

УДК 368(470)
ББК 65.9(2)261.7
А-66

Анесянц Саркис Артаваздович, доктор экономических наук, профессор, руководитель Научно-исследовательского центра по научным проблемам «Специфики функционирования Российского фондового рынка и актуальным вопросам эконометрии»;

Карапетян Женни Норайровна, аспирантка кафедры Финансы, денежное обращение и кредит Института управления, бизнеса и права, т.: 89281912999, e-mail: zhenni-k@yandex.ru.

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ (рецензирована)

Появление инвестиционно-страховых продуктов заметно изменило ландшафт рынка страхования. Формирующаяся в России тенденция повышения доли накопительных продуктов в совокупных страховых сборах, по итогам ближайших пяти лет приведет рынок к принципиально иной структуре.

Ключевые слова: накопительное страхование, инвестиционный продукт, финансовый инструмент, доходность, диверсификация, риск, страхование жизни.

Anesyants Sarkis Artavazdovich, Doctor of Economics, professor, head of the Research Centre on scientific issues "Specific needs of the Russian stock market and current issues of econometrics";

Karapetyan Jenny Norayrovna, post graduate student of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit of the Institute of Management, Business and Law, tel.: 89281912999, e-mail: zhenni-k@yandex.ru.

ACCUMULATIVE LIFE INSURANCE IN RUSSIA: FEATURES AND PROSPECTS (Reviewed)

The emergence of investment and insurance products has significantly changed the landscape of the insurance market. The emerging trend of increasing the share of savings products in total insurance fees in Russia will lead to a fundamentally different market structure.

Keywords: endowment insurance, investment products, financial instruments, profitability, diversification, risk, life insurance.

Накопительное страхование – один из видов услуг, предоставляемых страховыми компаниями наряду с обычным (или рисковым) страхованием. Данный вид страховых услуг создан на Западе, где подобными услугами пользуется большая часть населения, а договора заключаются непосредственно по мере вступления человека в экономическую жизнь страны и часть первой зарплаты работника идет на страховые взносы. Договора заключаются на добровольной основе.

В России подобный вид страховых услуг относительно молод, однако существовали накопительные программы, устраиваемые Госстрахом СССР, целью которых были накопления к определенным датам (свадьба, совершеннолетие и т.п.

Программа накопительного страхования не просто гарантирует получение компенсации при наступлении страхового случая, но и обеспечивает прирост страхового возмещения. При обычном рисковом страховании сумма страхового возмещения оговаривается заранее и складывается исключительно из взносов страхователя.

В чем отличие накопительного страхования от других финансовых инструментов? Ни один финансовый инструмент не обеспечивает возможности страховой защиты на время накопления. Кроме того, никакой другой финансовый инструмент не позволяет получить накопленную сумму до окончания срока накопления без существенных потерь для инвестора. Такая возможность предусматривается только в договоре накопительного страхования. В нем прописываются условия, при наступлении которых застрахованный досрочно получает всю сумму, которую должен был получить только по окончании срока действия договора.

Еще один положительный момент накопительных программ – возможность получить больший доход, нежели тот, который был оговорен при заключении договора. Обычно в договоре указывается гарантированный инвестиционный доход – в среднем 3-5% годовых. Но если страховая компания по итогам года получает более высокую прибыль, часть ее обычно поступает на счета клиентов. Для сравнения, процентный доход по банковскому вкладу не будет повышен ни при каких условиях.

Таким образом, программы накопительного страхования сочетают в себе преимущества страхования и обычных инвестиционных продуктов.

Причиной невысокой доходности накопительного страхования является в первую очередь то, что оно не инвестиционный инструмент в чистом виде, а комбинированный продукт.

Страховая компания несет дополнительные расходы – если со страхователем что-то происходит в течение срока договора, то компания обязуется выплатить ему компенсацию. Застрахованный получит возмещение, даже если он заплатил только один взнос. Эти деньги поступают из страхового фонда, который формируется из взносов клиентов страховой компании. Если уменьшается база, на которую начисляется доход, то и сумма дохода будет ниже.

