

Экономика и организация производства

УДК 330.322

DOI: 10.12737/article_5ac49dc920ba35.64032469

Н.М. Ованесян, Е.Ю. Сопельник

**ДОЛГОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Рассмотрены проблемы функционирования российского рынка страхования. Обоснована необходимость и важность долгосрочного страхования жизни как социально-экономического фактора устойчивого развития и роста цивилизованного общества. Проанализировано долгосрочное страхование жизни как особый механизм трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции.

Выявлены тенденции развития инвестиционной деятельности страховых компаний по страхованию жизни в перспективе как социально ответственного бизнеса.

Ключевые слова: страховой рынок, долгосрочное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, долгосрочное накопительное страхование.

N.M. Ovanesyan, E.Yu. Sopolnyak

**LONG-TERM LIFE INSURANCE AS STABILIZATION FACTOR
OF INVESTMENT ECONOMY**

In the paper the problems of Russian insurance market functioning are under consideration, the necessity and significance of long-term life insurance as a social and economic factor of stable development and the growth of civilized society are substantiated. Long-term life insurance as a special mechanism of population savings transformation into long-term investments

is under analysis. Tendencies in the investment activity development of insurance companies on life insurance in prospects as socially responsible business are revealed.

Key words: insurance market, long-term life insurance, investment life insurance, long-term accumulation insurance.

Введение

Страховой рынок представляет комплексную среду по оказанию страховых услуг. В его структуре, согласно Концепции развития страхования в Российской Федерации, приоритетным направлением добровольного личного страхования должно стать долгосрочное страхование жизни (ДСЖ). Мировая практика доказывает, что развитые страны отличаются высоким уровнем развития личного страхования, устойчивая тенденция роста которого на крупных мировых рынках страхо-

вания жизни связана с особой стороной общественного производства - воспроизводством рабочей силы. Объектами страховой защиты выступают события, непосредственно связанные с личностью людей (жизнью, здоровьем и трудоспособностью). В отличие от страхования имущества данные объекты не имеют стоимости, что и определяет во многом особенности и экономическое содержание страхования жизни [1, с. 173].

Долгосрочное страхование жизни и инвестиции в российскую экономику

Долгосрочное страхование жизни представляет собой одну из разновидностей страхования жизни, в соответствии с которой у страховщика появляется обязанность осуществить страховые выплаты в случаях дожития застрахованного до окончания срока действия договора или

возраста, а также смерти застрахованного. Договором может предусматриваться выплата пенсии (ренты, аннуитета) застрахованному в случаях, предусмотренных договором. ДСЖ с инвестиционной составляющей превращается в новый комплексный продукт, который совмещает в себе

страхование жизни и инвестиционные накопления. Именно это и позволяет ему быть как страховым, так и инвестиционным, что зависит уже от потребностей клиентов. Страховой продукт представляет собой накопительное страхование жизни в совокупности с инвестиционными инструментами [2].

Долгосрочное страхование жизни подразумевает использование страховыми компаниями страхового фонда с целью инвестирования его в различные сектора экономики, например в банковский сектор, финансовый, нефинансовый, органы государственного управления и внешний сектор экономики. Помимо сберегательной и защитной функций ДСЖ имеет и инвестиционную функцию, суть которой заключается в размещении страхового фонда и осуществлении практических действий с целью получения дохода или иного экономического эффекта, так как это дополнительный источник прибыли страховщика. Снижается ставка дохода, закладываемая в структуру тарифной ставки, и, следовательно, уменьшается тариф на эту сумму, в чем в равной степени заинтересованы как страховщики, так и страхователи. Инвестирование страховых резервов при управлении финансовыми ресурсами страховых компаний является финансовой устойчивостью страховщика для покрытия убытков.

Эффективное развитие современной экономики невозможно без кредитования и инвестиций (внутренних и внешних), потребность в них – характерная черта экономики любой страны, в том числе и России. Но данные ресурсы внутри страны достаточно ограничены (по сравнению с зарубежными возможностями). Возможности института внутренних инвестиций, его правовых и экономических механизмов далеко не исчерпаны.

