (п. 1 ст. 6 Закона). Разница состоит в том, что вид страховой деятельности – понятие более широкое, чем вид страхования, и включает в себя несколько видов страхования, предусмотренных классификацией. Так, добровольное личное страхование, включает в себя добровольное пенсионное страхование, добровольное медицинское страхование, а также добровольное страхование от несчастных случаев и болезней. Это означает, что страховщик может осуществлять любой из видов страхования, включенных в вид страховой деятельности, без получения на каждый вид отдельной лицензии. В п. 2 ст. 32 Закона предусмотрены следующие виды страховой деятельности: добровольное страхование жизни, добровольное личное страхование, за исключением добровольного

страхования жизни, добровольное имущественное страхование, перестрахование и, наконец, виды обязательного страхования, осуществление которых предусмотрено соответствующими законами.[3]

Наконец, в Законе РФ «Об организации страхового дела в РФ», в норме, посвященной классификации, не раскрывается суть конкретного вида страхования и отсутствует критерий разграничения таких видов. В связи с этим могут возникать проблемы классификации сложившихся правоотношений. Таким образом, можно прийти к выводу, что классификация должна осуществляться по видам страховой деятельности, а не по видам страхования. При этом для четкого разграничения желательно, чтобы в законодательстве были закреплены признаки каждого вида страховой деятельности. Кроме того, при классификации должна быть учтена специфика комплексных видов страхования.

В вопросе выбора объектов страхования правоспособность страховщиков ограничена. Так, они вправе осуществлять страхование имущественных интересов только одного из двух видов. К первому виду относятся имущественные интересы, связанные с личным страхованием (страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование). Ко второму - имущественные интересы, связанные с имущественным и личным страхованием, за исключением страхования жизни. К ним относятся страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, а также страхование имущества, страхование гражданской ответственности и страхование финансовых и предпринимательских рисков (п. 2 ст. 6 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»). Таким образом, страхование жизни выделено Законом как особый вид страхования, который могут осуществлять только те страховщики, которые не занимаются имущественным страхованием.

В новой редакции Закона существенно расширена правоспособность страховщиков, которые осуществляют страхование жизни, и это, безусловно,

положительный момент. По прежней редакции Закона их деятельность ограничивалась только страхованием жизни – теперь они вправе осуществлять также страхование от несчастных случаев, болезней и медицинское страхование (п. п. 2, 3 ст. 4 Закона). Очевидно, что данная инновация направлена на повышение интереса страховщиков к сфере страхования жизни.

Во-вторых необходимо предоставления страховым компаниям большей возможности участия в решении социальных проблемах общества. Например, привлечение страховых компаний в разработке реформы системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий. Одновременно государство получает «длинные» деньги в виде страховых резервов. Кроме того, страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам в течение пяти лет до достижения действительного пенсионного возраста. В возможной компетенции страховых компаний может быть заключение договоров индивидуального пенсионного страхования с физическими лицами, страхование рисков недожития застрахованного до пенсионного возраста и выплаты пенсии выгодоприобретателю, т. е. по случаю потери кормильца и другие.

Таким образом, расширенный допуск страховых компаний к решению социальных проблем и развитию личного страхования позволяют получить для граждан: дополнительное пенсионное обеспечение, высококачественные медицинские услуги, дополнительные социальные гарантии в случае инвалидности, потери кормильца и т. д.;

Третьим важным направлением является развитие рынка инвестиций без которого невозможно реализовать накопительные и сберегательные функции страхования жизни. Также нужно иметь в виду низкую привлекательность для страховщиков инвестиционных инструментов, ограниченность их выбора.

В России нет долгосрочных финансовых инструментов, которые могли бы обеспечивать на длительные сроки размещение резервов, по страхованию жизни. Кроме того, отсутствуют надежные инвестиционные компании, доверительные фонды по профессиональному управлению активами и российские страховщики жизни вынуждены перестраховывать большую часть рисков в западных компаниях. По экспертным оценкам, до 98% перестраховочных операций уже контролируется иностранными финансовыми институтами. Тем не менее, страховые резервы по страхованию жизни представляют значительный инвестиционный потенциал для национальной экономики, поэтому государству и российским страховщикам необходимо решать задачи по созданию условий для превращения их в крупных институциональных инвесторов. В современных экономических условиях в России роль органов региональной власти в организации инвестирования на уровне регионов является очень существенной. Их роль должна заключаться в активном участии в формировании регионального страхового рынка, разработке региональных, городских, муниципальных программ. Также обеспечивать равные условия доступа к страховому рынку всех страховых компаний. Должны создавать системы гарантирования возвратности, доходности и ликвидности вложенных страховщиками средств.

