

Широких Юлия Владимировна

магистрант

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

г. Курск, Курская область

DOI 10.21661/r-118221

ИННОВАЦИИ В СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ: ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

***Аннотация:** в статье рассмотрен способ выхода из сформировавшийся кризисной ситуации в экономике России: активное продвижение продуктов страхования жизни, особенно – с инвестиционной составляющей. Рост выплат по обязательным видам страхования, снижение доли страхования заемщиков кредитов загоняют страховую отрасль в тупик. Ключевым выводом явилось заключение об ускоренном поиске инновационных продуктов страхования, которые станут актуальными для населения, предприятий и экономики страны в целом.*

***Ключевые слова:** страхование жизни, инвестиционное страхование, перспективы развития страхового рынка.*

В настоящее время не смолкают дискуссии на тему кризиса, санкций, негативных прогнозов для экономики Российской Федерации. Страховой рынок также активно обсуждается, потому что находится в прямой зависимости от состояния экономики. Но не надо забывать, что спад – это еще и возможность для развития новых направлений. Страховщики осуществляют «мозговой штурм» с целью актуализации страховых продуктов; проявляют законотворческую инициативу, развивают цифровые технологии. Раскрытие внутреннего потенциала рынка страхования в Российской Федерации и выполнение им социально-экономических задач взаимосвязаны. По прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2017 году объемы страховых премий по автокаско сократятся в лучшем случае на 8–10%; по страхованию имущества юридических лиц – на 5–8%; по страхованию от несчастных случаев и болезней – на 10–13%. Рост объемов страховых премий

намечается только по страхованию жизни на 9–12%. Рынок страхования жизни продолжает формироваться: в I полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года сократились взносы по страхованию заемщиков на 20,2%. Активнее стали продаваться продукты с накопительной и инвестиционной составляющей: на 23,2% и 57,6% соответственно [6]. В инвестициях всегда выигрывает тот, кто делает вложения на падающем рынке. Ожидания в отношении очередной реформы пенсионной системы привели к росту на 20% негосударственного пенсионного страхования. Актуальным остается вопрос о том, чем является инвестиционное страхование жизни. В российском законодательстве такого определения нет. Данный продукт не стандартизирован. Истоки инвестиционного страхования находятся в накопительном страховании жизни. Это комбинированный страховой продукт, который получил широкое распространение в мире и лишь начинает свое развитие в России. Инвестиционное страхование жизни – это страховая защита жизни застрахованного лица плюс инструмент инвестирования (вложения денег с целью получения прибыли) с возможностью получения инвестиционного дохода. В программах инвестиционного страхования жизни сумма денежных средств делится на два фонда: гарантийный и рискованный (инвестиционный). Гарантийный фонд обеспечивает возвратность внесенного капитала при любой ситуации на фондовом рынке. Цель инвестиционного фонда состоит в обеспечении доходности по продукту. При заключении договора инвестиционного страхования жизни определяются страховые риски, от которых страхователь страхуется, сроки страхования, размер страховой суммы, порядок уплаты страховых взносов. Договор предусматривает освобождение от уплаты взносов при наступлении инвалидности. Все взносы клиента учитываются на его индивидуальном счете. Ни в одном другом продукте страхования жизни нет выделенного индивидуального учета. И, в отличие от накопительного страхования жизни, в инвестиционном страховании жизни владелец страхового полиса может выбирать, в какие именно финансовые инструменты будут инвестироваться его страховые взносы [2].

В страховых компаниях в качестве таких финансовых инструментов для инвестирования средств по программам инвестиционного страхования жизни применяются взаимные фонды, отобранные страховой компанией, но могут быть и любые другие финансовые инструменты. Все покупки финансовых активов осуществляются равномерно в течение года на основе регулярных страховых взносов с определенной периодичностью. Основные отличия инвестиционного страхования жизни от накопительного страхования жизни:

1. Возможность страхователей участвовать в инвестиционном доходе страховщиков, при этом принимая на себя часть рисков от вложения средств. Если в программах накопительного страхования жизни средствами клиента распоряжается страховщик, то в программах инвестиционного страхования жизни клиент берет на себя все риски и сам выбирает направления инвестирования своих средств, либо поручает проводить вложения от своего имени профессиональным управляющим активами.

2. Страхователь заранее знает, что доходность договора будет определяться только ценой приобретенных паев. В полисах инвестиционного страхования жизни конечную сумму накоплений можно лишь предполагать. Поэтому эти программы всегда лучше открывать на длительные сроки – от 10 лет. За столь длительные промежутки времени значительный рост фондового рынка, куда инвестируются средства, практически гарантирован.

3. Контролировать свой инвестиционный портфель клиент может самостоятельно (если разбирается в основах инвестиций) или через своего финансового консультанта.