Инвестиции страховщика должны отвечать требованиям диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. В качестве объектов инвестирования страховщики выбирают, как правило, те, которые дают гарантированный доход и не связаны с повышенным риском (государственные ценные бумаги, банковские де-

позиты и др.) [3]. Таким образом, в лице страховых компаний экономическая система приобретает стабильного инвестора, дающего устойчивый приток долгосрочных вложений.

Долгосрочное страхование жизни есть механизм трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции. Задачи страховщиков, специализирующихся на страховании жизни, очевидны:

- актуарная обоснованность страховых тарифов с их возможной индивидуализацией;

- формирование резервов в зависимости от застрахованных рисков;

- инвестирование резервов в надежные активы, обеспечивающие не только закладываемую в тарифы норму доходности, но и участие страхователей в прибыли страховщиков.

При расстановке акцентов в перспективном развитии страхования жизни важно исходить из четкого представления, какое страхование необходимо в большей степени и для какого имеются соответствующие предпосылки [4].

Уровень долгосрочного накопительного страхования жизни в России явно недостаточный, что связано с проблемой эффективности данного вида страхования в качестве долгосрочного инвестиционного инструмента. Для страховщиков эффективность ДСЖ проявляется прежде всего в возможности получить важный инвестиционный ресурс, инвестиционный доход, увеличить свою капитализацию и не зависеть от конъюнктуры краткосрочных видов. Страховые резервы страховщиков служат внутренним источником инвестиций в экономику, объем которых зависит от развития страхования в экономике страны.

Система долгосрочного накопительного страхования выглядит следующим образом. Клиент, заключая договор со страховой компанией, в течение определенного времени платит установленную в страховом договоре сумму, а страховая компания берет на себя обязанность инвестировать эти денежные средства в различные финансовые инструменты. По истечении срока договора страховая компа-

ния обязуется выплатить клиенту вносимые им денежные средства с указанными в страховом договоре процентами (обычно они составляют от 3 до 5 % годовых). Если у страховой компании получается обеспечить большой доход от инвестиций клиента, то и доход клиента также увеличивается согласно страховому договору. Поэтому по итогу сумма страховых накоплений может оказаться выше той, что прописана в полисе, и она не должна быть ниже закрепленной в договоре. Также страховая компания раз в год или в квартал отправляет своим клиентам уведомления об уровне доходности их вложений за истекший период.

В большинстве стран мира корпоративное страхование жизни реализуется в качестве эффективного инструмента HR (human resources) и финансового менеджмента, позволяющего учитывать и реализовывать материальные и социальные интересы работников, повышать качество и прибыльность бизнеса, защищая его от непредвиденных обстоятельств. Внедрение на предприятии программы корпоративного страхования жизни позволяет получить следующие результаты:

- сокращение риска незапланированных затрат;
- уменьшение текучести кадров;
- обеспечение дополнительных гарантий социальной защиты работников;
- получение надежных гарантий финансовой защиты для себя и членов своей семьи при наступлении страхового случая;
- обеспечение дополнительной доходности сотруднику при случаях, установленных работодателем (выслуга лет, достижение пенсионного возраста и пр.);
- создание дополнительного элемента мотивации сотрудников на длительную перспективу;
- повышение престижности рабочих мест и лояльности сотрудников;
- создание позитивного общественного имиджа компании и ее руководства;
- возможность достижения определенного уровня развития бизнеса [5].

Для улучшения работы страховых компаний следует решить ряд задач. Во-

влечение сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование предполагает систематические и последовательные действия государства в целях:

- создания системы стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.д.);
- формирования механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющие требованиям страховщиков с точки зрения доходности, надежности и ликвидности;
- предоставления гарантий выплат;
- создания системы жесткого государственного контроля над соблюдением правил на рынке страхования;
- создания совместных страховых продуктов, обеспеченных специальными совокупными резервами страховых пулов;
- выделения в самостоятельное направление той части страхового дела, которая связана с управлением страховыми активами [6].

В рамках этих целей необходимо:

- принятие мер по восстановлению доверия населения к долгосрочному страхованию жизни, включая усиление пруденциального надзора за компаниями, специализирующимися на этих операциях, и выработку более жестких нормативных требований к их финансовой устойчивости;
- стимулирование спроса на страховые услуги в целях развития индивидуального долгосрочного страхования жизни путем принятия соответствующих мер;
- разделение страховых организаций на специализирующиеся на страховании жизни и иных видах страхования.

