

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ПРАВА»

На правах рукописи

Семенова Екатерина Владимировна

**РАЗВИТИЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ФИЗИЧЕ-
СКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Специальность 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит»

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Бахматов Сергей Александрович

Иркутск – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	13
1.1. Генезис страхования жизни в экономической науке	13
1.2. Сущность накопительного страхования жизни	33
1.3. Специфические особенности риска в накопительном страховании жизни физических лиц	52
2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	70
2.1. Оценка состояния рынка страхования жизни в России	70
2.2. Исследование современного состояния страхования жизни за рубежом	88
2.3. Анализ направлений развития накопительного страхования жизни физических лиц в России	102
3.МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ	122
3.1.Методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц	122
3.2.Рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц	138
3.3.Методические рекомендации по использованию бизнес-модели микрострахования жизни на отечественном страховом рынке	157
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	175
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	182
ПРИЛОЖЕНИЯ	198

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Накопительное страхование жизни для экономики страны и ее граждан играет важнейшую роль, поскольку оно направлено на финансовую и социальную защиту населения путем организации комплексной системы материального обеспечения при наступлении различных событий, связанных с жизнью, здоровьем, трудоспособностью или иными событиями в их жизни, которые могут привести к значительному дисбалансу семейного или личного бюджета, снижению уровня жизни. Страховые организации, осуществляя операции по накопительному страхованию жизни физических лиц, становятся стратегическими поставщиками ссудного капитала и «длинных денег» на финансовый рынок страны, получают возможность генерировать прибыль и наращивать капитал, расширяя филиальную сеть, что содействует созданию новых рабочих мест. При этом они являются весьма крупными налогоплательщиками для государства. Накопительное страхование жизни позволяет аккумулировать сбережения населения для решения общегосударственных вопросов путем обеспечения доступа к долгосрочным ресурсам – резервам по страхованию жизни. Накапливаемые страховщиками активы служат одним из основных источников инвестирования и являются важным условием развития и защиты национальной экономики.

В настоящее время ситуация такова, что разнообразие финансовых продуктов по капитализации временно свободных денежных средств населения и предприятий формирует конкурентные отношения между их поставщиками – страховыми и банковскими организациями. Более того, в сложившейся экономической ситуации потенциальные потребители финансовых продуктов предпочитают более короткие сроки отвлечения своих денежных ресурсов, поэтому накопительный интерес они пока еще проявляют в большей степени именно в банковском сегменте. Все это говорит о необходимости действий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности страховой отрасли на финансовом рынке, а также на повышение уровня осведомленности потребителей о преимуществах и защитных свойствах продуктов по страхованию жизни.

Вопросам развития страхования жизни посвящено довольно много исследований, отражающих общие особенности данного вида страхования: вмененный характер операций по страхованию жизни, определение недостатков существующего законодательства, обозначение необходимости совершенствования основ регулирования страхования жизни, обоснование комплекса мер по стимулированию потребителей продуктов по страхованию жизни. В тоже время, изучению вопросов, связанных с развитием добровольного потребительского и платежеспособного спроса по накопительному страхованию жизни, с обоснованием необходимости внедрения новых жизнеспособных бизнес-моделей для охвата большего круга потребителей, в том числе с возможным участием государства, уделяется недостаточно внимания. Это определило выбор и актуальность темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. В ходе диссертационного исследования были систематизированы результаты научных трудов отечественных и зарубежных ученых в области экономики, теории страхования и страхования жизни.

Изучением теоретических подходов к определению сущности страхования и страхования жизни в XIX-начале XX вв. (до 1917 г.) занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Бутовский А., Вицин К.Г., Воблый К.Г., Гойхбарг А.Г., Мальшинский А.П., Никольский П.А., Шеффер Э.А., Вагнер А., Гирке Ю., Эренберг В. и др.

Разработкой отечественной теоретической базы страхования и личного страхования, в которой отводилась важная роль страхованию жизни в советский период занимались Балабанов И.Т, Гвозденко А.А., Гомелля В.Б., Дроздов И.П., Кагаловская Э.Т., Райхер В.К., Рейтман Л.И., Серебровский В.И., Сахирова Н.П., Самаруха В.И., Федорова Т.А., Шахов В.В., Юлдашев Р.Т. и др.