4. Пересматривать инвестиционный портфель можно один, максимум два раза в год. Информацию об изменении фондов и состоянии личного инвестиционного портфеля можно получать как на сайте страховой компании, так и из независимых источников. Программа инвестиционного страхования жизни должна быть частью финансового планирования каждого. Программы инвестиционного страхования жизни подходят тем, кто готов разобраться в принципах инвестирования и уделять больше внимания финансовому планированию своей жизни [1].

У данного страхового продукта есть еще ряд преимуществ:

1. Особый юридический статус вложений (они не являются имуществом и, следовательно, не подлежат конфискации, аресту, разделу; на них не может быть наложено взыскание со стороны третьих лиц).

2. В случае если в договоре страхования установлены выгодоприобретатели на случай ухода из жизни, страховая выплата не включается в состав наследства и производится лицу, указанному в качестве выгодоприобретателя, в сроки, установленные договором страхования (как правило – 30 дней). Таким образом, это способ долгосрочной передачи капитала кому-то из своих близких или родственников, потому что страхование жизни – очень защищенное вложение. Сектор страхования жизни – в основном в виде полисов инвестиционного страхования жизни – выступает сегодня единственным поставщиком инвестиционных денег в стране. Поэтому в стимулировании рынка в немалой степени заинтересовано государство. Много уже сделано для развития инвестиционного страхования жизни, но многое еще предстоит еще сделать [5].

Во-первых, введение в 2015 году для договоров страхования жизни социального налогового вычета является положительной мерой по развитию страхового рынка. Таким образом долгосрочный страховой продукт дает клиенту возможность получить дополнительно 13% от размера взносов. При этом сумма вычетов не должна быть выше 15,6 тыс. руб. в год (только от суммы в 120 тыс. руб.). Но более действенной мерой было бы распространение на договоры страхования жизни инвестиционного налогового вычета или налогового вычета в сопоставимом со страховыми взносами размере (если страховые взносы превышают 120 тыс. руб.). Во-вторых, повышение страховой культуры населения и продавцов. Необходимо запускать кампании от лица ЦБ, ВСС (включая проведение семинаров и конференций, печать брошюр и др.), что позволит сделать более популярными все виды страхования жизни, включая инвестиционное страхование. Необходимо помогать, разъяснять, учить граждан правильно пользоваться страховой защитой. Компании, которые развивают инвестиционное страхование,

тратят много энергии, финансовых и временных ресурсов на обучение продавцов. Продукт сложен для обучения.

В-третьих, в закон об организации страхового дела внесено такое понятие, как «переменная страховая сумма». Это ключевое отличие продуктов инвестиционного страхования жизни, поскольку страховая сумма может меняться со временем, так как на нее оказывает влияние динамика инвестиционного фонда, лежащего в основе продукта. В перспективе предстоит трансформировать технологию расчета переменных бонусов, системы и способов налогообложения, учета и пр.

В-четвертых, инвестиционное страхование жизни – это огромный шаг вперед для технологичности всей отрасли страхования жизни. Так как здесь учет ведется по каждому клиенту, потому что даже у двух клиентов, которые вошли в одинаковую базу и актив, будь то золото или нефть, но вошли с разницей две недели, разные деньги на счете, и страховая сумма в данный момент разная. Продукт сам по себе вынудил страховщиков быть более внимательными к учету, к логистике и к правильной отчетности. Практически у всех компаний есть электронные клиентские кабинеты. Клиент может каждый день заходить, смотреть, сколько у него денег на счете, какая у него текущая страховая сумма, как ведет себя базовый актив и как ведут себя производные. Необходимо повышение работоспособности ИТ-систем страховых компаний. Развитие цифровых технологий приводит к более качественному обслуживанию.

В-пятых, инвестиционное страхование жизни может вырасти за счет охвата аудитории со средним достатком (сегодня владельцы полисов инвестиционного страхования – в основном люди с доходами выше среднего). Для страховых компаний накопительное страхование жизни – это очень «длинный бизнес», который имеет выход на окупаемость через семь лет после старта, и заниматься им могут только долгосрочные инвесторы с долгой перспективой, а не спекулянты, которым важно заработать на рыночной конъюнктуре.

Список литературы

1. Жегалова Е.В. Тенденции и перспективы развития страхования жизни в России // Региональное развитие. – 2014. – №2. – С. 76–79.
2. Кечуткина Е.В. Эволюция страхования жизни в РФ как механизма управления социальными рисками // Историческая и образовательная мысль. – 2014. – №5 (27). – С. 142–147.
3. Литвинова Э.Ю. Текущее состояние страхования жизни на финансовом рынке России / Э.Ю. Литвинова, Т.А. Алабина, Я.С. Родионова // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. – №4 (60). – С. 243–248.
4. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. – 2015. – №10. – С. 5–29.
5. Назаренко К.Е. Инвестиционный аспект страхования жизни // Вестник научных конференций. – 2016. – №2–6. – С. 83–84.
6. Прогноз развития страхового рынка в 2016 году: устойчивость под угрозой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/prognoz_2016/ (дата обращения: 20.04.2016).