Реализация поставленных целей требует совершенствования государственного регулирования страхового рынка, которое на сегодняшний день не соответствует потенциальной роли страхового дела, по следующим направлениям:

- повышение лицензионных требований к страховым организациям, в первую очередь на этапе их создания;

– увеличение минимального размера уставного капитала до эквивалента 1 млн долл. США, повышение требований к ликвидности средств, за счет которых формируются уставные капиталы;

– распространение сферы надзора на всех профессиональных участников страхового рынка, осуществляющих страхование (перестрахование), посредническую, актуарную, аудиторскую деятельность в области страхования, оценку страхового риска;

– создание целостной системы последовательного контроля над деятельностью профессиональных участников страхового рынка, начиная с момента их регистрации в качестве юридических лиц и до момента ликвидации (в настоящее время контроль осуществляется с момента выдачи лицензии страховщику до ее отзыва);

– проверка статуса учредителей и квалификации руководства компаний;

– введение жестких санкций в отношении компаний, нарушающих надзорные предписания;

– сбор информации и проведение независимого анализа данных о состоянии рынка страхования;

– расширение полномочий надзорного органа по аккредитации профессиональных участников страхового рынка, не подлежащих лицензированию, и установлению квалификационных требований к руководителям и сотрудникам компаний - профессиональным участникам рынка (данное заключение можно сделать, анализируя работу Д.Суетина, которая была опубликована в Российском страховом бюллетене [6]).

Страхование жизни с инвестиционной составляющей становится инновационным комплексным продуктом, совмещающим в себе страхование жизни и инвестиционное накопление, что позволяет ему быть как полностью страховым, так и строго инвестиционным в зависимости от запросов клиента. Соответственно данный продукт страхования жизни (англ. unit-linked insurance plan) представляет собой симбиоз классического накопительного страхования жизни в совокупности с ак-

тивами инвестиционных инструментов, где часть портфеля по желанию клиента размещается в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты (например ПИФы). По шкале «риск - доходность» такой продукт находится между депозитами и ПИФами, позволяя получать доходность заметно выше инфляции. Разработка и предложение инновационных продуктов страхования жизни является главным средством страховых компаний в конкурентной борьбе, демонстрируя современные потребности клиентов, позволяя им принимать на себя более высокий уровень риска на соответствующий потенциальный доход. Компании по страхованию жизни имеют инвестиционные возможности, которые делают их положение на рынке капитала уникальным, постепенно насыщая данный сегмент рынка [8].

Инвестиции являются одним из значимых направлений деятельности для страховых компаний. Внимание к инвестиционной деятельности определяется влиянием ее результатов на финансовое состояние страховой компании в целом. Финансовый результат - прибыль или убыток - в определенной мере является следствием правильности инвестиционной политики [9].

Инвестиционное страхование жизни оказывает положительное влияние на развитие экономики страны, так как оно:

– повышает уровень финансовой защищенности и культуры сбережений в российском обществе;

– снижает зависимость от государства в отношении пенсионного и социального обеспечения;

– является источником длинных денег для экономики и инвестиций в инфраструктуру (с помощью этих средств будет проведено стимулирование диверсификации экономики и снижение зависимости от иностранных капиталовложений);

– увеличивает масштаб и повышает эффективность российских фондовых рынков, тем самым поддерживая создание в Москве международного финансового центра;

– способствует созданию существенного количества рабочих мест напрямую и еще большего количества - косвенно;

Инвестиционная деятельность страховых компаний

Формирование инвестиционной политики государства является достаточно сложным процессом, результат которого зависит от большого количества различных факторов. Основные направления и общие положения инвестиционной политики РФ определяются Министерством экономического развития страны, в частности Департаментом инвестиционной политики и развития государственно-частного партнерства [11].

Регулирование инвестиционной деятельности страховых организаций основано:

- на установлении принципов инвестирования;
- определении разрешенных активов, принимаемых в покрытие обязательств, и ограничений по ним;
- установлении структурных активов и резервов;
- предоставлении возможности выбора объектов инвестирования при условии согласования с органами надзора;
- регулярной отчетности по составу и структуре инвестиций.