Отдельные труды, посвященные более подробному изучению страхования жизни, рассмотрению отдельных его практических аспектов и перспектив развития страхования жизни в современных условиях, явились результатами исследований таких авторов, как Адамчук Н.Г., Андреева Е.В., Демченко В.,

Котов Г.А., Лельчук А.Л., Русакова О.И., Сударикова С.А., Тихомиров С.Н., Худяков А.И., Хитрова Е.М. и др.

Теоретические основы управления рисками и сущности риска как экономической категории исследованы в работах таких ученых, как Альгин А.П., Балабанов И.Т., Балдин К.В., Бахматов С.А., Беликов А.Ю., Жигас М.Г., Рожков Ю.М., Чернова Г.В., Човушян Э.О., Шапкин А.С. и др.

Исследования сущности риска в страховании жизни представлены в работах таких ученых, как Гарькуша В.Н., Ермасов С.В., Ермасова Н.Б., Лельчук А.Л., Сербиновский Б.Ю., Федорова Т.А., Шахов В.В., Янова С.Ю. и др.

Отмечая значимость исследований указанных ученых, считаем, что некоторые актуальные вопросы страхования жизни остаются недостаточно изученными. Это определило выбор цели и задач диссертационного исследования.

Цель диссертационного исследования. Целью работы является исследование теоретических основ и практических аспектов страхования жизни в России и за рубежом, особенностей организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц, а также разработка методических рекомендаций по развитию накопительного страхования жизни физических лиц в Российской Федерации.

В соответствии с поставленной целью в диссертационном исследовании решаются следующие **задачи**:

1. Анализ теоретических положений по организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц, развитие понятийного аппарата страхования жизни, уточнение сущности и принципов реализации накопительного страхования жизни физических лиц.

2. Оценка уровня развития накопительного страхования жизни физических лиц в России в современных условиях, определение социально-экономических факторов негативного влияния на развитие накопительного страхования жизни физических лиц в Российской Федерации.

3. Определение условий развития накопительного страхования физических лиц в России на базе анализа состояния и особенностей развития страхования жизни за рубежом.

4. Разработка методических рекомендаций по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц.

5. Разработка практических рекомендаций по стимулированию добровольного потребительского спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц в России.

6. Разработка методических рекомендаций по использованию на отечественном страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни.

Объектом исследования является накопительное страхование жизни в России и за рубежом.

Предметом исследования выступают финансовые отношения, возникающие по поводу организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц между субъектами страховых отношений.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности. Отраженные в диссертации научные положения соответствуют формуле специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», п. 7.4. «Формирование теоретических и методологических основ новых видов страховых продуктов и систем социальной поддержки и защиты населения страны» и п. 7.5. «Развитие систем страхования и страхового рынка в современных условиях».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в расширении теоретических положений и в разработке методических рекомендаций по развитию накопительного страхования жизни физических лиц в Российской Федерации. К числу наиболее существенных результатов, обладающих **научной новизной** и полученных лично автором, относятся следующие:

1. Расширены теоретические положения по организации и реализации накопительного страхования жизни за счет уточнения генезиса научных представлений о страховании жизни в экономической науке за период XIX-XXI вв., уточнения понятия, определения организационных и финансовых особенно-

стей, а также принципов накопительного страхования жизни. При раскрытии генезиса учтены особенности эволюции научной мысли о страховании жизни, вносимые в разное время отечественными и зарубежными учеными-экономистами и цивилистами, что позволило автору систематизировать эти знания и выделить новый период, в рамках которого научное обоснование сущности страхования жизни осуществляется через раскрытие его новых потребительских свойств и усложнение форм организации страховой защиты (обоснование страхования жизни как мультиатрибутивного финансового продукта). При уточнении понятия накопительного страхования жизни выделен новый критерий – финансовый механизм реализации страховой защиты по страхованию жизни, который, в том числе, позволил автору классифицировать страхование жизни как рисковое страхование жизни и накопительное страхование жизни.