Четвертым направлением должно стать разработка и введение экономических нормативов, направленных на обеспечение финансовой устойчивости страхования. Они должны четко устанавливать:

- предельное соотношение между размером собственного капитала и суммой активов с учетом оценки риска;
- минимальное превышение активов над обязательствами, т.е. маржи платежеспособности;
- уровень страховых резервов, достаточных для выполнения страховых обязательств;
- показатели ликвидности баланса;

- максимальную ответственность по отдельному риску.

Как уже отмечалось в этом направлении ведется работа: по внедрению системы обязательного актуарного оценивания страховых компаний, позволяющая обеспечивать корректный расчёт ими своих страховых резервов, повышен контроль размещения активов страховщиков и их структуры, проведены меры по совершенствованию системы учёта страховой деятельности, повышения её прозрачности, предсказуемости и устойчивости, налажено эффективное взаимодействие через различные каналы коммуникаций и др.

Порталом Superjob.ru был проведен опрос на тему: Каким будет основной источник вашего дохода по достижении пенсионного возраста? По результатам которого ни один человек не назвал в качестве источника страхование жизни. Полученные данные свидетельствуют о невысоком уровне развития этого механизма в России. Причинами тому можно назвать недоверие наших граждан к страховым компаниям, отсутствие полной уверенности в их экономической стабильности, а также недостаточное информирование населения.[13, стр.137]

Тем не менее, на мировом рынке сейчас существуют основные тенденции, которые приходится учитывать страховщикам, в том числе и российским. Первая – это усиление роли сервисной составляющей. Поскольку ни один клиент не хочет терять время, оформлять множество документов, при получении страхового возмещения. Всех интересует простое и оперативное решение возникающих проблем, в том числе дистанционное, поэтому страховщику необходим клиентоориентированный колл-центр, функциональный сервис «электронный личный кабинет», чтобы каждый мог легко приобрести полис, урегулировать убыток и т.д.

Второе – это мода на заботу и здоровье. Сейчас актуальна забота о своем здоровье, работодатели беспокоятся о здоровье своих сотрудников, думают о правильном питании, физической нагрузке, поэтому «продукты с Check-Up» ,

связанные с обследованиями и профилактикой, будут всегда востребованными.

Третий тренд – усиление обеспокоенности граждан в связи с макроэкономической ситуацией в мировой и национальных экономиках. Негативные факторы на работе и информация в СМИ подталкивают человека к поиску решений, как в условиях растущей инфляции сберечь свои накопления. И ответом на этот вопрос стало распространение инвестиционных продуктов.

С макроэкономическими проблемами связан и четвертый тренд – ограниченность покупательской способности населения. Становятся популярными простые продукты небольшой стоимостью, коробочные продукты. Одновременно нужна работа по повышению финансовой грамотности населения. Формы ее могут быть различными, вплоть до внесения в учебники для 9-х классов параграфов по страхованию жизни – об этом говорил вице-премьер Шувалов на встрече «О перспективах развития страхования жизни» 12 мая 2015 г. [51]

Указанные аспекты говорят о заинтересованности и возможном потенциале развития страхования жизни, но и обуславливает повышение требований к финансовому состоянию и устойчивости страховых организаций. В условиях общей нестабильности страховщики не могут давать гарантии на долгосрочную перспективу.

Поэтому пятым направлением в развитии долгосрочного страхования жизни должна стать дополнительная государственная защищенность. В условиях непредсказуемости и нестабильности, отсутствия опыта, денежных средств и гарантий большая часть населения России заинтересована в надежной дополнительной социальной защите с участием государства. В связи с этим необходимо уделить особое внимание страхованию жизни в части возможности использования его для реализации интересов населения, связанных с обеспечением финансовой безопасности на различных уровнях и, в первую очередь, государственном, а затем на частном и корпоративном.

