

УДК 368

**ФИЛИНА МАРИНА АЛИЯРОВНА**

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО  
«Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия,  
e-mail: oleg-filin@yandex.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2022-11-147-152

## СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

**Аннотация.** В данной статье рассматривается современное состояние страхования жизни как основного драйвера роста рынка страховых услуг России. В ходе подготовки статьи использовались статистические методы обработки данных, метод сравнительного анализа и др. В результате анализа установлено, что среди ключевых тенденций функционирования данного сегмента - высокие темпы роста страховых премий и выплат, растущий объем страховых резервов, скорость их оборачиваемости и т.д. Несмотря на позитивные тенденции, в данном сегменте сохраняются факторы, сдерживающие его развитие: макроэкономическая нестабильность, зависимость страховщиков от банковского канала продаж, мисселинг при продаже продуктов страхования жизни и т.д. Подрученные в статье выводы позволяют выделить в качестве приоритетного направления развития данного вида страхования внедрение долевого страхования жизни.

**Ключевые слова:** страхование жизни, страховые премии, страховые резервы, долевое страхование жизни

---

**FILINA MARINA ALIYAROVNA**

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of  
Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia,  
e-mail: oleg-filin@yandex.ru

## LIFE INSURANCE IN THE FACE OF MODERN CHALLENGES

**Abstract.** This article examines the current state of life insurance as the main driver of the growth of the insurance services market in Russia. During the preparation of the article, statistical methods of data processing, the method of comparative analysis, etc. were used. As a result of the analysis, it was found that among the key trends in the functioning of this segment are the high growth rates of insurance premiums and payments, the growing volume of insurance reserves, the speed of their turnover, etc. Despite the positive trends, there are still factors in this segment that hinder its development: macroeconomic instability, the dependence of insurers on the bank sales channel, misseling in the sale of life insurance products, etc. The conclusions learned in the article allow us to single out the introduction of shared life insurance as a priority direction for the development of this type of insurance.

**Keywords:** life insurance, insurance premiums, insurance reserves, shared life insurance

---

### 1. Введение

Страховой сегмент финансового рынка России относится к одному из самых динамично развивающихся и перспективных. Как показывают данные отчетности, положительные темпы прироста страховой премии наблюдались здесь практически все последние годы. Исключение составляет лишь 2019 год, когда впервые с 2009 года собранные премии не превзошли аналогичный показатель предыдущего года. Причина такого тренда в основном была связана с сокращением продаж договоров по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) [1].

В 2021 году страховой рынок показал лучшие результаты по динамике премий с 2013 года.

Годовой темп прироста премии составил 17%, что в абсолютном выражении соответствует 270 млрд. рублей. Примечательно, что положительный прирост наблюдался практически по всем видам добровольного страхования и обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) [2].

Формирование ключевого показателя прироста совокупной страховой премии происходило под воздействием таких факторов как:

- постковидное оживление макроэкономической активности в стране;
- усиление спроса населения на продукты розничного кредитования, что повлекло за собой прирост премии по кредитному страхованию жизни;
- невысокий уровень доходности банковских депозитов, что подтолкнуло население к поиску альтернативных направлений инвестиционной деятельности;
- рост стоимости запасных частей к автомобилям, что повлекло за собой подорожание договоров автокаско;
- частичное восстановление спроса на недорогие программы добровольного медстрахования (ДМС) на фоне восстановления уровня доходов населения [3].

Объем выплат в целом по рынку по итогам 2021 года вырос до 797 млрд рублей (+20%), по видам страхования иным, чем страхование жизни – до 508,6 млрд рублей (+12%). Максимальный прирост в абсолютном выражении показали: страхование жизни (+83,8 млрд. рублей), добровольное медицинское страхование (ДМС) (+24 млрд. рублей), автокаско (+11,3 млрд. рублей) и страхование от несчастных случаев (+7,7 млрд. рублей) [4].

Как показывают отчетные данные, во многом уверенный рост страхового рынка страны обеспечен за счет процессов, происходящих в сегменте страхования жизни. В этой связи несомненный интерес представляет анализ современного состояния и особенностей функционирования данного вида страхования в России.