Успешность инвестиционной деятельности участника финансового рынка определяется макроэкономическими условиями. Основные проблемы страховых компаний в области инвестиционной деятельности вызваны нестабильностью на отечественном рынке. В отсутствие развитого фондового рынка возникают проблемы инвестиционного выбора: ограниченность предложения на финансовом рынке, необходимость учета факторов риска вложений при условии недостатка необходимой информации. Высокая степень риска на российском фондовом рынке делает довольно сложным прогнозирование дохода для инвесторов.

– прямо и косвенно увеличивает налоговые поступления в бюджет [10].

Потребность в страховании жизни возникает на определенном историческом этапе социально-экономического развития общества, тенденция которого во многих странах определяет приоритетные направления экономического роста. Этот вид страхования наиболее распространен в Западной Европе, Америке и Японии. Полис страхования жизни в Европе и США имеет практически каждый - более того, это стало обязательным условием социальной защищенности каждого гражданина [8].

По мнению большинства специалистов, страхование жизни в зарубежных странах является драйвером современного рынка страхования. Рассмотрим характеристику страхования жизни в ряде крупнейших зарубежных стран (таблица).

Самый высокий показатель по взносам по страхованию жизни - у Японии (362 766 млн долл.), на втором месте - Великобритания (311 691 млн долл.), на третьем - Франция (177 902 млн долл.). По доле взносов по страхованию жизни в ВВП лидирует Великобритания (13,1 %), за ней следует Тайвань (11,6 %), замыкает тройку лидеров Япония (8,3 %). По взносам по страхованию жизни на душу населения первое место принадлежит Великобритании (5139,6 долл.), второе - Франции (2922,5 долл.), третье - Германии (2840,8 долл.).

Россия имеет большой потенциал для развития данного сегмента. Примером могут служить страны Восточной Европы, где 36 - 41% составляет страхование жизни. Для поднятия уровня страхования, нужно повысить интерес, как потенциальных страхователей, так и более широких слоев населения.

Таблица

Характеристика страхования жизни в зарубежных странах

Страна	Взносы по страхованию жизни, млн долл.	Доля взносов по страхованию жизни в ВВП, %	Взносы по страхованию жизни на душу населения, долл.
Бразилия	13 699	1,3	72,5
Великобритания	311 691	13,1	5139,6
Германия	94 911	3,1	2 840,8
Индия	37 220	4,1	33,2
Китай	45 092	1,7	34,1
Польша	5 793	1,7	150,5
Тайвань	41 245	11,6	1 800,0
Франция	177 902	7,9	2 922,5
Чешская Республика	2 083	1,5	204,1
Япония	362 766	8,3	2829,3

Заключение

Современные тенденции на национальных, региональных и мировом финансовых рынках вызывают необходимость усиления внимания как самих участников, так и органов регулирования к инвестиционной деятельности страховых компаний в целях учета отраслевых и общеэкономических усилий. Только при усилении влия-

ния положительных факторов на экономику страны, можно говорить о смещении основного центра прибыли в сторону инвестиционной составляющей страхования жизни с целью удовлетворения потребности национальной экономики в капиталовложениях и обеспечения устойчивого экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ованесян, Н.М. Социализация страховых отношений и формирование института страхования в посткризисной экономике России / Н.М. Ованесян. - Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007.
2. Волкова, А.В. Страхование жизни в России / А.В. Волкова // Вестник науки и образования. - 2015. - № 7.
3. Ованесян, Н.М. Долгосрочное страхование жизни и инвестиции в российскую экономику / Н.М. Ованесян // Изв. высш. учеб. заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. - 2005. - № 2.
4. Коломин, Е. Основные предпосылки и направления повышения социально-экономической эффективности страхования / Е. Коломин // Финансы. - 2006. - № 5. - С. 52.
5. Ованесян, Н.М. Корпоративное страхование как метод управления рисками производственного предприятия в условиях кризиса: комплексный подход / Н.М. Ованесян, В.А. Лебедев // Страховое дело. - 2016. - № 5.
6. Суетин, Д. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года (проект) / Д. Суетин // Российский страховой бюллетень. - 2000. - № 3. - С. 10-15.
7. Объем мирового рынка страхования жизни в 2015 году. - URL: <https://forinsurer.com/news/16/08/30/34227> (дата обращения: 29.11.2017).
8. Ованесян, Н.М. Долгосрочное страхование жизни как фактор устойчивого развития рынка страховых услуг в инфляционной среде / Н.М. Ованесян, Е.А. Мидлер // Финансовые исследования. - 2016. - № 1 (50). - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dolgosrochnoe-strahovanie-zhizni-kak-faktor-ustoychivogo-razvitiya-rynka-strahovyh-uslug-v-inflyatsionnoy-srede> (дата обращения: 28.10.2017).