Одной из мер способствующей эффективному развитию продуктов страхования жизни в России могло бы способствовать создание гарантийного фонда страховщиков жизни для выплат компенсаций гражданам в случае банкротства страховщиков. С одной стороны, создание фонда для страховых компаний станет дополнительной финансовой нагрузкой, с другой стороны, у населения будет уверенность в гарантированном возврате своих вложений, даже в случае ухода страховщика с рынка. [22]

Кроме этого основными направлениями государственной поддержки должны стать:

- создание благоприятной экономической среды и платежеспособного спроса населения;
- создание эффективного страхового надзора и эффективной законодательной системы;
- увеличение налоговой базы для расчета налогового вычета по НДФЛ и др.

Также перед российскими страховыми компаниями стоит задача вывести на рынок продукт по страхованию жизни, привлекательный для потребителя, способный конкурировать с предложениями западных компаний. Это возможно путем применения нестандартных решений и стимулирующих мер, дифференцированных подходов и программ страхования, которые соответствовали бы интересам и потребностям населения.

Данные меры позволят рынку страхования жизни в РФ совершить значительный рывок в развитии и в полной мере реализовать весь огромный потенциал социально-экономических функций, присущих страхованию жизни.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование тенденций развития страхования жизни в РФ позволило сделать ряд выводов.

Под страхованием жизни понимается предоставление страховщиком выплаты конкретной денежной суммы страхователю или же обозначенным им третьим лицам в случае гибели застрахованного или же его дожития до конкретного срока, в замен на уплату им страховых премий.

Страхование жизни выполняет функции социального и финансового характера. Важнейшей особенностью страхования жизни является то, что защита имущественных интересов граждан при страховании их жизни выражается в сберегательно-накопительном возмещении в соответствии с договором при наступлении страхового случая.

Основными аспектами, по которым различают договоры страхования жизни: страховой риск, объект страхования; порядок уплаты страховых премий; этап воздействия страхового покрытия; форма страхового покрытия; вид страховых выплат; форма заключения договора; субъектный состав. В основе деления всех договоров страхования жизни находится основной принцип – накопительный или рисковый характер проведения страхования.

Несмотря на стагнацию экономики, страховой рынок вырос на 15,3%. Темп роста превысил уровень инфляции (5,4%), количество договоров увеличилось на 24 млн. руб. Выявлено, что на рынке страхования жизни существуют факторы как способствующие, так и тормозящие его развитие.

Анализ динамики и структуры рынка страхования жизни показал, на страховом рынке России внедряются новые виды страховых услуг, соответствующие международным стандартам, формируется инфраструктура страхового рынка, ужесточается регулирование со стороны ЦБ РФ и т.д. Страхование жизни по итогам 2015 г. продемонстрировало самые высокие темпы прироста премий среди добровольных видов страхования. Прирост

взносов наблюдается во всех сегментах страхования жизни, наибольший рост продемонстрировало инвестиционное страхование жизни. Инвестиционное страхование жизни является интересной и выгодной альтернативой банковскому депозиту, сочетая в себе доходность и надежность.

В качестве мер направленных на развитие страхования жизни предложены:

- предоставление страховым компаниям большей возможности участия в решении социальных проблем общества;

- создание гарантийного фонда страховщиков жизни для выплат компенсаций гражданам в случае банкротства страховщиков;

- применение нестандартных решений и стимулирующих мер, дифференцированных подходов и программ страхования, которые соответствовали бы интересам и потребностям населения;

- повышение информированности граждан о продуктах страхования жизни, создание площадок для размещения информации о риске, потенциальной доходности и исторических результатах управления риском.