Обычно страховыми случаями при накопительном страховании признаются значимые события в семье застрахованного. Ими могут быть:

- дожитие застрахованного до определенной даты. Самым частым случаем такого страхования является пенсионное страхование. При достижении пенсионного возраста клиенту гарантируются ежемесячные выплаты, которые и будут составлять его будущую пенсию;

- смерть застрахованного в течение срока договора. Примером такой программы может служить страхование на обучение. Родители регулярно вносят платежи, которые в будущем обеспечат ребенку возможность оплаты обучения в ВУЗе. Даже если произойдет несчастный случай и ребенок останется без родителей, страховая компания по достижении ребенком определенного возраста выплатит ему сумму на обучение;

- получение застрахованным лицом (или страхователем) группы инвалидности, которая приводит к нетрудоспособности. Обычно это происходит, если выгодоприобретатель становится инвалидом 1 или 2 группы. Иногда страховые компании предлагают включить в подобный договор и другие события, наступление которых значительно повышает сумму страхового возмещения;

- получение застрахованным лицом (или страхователем) группы инвалидности, которая приводит к нетрудоспособности. Обычно это происходит, если выгодоприобретатель становится инвалидом 1 или 2 группы. Иногда страховые компании предлагают включить в подобный договор и другие события, наступление которых значительно повышает сумму страхового возмещения;

- смерть застрахованного в результате несчастного случая. Такая оговорка в страховом договоре обычно увеличивает сумму компенсации, которую получает семья погибшего.

Для того, чтобы обеспечить своим клиентам доход, страховые компании занимаются инвестированием. Вкладываются эти деньги в надежные финансовые инструменты, которые обеспечивают небольшой, но гарантированный доход. В основном средства хранятся в банковских депозитах, облигациях и государственных ценных бумагах. И совсем небольшую часть занимают акции и корпоративные облигации – до 10 процентов инвестиционного портфеля. Это ограничение установлено законодательством; так государство защищает долгосрочные накопления граждан от рыночных рисков. Накопительное страхование имеет как серьезные преимущества, так и недостатки по сравнению с другими инвестиционными инструментами.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки накопительного страхования

Фактор сравнения	Банковский депозит	Вложение в НПФ	Пай пифа
Доходность, в среднем, %	8-10	8-12	От 12-14 (консервативные) до 25-50 (агрессивные)
Срок, в среднем	От 3 месяцев	От 6 месяцев (оптимально – от 5 лет)	Любой
Уровень риска	Невысокий (страхование вкладов)	Невысокий (законодательные ограничения рискованных операций)	Высокий (в агрессивных), средний (в консервативных)
Финансовые потери при досрочном изъятии средств	Высокие (весь доход, за исключением ставки по вкладам до востребования)	Высокие в начале периода инвестирования, с течением времени снижаются	Высокие в начале периода инвестирования, с течением времени снижаются
Возможность получения накопленной суммы до окончания срока вклада	нет	нет	нет
Возможность увеличения процентного дохода	нет	есть	есть (высокая вероятность)

Важнейшей особенностью накопительного страхования является отсутствие в программе рискованной составляющей. Она гарантирует клиенту получение дохода даже в том случае, если взносы прекратятся по причине нетрудоспособности. Процентная ставка по договору

накопительного страхования является фиксированной. Это значит, что страховая компания по своему усмотрению не имеет права пересматривать ее по каким-то причинам. Это одно из преимуществ накопительных страховых программ перед банковскими вкладами.

По законодательству, банки могут в течение срока вклада пересмотреть размер ставки – как в меньшую, так и в большую сторону. Обычно ставка меняется вслед за изменением ставки рефинансирования ЦБРФ. Со стабилизацией экономической ситуации ставка рефинансирования в России постепенно снижается. Это означает, что через 10-15 лет доходность банковских операций вполне может сравниться с доходностью накопительных страховых программ.

Вложение в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) очень напоминает накопительное страхование. Клиент НПФ тоже постепенно копит деньги к моменту выхода на пенсию. Но при накопительном страховании клиент сам выбирает условия получения возмещения. Этим условием может быть не только достижение пенсионного возраста, но и, например, утрата трудоспособности или создание семьи. Клиент определяет для себя значительные события в жизни и заранее к ним готовится. С другой стороны, НПФ обеспечивают более высокую доходность, чем программы накопительного страхования.