9. Насырова, Г.А. Инвестиционная составляющая страхования / Г.А. Насырова // Финансы и кредит. - 2005. - № 24 (192). - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-sostavlyayuschaya-strahovaniya> (дата обращения: 30.10.2017).
10. Стратегия развития рынка страхования жизни до 2025 г. - URL: <http://aszh.ru/wp-content/uploads/> (дата обращения: 30.11.2017).
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.12.2017).
1. Ovanesyan, N.M. *Insurance Relations Socialization and Insurance Institution Formation in Post-Crisis Economy of Russia* / N.M. Ovanesyan. – Rostov-upon-Don: Publishing House of SFU, 2007.
2. Volkova, A.V. Life insurance life in Russia / A.V. // *Bulletin of Science and Education*. – 2015. – No.7.
3. Ovanesyan, N.M. Long-term life insurance and investments in Russian Economy / N.M. Ovanesyan // *Colleges Proceedings. North-Caucasian Region. Social Sciences*. – 2005. – No.2.
4. Kolomin, E. Basic prerequisites and directions for social-economical efficiency increase in insurance / E. Kolomin // *Finances*. – 2006. – No.5. – pp. 52.
5. Ovanesyan, N.M. Corporate insurance as a method to manage risks of enterprises under crises conditions: complex approach / N.M. Ovanesyan, V.A. Lebedev // *Insurance Science*. – 2016. – No.5.
6. Suetin, D. Strategy of the Russian Federation development up to 2010 (Project) / D. Suetin // *Russian Insurance Bulletin*. – 2000. – No.3. – pp. 10-15.
7. *Content of World Life Insurance Market in 2015*. - URL: <https://forinsurer.com/news/16/08/30/34227> (address date): 29.11.2017).
8. Ovanesyan, N.M. Long-term life insurance as a factor of stable development of insurance service market in inflation environment / N.M. Ovanesyan, E.A. Midler // *Financial Investigations*. 2016. – No.1 (50). - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dolgosrochnoe-strahovanie-zhizni-kak-faktor-ustoychivogo-razvitiya-rynka-strahovyh-uslug-v-inflyatsionnoy-srede> (address date: 28.10.2017).
9. Nasyrova, G.A. Investment insurance constituent / G.A. Nasyrova // *Finances and Credit*. – 2005. – No.24 (192). - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-sostavlyayuschaya-strahovaniya> (address date: 30.10.2017).
10. *Strategy of Life Insurance Market Development up to 2025*. - URL: <http://aszh.ru/wp-content/uploads/> (address date: 30.11.2017).
11. *Official Site of Federal Service of State Statistics*. – Access mode: <http://www.gks.ru/> (Address date: 16.12.2017).

Статья поступила в редакцию 7.02.18.

Рецензент: д.э.н., профессор Донского государственного технического университета
Цветкова С.Н.

Сведения об авторах:

Ованесян Наталья Матвеевна, д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Маркетинг и инженерная экономика» Донского государственного технического университета, e-mail: NMO2013@yandex.ru.

Ovanesyan Natalia Matveevna, D. Econ., Assistant Prof., Head of the Dep. “Marketing and Engineering Economics”, Don State Technical University, e-mail: NMO2013@yandex.ru.

Сопельник Екатерина Юрьевна, ассистент кафедры «Экономика», аспирант кафедры «Маркетинг и инженерная экономика» Донского государственного технического университета, e-mail: katya_sopelnik@mail.ru.

Sopelnik Ekaterina Yuriavna, Assistant of the Dep. “Economics”, Post graduate student of the Dep. “Marketing and Engineering Economics”, Don State Technical University, e-mail: katya_sopelnik@mail.ru.