Направления государственной поддержки:

- создание благоприятной экономической среды и платежеспособного спроса населения;

- создание эффективного страхового надзора и эффективной законодательной системы, формирование достаточного уровня финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций;

- решение вопроса о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию жизни;

- увеличение налоговой базы для расчета налогового вычета по НДФЛ;

Данные меры позволят рынку страхования жизни в РФ совершить значительный рывок в развитии и в полной мере реализовать весь огромный потенциал социально-экономических функций, присущих страхованию жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Текст] : офиц. текст. – М. : Юристъ, 2015. – 63 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : офиц. текст. – М. : Омега–Л, 2016.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Текст] : закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. – 1993. – № 2. – Ст. 56.
4. О защите прав потребителей [Текст] : закон от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 766.
5. Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов [Текст] : приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2012 г. № 100н // Российская газета. – 2012. – № 5862 (189).
6. Об утверждении форм отчетности в порядке надзора страховщиков и Порядка составления и представления страховщиками отчетности в порядке надзора [Текст] : приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 6 марта 2013 г. № 13-17/пз-н // Российская газета. – 2013. – № 6080 (104).
7. Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств [Текст] : приказ Министерства финансов РФ от 2 ноября 2001 г. № 90н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2002. – № 1.
8. Об утверждении Порядка формирования страховых резервов по страхованию жизни [Текст] : приказ Министерства финансов РФ от 9 апреля 2009 г. № 32н // Российская газета. – 2009. – № 4970 (146).

9. Об утверждении Требований к соглашению о прямом возмещении убытков, порядка расчетов между страховщиками, а также особенностей бухгалтерского учета по операциям, связанным с прямым возмещением убытков [Текст] : приказ Министерства финансов РФ от 23 января 2009 г. № 6н // Российская газета. – 2009. – № 4846.

10. Концепция долгосрочного социального-экономического развития на период до 2020 г. [Текст] : распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

11. Авакян, А.М. Страхование жизни: зарубежный опыт и необходимость развития в России [Текст] / А.М. Авакян // Теория и практика общественного развития. – 2014. - № 15. – С. 137.

12. Алиев, Б.Х. Страхование [Текст] : учебник / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 415 с.

13. Архипов, А.П. Страхование [Текст] : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2012. – 288 с.

14. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование [Текст] : учебник / Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 347 с.

15. Ахметова, А.Т. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их разрешения [Текст] / А.Т. Ахметова, А.И. Ханмурзина // Молодой ученый. – 2016. - №7. – С. 457-459.

16. Богоявленский, С.Б. Страхование [Текст] : учебник / С.Б. Богоявленский. – М. : Экономист, 2014. – 428 с.

17. Годин, А.М. Страхование [Текст] : учебник / А.М. Годин, С.Р. Демидов, С.В. Фрумина. – М. : Дашков и Ко, 2014. – 502 с.

18. Ермасов, С.В. Страхование [Текст] : учебник для бакалавров / С.В. Ермасов. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.

19. Жегалова, Е.В. Тенденции и перспективы развития страхования жизни в России [Текст] / Е.В. Жегалова // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. – 2014. – № 2. – С. 76-79.

20. Заугольникова, И.С. Управление финансами страховой организации [Текст] / И.С. Заугольникова // Символ науки. – 2016. – №4-1. – С. 71-72.
21. Ивасенко, А.Г. Страхование [Текст] : учеб. пособие для вузов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М. : КноРус, 2009. – 320 с.
22. Костива, Е.В. Страхование [Текст] : учебное пособие / Е.В. Костива, В.Н. Щербаков. – М. : КноРус, 2013. – 2015 с.
23. Козулина, В.О. Перспективы развития банкострахования в 2015 – 2016 годах [Текст] : материалы Междунар. науч. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Новосибирск, 15-17 марта 2015 г. / В.О. Козулина. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. – 320 с.
24. Краснова, О.А. Особенности заключения договора страхования жизни [Текст] / О.А. Краснова, Г.Н. Сафина // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2015. – № 11. – С. 151.
25. Мамедова, Э.А. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций [Текст] / Э.А. Мамедова // Экономика и социум. – 2016. – № 12 (31). – С. 45-47.
26. Никулина, Н.Н. Страхование. Теория и практика [Текст] : учебное пособие / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 334 с.
27. Улыбина, Л. К. Финансовый менеджмент в страховых компаниях [Текст] : учебно – методическое пособие / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова. – Краснодар : Изд-во КубГАУ, 2016. – 36 с.
28. Огорокова, О.А. Финансовый менеджмент страховой организации [Текст] : учебное пособие / О.А. Огорокова. – Краснодар : Изд-во КубГАУ, 2016. – 120 с.
29. Орланюк-Малицкая, Л.А. Страхование [Текст] : учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М. : Юрайт, 2011. – 828с.
30. Прокопьева, Е.Л. Тенденции развития страхового рынка в рамках современной экономической политики России [Текст] / Е.Л. Прокопьева // Страховое дело. – 2014. № 10-11. С. 9-14.