По сравнению с паями паевых инвестиционных фондов (ПИФов) накопительное страхование обеспечивает гарантированный доход. Если сегодня доходность пая ПИФа составляет 40%, то завтра она вполне может обернуться отрицательной величиной. При накопительном страховании клиенту обеспечен небольшой, но гарантированный доход.

Накопительное страхование – это в первую очередь возможность страховой защиты, а не способ зарабатывания денег. Есть разные финансовые инструменты, которые предлагают различные комбинации рисков и доходности. Из них клиент может выбрать тот инвестиционный продукт, который больше всего соответствует его целям.

К 2017 году объем инвестиционного страхования может достигнуть 130-160 млрд. рублей. Российский рынок страхования жизни находится в фазе активного роста. 2010-2011 гг. показали, что влияние традиционного драйвера – кредитного страхования, стало снижаться. По оценке, по итогам 2011 года объем премий по инвестиционному страхованию достиг около 2,7-3 млрд. рублей, что сопоставимо с 20-23% сборов по накопительному страхованию жизни.

Превалирующую долю премий по инвестиционно-страховым продуктам – 80%, обеспечивает банковский канал. Доминирующая роль банков в этом сегменте обусловлена, во-первых, уже налаженным сотрудничеством в реализации традиционных продуктов страхования жизни, во-вторых, потребностью банков расширить продуктовую линейку для VIP-клиентов.

Если реализуется сценарий умеренного роста национальной экономики, 3-3,5% годовых по ВВП, и существенного перераспределения активов в финансовой системе, то темп роста рынка страхования жизни закрепится на уровне 35-40% в год (с учетом снижения влияния кредитного страхования). При этом в течение пяти лет доля накопительных программ в совокупных сборах увеличится до 55-60%. Подобное развитие и структура рынка будут достигнуты при дальнейшем динамичном расширении сегмента инвестиционных продуктов по примеру стран Центральной и Восточной Европы. В зависимости от долгосрочной стратегии монетарных властей в отношении развития рынка страхования жизни, к 2017 году объем инвестиционного страхования предположительно составит 130-160 млрд. руб. и будет колебаться в пределах 60-70% от сборов по накопительному страхованию жизни.

Спрос на инвестиционно-страховые продукты обусловлен стремлением клиентов диверсифицировать риски потери покупательной способности своего портфеля. На инвестиционные продукты приходится до 20-25% портфеля клиента при среднем взносе в 1,1-1,2 млн. рублей. В настоящий момент большинство российских частных инвесторов по-прежнему предпочитают «безрисковые» инструменты с фиксированной доходностью (депозиты, сертификаты). Инвестиционно-страховые программы характеризует сочетание гарантии защиты капитала и потенциально более высокого инвестиционного дохода, нежели чем у консервативных банковских инструментов, что приводит к устойчивому росту их популярности.

Литература:

1. Борисенко З. Л. Страховой рынок – слияния неизбежны 2010 / З. Л. Борисенко.- Режим доступа: <http://www.direct-broker.ru>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Москва, 2010.
3. Ермасов С. В. Страхование: учеб. пособие для вузов / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. - Москва: Юнити-Дана, 2004.
4. Завриев С.К. Долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование в высокорисковой экономической среде / С.К. Завриев, А.И. Калихман.- Москва: БЕК, 2000.

5. I-Rate: [сайт]. - Режим доступа: <http://www.i-rate.ru>.
6. РБК (РосБизнесКонсалтинг): [сайт].- Режим доступа: [http:// www.rbc.ru](http://www.rbc.ru).

References:

1. *Borisenko Z.L. Insurance market - mergers are inevitable in 2010 / Z.L. Borisenko. URL: <http://www.direct-broker.ru>.*
2. *The Civil Code of the Russian Federation. M.: 2010*
3. *Ermasov S.V. Insurance: textbook for higher schools / Ermasov S.V., Ermasova N.B. M.: Unity-dana, 2004.*
4. *Zavriev S.K., Kalikhman A.I. Longterm life insurance and pension insurance in a high-risk economic environment / Zavriev S.K., Kalikhman A.I. M.: BEC, 2000.*
5. *I- Rate: [site].- URL: <http://www.i-rate.ru>.*
6. *RBC: [site]. – URL: [www.rbc](http://www.rbc.ru).*