## 2. Основная часть

Инвестиционное и накопительное страхование жизни (ИСЖ и НСЖ) – это особые страховые продукты, при реализации которых в экономику поступают дефицитные инвестиционные ресурсы, что обуславливает стратегически важное значение этих видов страхования. В настоящее время страхование жизни в нашей стране переживает бурный этап развития.

Анализ показывает, что на протяжении последних шести лет сегмент страхования жизни демонстрировал исключительно высокие темпы роста. Провальным оказался лишь 2019 год. Причина банальна: истек срок действия договоров ИСЖ, заключенных в первую волну ажиотажа вокруг этого продукта, в результате чего большая доля потребителей разочаровались в доходности инструмента. По данным Банка России, большинство завершившихся в первом полугодии 2019 года договоров ИСЖ показали доходность, не превышающую доходности по вкладам физических лиц: 51% полисов показали доходность ниже 1% (из них по 31% полисов доходность нулевая), 42% полисов – 1–5% годовых, лишь 7% договоров – выше 5% годовых. В 2020 году страховщики жизни, несмотря на резкие ограничения, накладываемые пандемией коронавирусной инфекции, восстановили свои позиции, благодаря активной разработке и продвижению новых продуктов ИСЖ. Прирост премии при этом составил 5% по сравнению с 2019 годом.

По данным Банка России, общий объем премий по страхованию жизни в 2021 году составил 524 млрд руб., тогда как в 2015–м он был равен 130 млрд руб., то есть за последние семь лет сегмент страхования жизни вырос более чем в 4 раза. Стоит отметить, что даже столь значительный рост сегмента страхования жизни не позволил увеличить показатель проникновения этой финансовой услуги в состав ВВП страны, он составил всего 0,4 %, что существенно ниже среднемирового уровня [5].

На протяжении всего изучаемого периода основные тренды развития некредитного страхования жизни, занимающего наибольший удельный вес в структуре премии по страхованию жизни, складывались под воздействием таких факторов как: усиление спроса населения на продукты розничного кредитования, невысокий уровень доходности банковских депозитов, что подтолкнуло население к поиску альтернативных направлений инвестиционной деятельности, активная позиция банков, как основного канала продвижения услуги, широкий assor-

тимент продуктовой линейки и рост доли сбережений в доходах граждан.

Во многом, современное состояние данного сегмента определяется взлетом и падением крупнейшего сегмента – ИСЖ. Однако фактическая низкая доходность по завершившимся в 2019 году договорам и меры, предпринятые мегарегулятором в рамках борьбы с мисселингом, привели к резкому сужению объема премий по данному виду в 2019 году. Единственным сегментом, показывающим стабильные темпы роста, является НСЖ.

В 2021 г. темпы прироста совокупных выплат по договорам страхования жизни замедлились до 40,9% (288 млрд. руб.). Это связано с прохождением пика выплат по оформленным ранее договорам ИСЖ, которые заключаются в основном на три года или пять лет. Тем не менее, объем выплат в абсолютном выражении вырос на 84 млрд. руб.

Одной из главных причин, определяющих структуру рынка страхования жизни и высокий уровень тарифов в настоящий момент является зависимость страховщиков от банковского канала продаж. Банков, у которых нет своих собственных или аффилированных страховых компаний становится все меньше. Тем страховщикам, у которых нет собственных банков приходится развивать сотрудничество с несколькими сторонними банками, что обходится дороже, так как банк в этом случае выберет в партнеры компанию, которая предоставит наибольшую комиссию. Других вариантов найти себе клиентов по страхованию жизни у страховщиков нет и банки этим пользуются, существенно «задирая» размер комиссии. Примечательно, что свои собственные риски банки страхуют крайне неохотно, экономя на всех видах страховой защиты – от ответственности своих директоров до страхования банкоматов.

Крайне негативное влияние на результаты инвестиционного страхования оказали высокие комиссии банков. Являясь практически единственным каналом реализации договоров всех видов страхования жизни, кредитные организации буквально диктуют страховщикам свои условия. Абсолютным рекордсменом по размеру банковской комиссии выступает страхование от несчастных случаев и болезней. Комиссионное вознаграждение банков закладывается в структуру взноса, который оплачивает страхователь, что в конечном итоге сокращает рисковый фонд ИСЖ и влияет на инвестиционный доход даже в случае удачного выбора стратегии [6].