31. Рябикин, В.И. Страхование и актуарные расчеты [Текст] : учебное пособие / В.И. Рябикин, С.Н. Тихомиров, В.Н. Баскаков. – М. : Экономистъ, 2015. – 459 с.
32. Семенова, Е.В. Развитие банкострахования как инструмент развития финансового рынка России [Текст] / Е.В. Семенова, П.А. Комарова // Экономика и социум. – 2016. – № 2. – С. 56-59.
33. Сидельникова, В.С. Государственное регулирование как один из факторов, влияющих на инвестиционный потенциал страховой компании [Текст] / В.С. Сидельникова, Л.К. Улыбина. // Страховое дело. – 2016. – № 17. С. 23-26.
34. Скамай, Л. Г. Страховое дело [Текст] : учебник / Л.Г. Скамай. – М. : Юрайт, 2011. – 344 с.
35. Сплетугов, Ю.А. Страхование [Текст] : учебное пособие / Ю.А. Сплетугов, В.Ф. Дюжинов. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 312 с.
36. Супрун, Н.В. Капитализация страховых компаний и ее значение для развития страхового рынка [Текст] / Н.В. Супрун. // Страховое дело. – 2013. – № 8. – С. 33-42.
37. Уколов, А.И. Инвестиционная политика страховой организации [Текст] : учебное пособие / А.И. Уколов. – М. : Директ-Медиа, 2014 г. – 476 с.
38. Шахов, В.В. Страхование [Текст] : учебник / под ред. В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 510 с.
39. Шепелин, Г.И. Современные проблемы становления банкострахования в России [Текст] / Г.И. Шепелин, И.Ю. Крылова. // Экономика и социум. – 2016. – № 1 (20). – С. 10-13.
40. Фёдорова, Г.А. Страховое дело [Текст] : учебник / Г.А. Фёдорова. – М. : Экономист, 2010г. – 494 с.
41. Багова, Д.К. Прогнозирование финансового состояния страховых организаций [Текст] / Д.К. Багова, И.И. Глотова // Экономика и социум – 2016. – № 12 (31). – С. 61-62.

42. Жегалова, Е.В. Тенденции развития страхования жизни в России [Электронный ресурс]: электр. научно-практ. журнал / Е.В. Жегалова. Региональное развитие, №2, 2014 г. Офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru/>

43. Макарова, Т.С. Финансовая стратегия в корпоративном управлении страховой организации [Электронный ресурс]: электрон. журнал Т.С. Макарова. Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 3. Офиц. сайт. – Режим доступа:<http://web.snauka.ru/>

44. Мамедова, Э.А. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций [Электронный ресурс]: мат. науч. конф. / Э.А. Мамедова. Электрон. журнал Экономика и социум. – 2016. – №12(31). Офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru/>

45. Титов, А.Б. Некоторые аспекты функционирования региональной инновационной системы на примере Белгородской области / Титов А.Б., Ваганова О.В. Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26. № 4. С. 550-556.

46. Vaganova, O.V. The analysis of indicators of social development in the macro region (on the example of the central federal district)//Vaganova O.V., Kucheryavenko S.A., Vykanova N.I., Stenyushkina S.G. Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2016. Т. 2. № 3. С. 29-37.

47. Титов, А.Б. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики /Титов А.Б., Ваганова О.В.// Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 3 (5). С. 56-63.

48. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.

49. Vladyka M.V., Kucheryavenko, O.V. Vaganova, S.A., Sivtsova, N.F., Borodin, A.I. Investments as an Accelerator of Regional Innovation Development// International Business Management. – 2016. - №10 (19). - P. 4592-4596.

50. Налоги и налоговая система : учебное пособие / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Т.В. Сапрыкина. – Белгород, НИУ «БелГУ», 2016 – 130 с.

51. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей [Текст] / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96

52. Семенова, Е.В. Развитие банкострахования как инструмент развития финансового рынка России [Электронный ресурс]: мат. науч. конф. / Е.В. Семенова, П.А. Комарова. Электрон. журнал Экономика и социум. – 2016. – №4(23). Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru/>

53. Сидельникова, В.С. Государственное регулирование как один из факторов, влияющих на инвестиционный потенциал страховой компании [Электронный ресурс]: Электрон. журнал / В.С. Сидельникова, Л.К. Улыбина. Экономика и социум. – 2016. – №5(24). Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru/>

54. Шепелин, Г.И. Современные проблемы становления банкострахования в России [Электронный ресурс]: Электрон. журнал / Г.И. Шепелин, И.Ю. Крылова. Экономика и социум. – 2016. – № 1(20) 2016. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru/>

55. Лучшие страховые компании 2015 года по работе с физическими лицами [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sravni.ru/>

56. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг. ЦБ РФ: проект ЦБ РФ от 19.02.2016 [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

57. Принятие и задачи финансового менеджмента страховой компании [Электронный ресурс] официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>

58. Профиль рисков страхового рынка и бенчмаркинга за 1 полугодие

2015 года [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www1.raexpert.ru/>

59. Рейтинг страховых компаний: [Электронный ресурс]: рейтинговое агенство. Офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www.inguru.ru/](http://www.inguru.ru/)

60. Рейтинговое агенство «ЭКСПЕРТ РА» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

61. Национальное Рейтинговое Агенство [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>

62. Страхование сегодня [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>

63. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

64. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www.cbr.ru/](http://www.cbr.ru/)

65. Информационное агенство «ИНТЕРФАКС» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www Interfax.ru/](http://www.Interfax.ru/)

66. Информационный портал: банки: вклады, кредиты. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www.banki.ru/](http://www.banki.ru/)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 1

Базовые виды договоров страхования жизни

Классификационный признак	Виды договоров
По характеру риску	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор страхования здоровья; 2. Договор страхования на дожитие; 3. Договор страхования на случай смерти.
По субъекту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор объединяющий в одном лице страхователя, застрахованного лица и выгодоприобретателя; 2. Договор объединяющий в одном лице страхователя и застрахованное лицо, выгодоприобретателем является другое физическое или юридическое лицо; 3. Договор, в котором страхователь – одно лицо (физическое или юридическое), застрахованное лицо – другое физическое лицо, выгодоприобретателем может быть и страхователь, и застрахованное лицо, и его наследник
По виду объекту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор страхования собственной жизни (страхователь и застрахованный – одно лицо); 2. Договор страхования жизни другого субъекта (страхователь и застрахованный – разные лица); 3. Договор совместного страхования жизни (на основании принципа первой и второй смерти)
По периоду действия страхового покрытия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор пожизненного страхования жизни: <ol style="list-style-type: none"> а) страхование осуществляется на фиксированную сумму; б) пожизненное страхование с двумя страховыми суммами; в) пожизненное страхование с участием в прибыли страховой компании; 2. Договор срочного страхования жизни. 3. Договор срочного смешанного страхования жизни.
По порядку уплаты страховых премий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор с однократной (единовременной) премией; 2. Договор с периодическими премиями
По виду страховых выплат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договор страхования жизни с единовременной выплатой страховой суммы (страхование капитала); 2. Договор страхования жизни с выплатой пенсии; 3. Договор страхования жизни с выплатой ренты (аннуитета)