В ближайшее время, как прогнозируют эксперты, страховщикам вряд ли удастся преодолеть свою зависимость от данного канала продвижения услуги.

Центральный Банк постоянно совершенствует инструменты и методы контроля и регулирования деятельности страховых компаний, прежде всего в сфере личного страхования. Происходит это вследствие частого нарушения права страхователей о надлежащем информировании их по поводу свойств и особенностей приобретаемых страховых продуктов, в частности полисов НСЖ и ИСЖ, продажа которых нередко сопровождается мисселингом. Банки, являясь основными посредниками при продаже страховых полисов, предлагают своим клиентам заключать договор ИСЖ под видом высоодоходного депозита, что не соответствует действительности.

В настоящий момент Банк России отмечает 15% рост жалоб на мисселинг в инвестиционном и накопительном страховании жизни, а также сохраняющиеся жалобы в сфере кредитного страхования. В последнем случае речь идет о препятствиях страхователю по выбору другой страховой компании для защиты рисков заемщика, когда выдвигаются требования к договору страхования или к самому страховщику, либо название конкретного страховщика указывается в самом договоре займа. Есть обращения, связанные со сложностями возврата части страховой премии при досрочном погашении кредита.

В ряде случаев предлагаемые страховые продукты не несут ценности для клиента. Условно говоря, когда в страховку мобильного телефона включаются риски падения метеорита. Или страховая защита предлагается по риску, который уже покрыт производителем.

ЦБ планирует вводить требования к страховым продуктам, повышать их ценность для клиентов, понимая при этом, что такие подходы приведут к росту тарифов, поскольку полисы будут защищать от реальных рисков, а договоры будут сопровождаться реальными выплатами [7].

В целях предотвращения распространения мисселинга за последние два года мегарегулятор ввел дополнительные требования при заключении договоров накопительного и инвести-

ционного страхования жизни. Теперь в случае смерти застрахованного лица, минимальная сумма страховой выплаты должна равняться двукратной сумме уплаченных страховых премий, «период охлаждения» составляет 30 дней. Когда договор предусматривает регулярные взносы, расторгнуть его и не потерять деньги можно до внесения третьего платежа, но минимум – в течение четырех недель. Ранее «период охлаждения» для таких страховых продуктов составлял две недели – как и для всех других добровольных видов страхования. Важно, что пролонгированный срок отказа от ИСЖ и НСЖ распространяется только на полисы стоимостью до 1,5 млн рублей. Помимо этого, страховые компании, при продаже страховых полисов, обязаны предоставлять страхователю информацию об исторической доходности страховых полисов и о накопительных суммах, по ранее заключенным договорам, а также разъяснять клиентам, что доходность их страхового полиса не гарантируется доходностью прошлых договоров страхования. Банк России продолжит устанавливать требование к раскрытию информации о страховом продукте для потребителей страховщиками и их агентами. Для усиления контроля страховщиков за банками-агентами мегарегулятор рекомендует использовать возможности контроля в ходе закупок по методу "тайного покупателя".

В настоящее время мисселинг является скорее недобросовестной практикой, и формально не считается нарушением закона, однако ЦБ регулярно указывает на необходимость его устранения. Что касается граждан, имеющих дела с кредитными учреждениями и страховыми организациями, то им следует повышать уровень своей финансовой грамотности, а также внимательно изучать условия договора перед его подписанием [8].

Регулирование кредитных организаций также следует ужесточить. Необходимо ввести дополнительные требования для банков и организаций микрокредитования, обязующие их в

	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Страхование жизни	1 099, 1	1 324,5	1 458,6
Массовые рисковые виды страхования	979,5	1 090, 8	1 286

*Источник: составлено автором по: [9].*

Анализ совокупных страховых резервов отечественного рынка страхования показывает, что этот важный показатель демонстрирует устойчивые темпы роста (таб.1). Так за последние три года объем страховых резервов по договорам страхования в жизни увеличился на 359,5 млрд. руб, за последние 5 лет на 884 млрд. рублей.

Однако, даже если объем незаработанной премии напрямую коррелирует с суммой денежных средств, вложенных страховыми организациями в инструменты рынка ценных бумаг, данная положительная динамика еще не говорит об усилении роли страховщиков как главных поставщиков инвестиционных ресурсов в экономику, ведь доходность инвестиционной политики страховых компаний оставляет желать лучшего. Так средняя доходность по договорам ИСЖ, завершенным в 2021 году, около 5,1% годовых по полисам с трехлетним сроком и 4,8% годовых со сроком в 5 лет. Доходность 52% полисов при этом составила 0-5% годовых, а у 23% оказалась нулевой. Поскольку доходность полисов ИСЖ не всегда превышает темпы инфляции, нельзя считать данный вид страхования полноценной заменой банковским вкладам. К тому же, можно предположить, что вследствие введения новых требований по информированию страхователей об особенностях данного страхового продукта и его доходности по предыдущим договорам, привлекательность договоров ИСЖ в будущем существенно снизиться [10].

Среди прочих проблем страхования жизни следует отметить следующие: низкий платёжеспособный спрос населения, сохраняющийся на протяжении длительного времени, неразвитость инфраструктуры страхового рынка регионов, реформы страхового законодательства, которые проводятся без учета интересов страхователей и страховщиков и др.

### 3. Заключение

На основании описанных тенденций, а также с учетом большого числа вызовов и противоречий, влияющих на функционирование разных видов страхования жизни в нашей стране, в качестве основного направления его совершенствования экспертное сообщество предлагает введение нового страхового продукта. Так в настоящее время рассматривается законопроект о

создании в России бизнеса долевого страхования жизни (ДСЖ) как аналога известных на международных страховых рынках договоров страхования жизни с инвестиционной составляющей -unit-linked.

Нормативной правовой базы для этого вида страхования в стране до сих пор не было. ДСЖ включает одновременно предоставление страховой защиты страхователю или лицу, в пользу которого заключен такой договор страхования, и возможность инвестирования части уплаченной страховой премии в выбранные страхователем паи и получения инвестиционного дохода в зависимости от их рыночной стоимости. ДСЖ поможет расширить сферу деятельности страховщиков за счет осуществления деятельности по доверительному управлению, привлечению новых клиентов и популяризации института страхования, укрепит доверие страхователей к сегменту страхования жизни в целом.

Потребителями финансовых услуг ДСЖ будет рассматриваться как инструмент долгосрочного инвестирования и накопления денежных средств с одновременным получением страховой защиты.

Для экономики страны ДСЖ послужит источником "длинных денег", будет способствовать развитию конкуренции на страховом рынке за счет большего продуктового разнообразия оказываемых страховых услуг.

Законопроект о ДСЖ устанавливает особенности осуществления нового вида страхования, вводит регламентацию условий ДСЖ, включая комиссии страховщика и иные расходы по договору. Новая линия страхования жизни предоставляет больше свободы при инвестировании, но несет повышенные риски для потребителей.

В рамках договора ДСЖ страхователь вправе самостоятельно выбирать паи, в которые страховщик будет инвестировать полученные средства, и формировать инвестиционный портфель, менять структуру портфеля, давая соответствующие распоряжения страховщику.

Однако такое право страхователя подразумевает, что инвестиционный риск в этом случае несет сам страхователь, а не страховщик, как это предусмотрено по договору инвестиционного страхования жизни. По полису ИСЖ страховая компания всегда предоставляет гарантии возврата вложенного капитала, не позволяя инвестициям резко обесцениться в условиях неблагоприятной конъюнктуры фондового рынка. Таким образом, размер страховой выплаты (страховой суммы) или выкупной суммы по договору ДСЖ преимущественно будет зависеть от рыночной стоимости приобретенных паев. Вместе с тем, по их замыслу, на договор ДСЖ будут распространяться преимущества, действующие в отношении других договоров добровольного страхования жизни: в части особого порядка наследования, налоговых льгот (получение социального налогового вычета, освобождение от уплаты налога на доходы физических лиц по договорам).

Кроме того, новацией законопроекта считается положение, которое устанавливает что для осуществления ДСЖ страховщику, помимо получения лицензии на осуществление добровольного страхования жизни, потребуется также получить лицензию управляющей компании на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами в порядке, предусмотренном законодательством.

Другой вариант предполагает возможность работы по линии ДСЖ страховщику без получения дополнительных лицензий. Это происходит при условии передачи страховщиком средств в доверительное управление управляющей компании.