Приложение 2

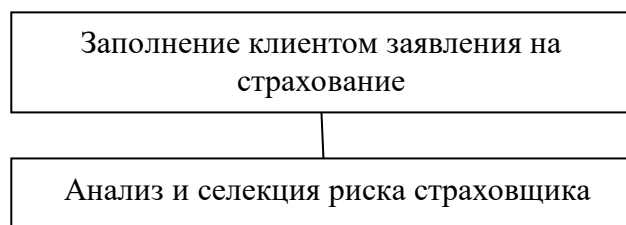




Рисунок 1. Алгоритм заключения и действия договора страхования жизни

Приложение 3

Таблица 2

Факторы, влияющие на развитие рынка страхования жизни

<p>Факторы, сдерживающие развитие рынка страхования жизни</p>	<ul style="list-style-type: none"> - санкционный режим; - высокий уровень инфляции жизни; - высокий уровень инфляции; - падение доходов населения; - нестабильная динамика реального сектора; - торможение на банковском рынке; - волатильность фондового рынка; - колебания курсов валют; - сокращение количества страховщиков; - низкий уровень капитализации страховых компании; - падение рентабельности капитала страховщиков; - низкий страновой рейтинг перестрахования; - повышение стоимости страховых продуктов; - падение корпоративного страхования
<p>Факторы, способствующие развитию рынка страхования жизни</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ужесточение регулирования Центрального банка РФ; - осуществление перехода страховых организаций на новые план счетов бухгалтерского учета и отраслевые стандарты бухгалтерского учета электронного документооборота, а также внедрение единого унифицированного формата предоставления отчетности XBRL; - взаимодействие Центрального банка РФ со страховщиками через различные каналы коммуникаций; - переход Центрального банка на риск-ориентированный надзор; - реализация новой модели поведенческого-надзора; - введение в действие Российской национальной перестраховочной компании; - определение условий работы иностранных страховых компаний на территории РФ. - ужесточение регулирования качества активов; - регулирование и контроль на соответствие обязательств и активов; - контроль достаточности страховых резервов; - введение обязательных актуарных заключений и системы внутреннего контроля; - введение в действие на страховом рынке института спецдепозитария; - разработка мер по совершенствованию системы учёта страховой деятельности, повышения её прозрачности, предсказуемости и устойчивости; - разработка в сотрудничестве со страховым сообществом и обнародование ключевых показателей эффективности – KPI - регулятора; - внедрение в страховую деятельность бюро страховых историй; - разработка и внедрение новых или модифицированных продуктов, а также решений на основе современных информационных технологий: телематика, CRM-системы. мобильные приложения.

Приложение 4

Таблица 3

Рэнкинг страховщиков по страхованию жизни, 1 полугодие 2016 года

Место за 1 полугодие 2016	Место за 1 полугодие 2015	Компания/ группа компаний	Взносы, 1 пол. 2016, млн. руб.	Взносы, 1 пол. 2015, млн. руб.	Темпы прироста взносов, 1 пол. 2016/ 1 пол. 2015 млн руб., %	Доля рынка, 1 пол. 2016, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 08.09.2016.
1	1	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	26 454	18 497	43,0	29,8	A ++
2	2	ГК «Росгосстрах» и «Капитал»	15 487	7 601	103,8	17,4	A ++
3	4	Страховая группа «АльфаСтрахование»	12 222	5 200	135,0	13,8	A ++
4	3	«Группа Ренессанс Страхование»	7 441	5 280	40,9	8,4	A +
5	8	АО ВТБ Страхование жизни	5 083	1 652	207,6	5,7	-
6	5	ООО «Страховая компания «СиВ Лайф»	4 951	3 118	58,8	5,6	A ++
7	11	ООО «Открытие страхование жизни»	2 476	945	162,0	2,8	A +
8	6	ООО «СК Райффайзен Лайф»	2 223	1 808	23,0	2,5	A ++
9	15	Группа «ИНГО»	1 921	217	786,2	2,2	A ++
10	7	АО «МЕТЛАЙФ»	1 681	1 698	-1,0	1,9	A ++
11	13	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	1 610	589	173,1	1,8	-
12	10	ООО «ППФ Страхование жизни»	1 361	1 314	3,6	1,5	A ++
13	12	Страховая группа «СОГАЗ»	1 315	779	68,7	1,5	A ++
14	9	Группа компаний Альянс	1 202	1 426	-15,7	1,4	A ++
15	19	Страховая группа «УРАЛСИБ»	683	64	966,9	0,8	A +
16	14	Страховая компания «ЧУЛПАН»	478	465	2,7	0,5	A +
17	17	Страховая компания ЭРГО	293	178	64,5	0,3	A ++
18	18	ООО Страховая группа АСКО	109	119	-8,5	0,1	A
19	16	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	101	216	-53,3	0,1	-
20	20	ООО «Страховая компания «ВСК – Линия жизни»	57	31	82,5	0,1	A ++
21	22	Страховая группа МАКС	17	16	12,0	0,02	A ++
22	21	СПАО «РЕСО-Гарантия»	15	18	-15,1	0,02	A ++
23	23	ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф»	1	3	-61,9	0,001	A +

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным компаний, приславших анкеты, и банка России