Что касается пенсионного страхования, то в него пока слабо вмонтированы коммерческие страховые организации. Попытки внедрить в социальное страхование коммерческих страховщиков или НПФ в целом, не принесли значимых положительных результатов. В страховую систему представляется логичным включать разнообразные формы негосударственного пенсионного страхования. Содержание пенсионных страховых договоров или договоров пенсионного обеспечения в основном идентично: и здесь и там используются страховые принципы

#### *Литература*

1. Храмченко, А.А. Анализ развития системы страхового рынка в Российской Федерации / А.А. Мачуха, Н.Н. Паненкова // Вестник академии знаний. – 2022. - № 50 (3). – С.477.
2. Толстикова, Ю.С., Анализ страховой деятельности в России за 2019-2021 гг / Немцова Е.С. // Меж-

- дународный научный журнал «Вестник науки». – 2021. - № 9 (54) - т.1 - С.15.
3. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков за 2021 год. Информационно–аналитический материал // Центральный банк России: официальный сайт. – URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (дата обращения: 3.11.2022).
4. Русецкая, Э.А. К вопросу о динамике развития страхового рынка / Лукьянчук Ю.В., Грудинина В.А.// Московский экономический журнал. – 2022. - №6. - С.657.
5. Рынок страхования жизни: как раскрыть потенциал? // Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (Акра) – url: <https://acra-ratings.ru/upload/iblock/75e/w4ymlscpxooo1l856lzx5dy9jzc1w026.pdf> (дата обращения: 01.11.2022).
6. Филина, М.А. Современное страхование жизни в России // Экономика и предпринимательство. - 2020. - № 2 (115). - С. 159-162.
7. ЦБ РФ зафиксировал рост жалоб потребителей страховых услуг на 25% с начала года. URL: - <https://www.interfax.ru/business/869834>(дата обращения 2.11.2022).
8. Перельгин, С. Краеугольный камень // Современные страховые технологии. – 2021. - № 5 (88) . – с. 43.
9. Центральный банк РФ : официальный сайт – Москва. – обновляется в течение суток. – url: <http://www.cbr.ru/0> (дата обращения 2.11.2022).
10. Габуня, Ф. Перспективы новой жизни // Современные страховые технологии. – 2021. - № 5 (88) . - С.28.

#### References:

1. Hramchenko, A.A. Analiz razvitiya sistemy strahovogo rynka v Rossijskoj Federacii / A.A. Machuha, N.N. Panenkova // Vestnik akademii znaniy. – 2022. - № 50 (3). – S.477.
2. Tolstikova, YU.S., Analiz strahovoj deyatel'nosti v Rossii za 2019-2021 gg / Nemcova E.S. // Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Vestnik nauki». – 2021. - № 9 (54) - т.1 - S.15.
3. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков за 2021 год. Информационно–аналитический материал // Центральный банк России: официальный сайт. – URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (дата обращения: 3.11.2022).
4. Русецкая, Э.А. К вопросу о динамике развития страхового рынка / Лукьянчук Ю.В., Грудинина В.А.// Московский экономический журнал. – 2022. - №6. - С.657.
5. Rynok strahovaniya zhizni: kak raskryt' potencial? // Analiticheskoe kreditnoe rejtingovoe agentstvo (Akra) – url: <https://acra-ratings.ru/upload/iblock/75e/w4ymlscpxooo1l856lzx5dy9jzc1w026.pdf> (дата обращения: 01.11.2022).
6. Filina, M.A. Sovremennoe strahovanie zhizni v Rossii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. - 2020. - № 2 (115). - S. 159-162.
7. CB RF zafiksiroval rost zhalob potrebitel'ej strahovyh uslug na 25% s nachala goda. URL: - <https://www.interfax.ru/business/869834>(дата обращения 2.11.2022).
8. Perelygin, S. Kraeugol'nyj kamen' // Sovremennye strahovytekhologii. – 2021. - № 5 (88) . – s. 43.
9. Central'nyj bank RF : oficial'nyj sajt – Moskva. – obnovlyaetsya v techenie sutok. – url: <http://www.cbr.ru/0> (дата обращения 2.11.2022).
10. Gabuniya, F. Perspektivy novoj zhizni // Sovremennye strahovytekhologii. – 2021. - № 5 (88) . - S.28.