2. Разработаны методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц посредством показателя «масса риска», дано его авторское определение в накопительном страховании жизни физических лиц. Методика комплексной оценки рисков включает цель, назначение и порядок расчета массы риска: обозначены внешние и внутренние факторы, компоненты массы риска, влияющие на его значение, разработана формула для определения предложенного показателя, представлены варианты его возможного практического применения страховщиками. Комплексная оценка рисков в накопительном страховании жизни физических лиц базируется на уточнении автором сущности риска в накопительном страховании жизни.

3. Определены социально-экономические факторы, негативно влияющие на качественное развитие накопительного страхования жизни физических лиц в России: низкий уровень платежеспособного и потребительского спроса, отсутствие государственной поддержки рынка страхования жизни. Совокупность данных факторов обуславливает проблему низкого уровня развития накопительного страхования жизни физических лиц. Вывод основан на базе результатов оценки развития отечественного рынка страхования жизни.

4. Предложено в целях развития накопительного страхования жизни физических лиц в России использование на страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни, в том числе программ и принятие проектов по микрострахованию жизни через государственно-частное партнерство в системе социального страхования и обеспечения, а также осуществление систематической диагностики потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц с применением методологии поведенческой экономики. При определении направлений учтены особенности развития страхования жизни за рубежом, в том числе в развитых и развивающихся странах. Выделены факторы негативного влияния на развитие страхования жизни в развитых странах. Обозначены факторы, способствующие развитию страхования жизни в большинстве развивающихся стран. Проанализированы особенности успешного развития страхования жизни в развивающихся странах и опыт диагностики потребительского спроса по страхованию жизни за рубежом.

5. Даны практические рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц посредством улучшения клиентоориентированности страховых организаций по страхованию жизни, а также повышения их конкурентоспособности среди прочих организаций, предлагающих финансовые продукты. Для выработки практических рекомендаций разработана анкета и проведено исследование с целью сбора и систематизации данных о сберегательном и страховом поведении населения.

6. Разработаны методические рекомендации по использованию на отечественном страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни как способа минимизации влияния фактора низкого уровня платежеспособного спроса в страховании жизни, в том числе при участии государства. Обозначены цели и задачи микрострахования жизни на страховом рынке. Дана характеристика и обозначены принципы микрострахования жизни. Приведены зарубежные и выделены возможные к использованию на отечественном страховом рынке модели организации микрострахования жизни. Рассмотрены источники финансирования микрострахования жизни в соответствии со структурой целевого сегмен-

та. Представлена организационная структура бизнес-модели, включая описание функционального набора действий участников на каждом ее уровне и возможные примеры микростраховых продуктов. Предложена система показателей для оценки развития микрострахования жизни.

Теоретической и методологической основой послужили фундаментальные труды российских и зарубежных ученых и специалистов-практиков, освещающие теоретические и практические аспекты в области экономики, страхования и страхования жизни. При решении поставленных автором задач применялись общенаучные методы познания: анализ, синтез, сравнение, дедукция, индукция, обобщение, включая приемы аналогии и моделирования на основе сопоставления и сравнения теоретических и практических материалов, позволившие получить достоверные выводы в диссертационном исследовании. Для обработки данных использованы экономико-математические методы анализа, историко-логический, графический, статистический методы обработки информации, а также метод анкетирования. Эмпирической базой исследования послужили статистические данные состояния страхового рынка в России и за рубежом, данные о деятельности страховых организаций, показатели социально-экономического развития России.

Информационную базу исследования составили положения нормативных и законодательных актов, монографии, статистические материалы и аналитические данные Министерства финансов Российской Федерации, Центрального Банка Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, исследования зарубежных страховщиков и перестраховщиков, материалы периодических изданий и сайтов страховых организаций России, Европы, Америки, Азиатских стран.

Теоретическая и методологическая значимость диссертационного исследования заключается в уточнении сущности, особенностей и принципов накопительного страхования жизни, сущности риска в накопительном страховании жизни, уточнении понятийного аппарата страхования жизни, в разработке методических рекомендаций по использованию инновационных подходов и

по комплексной оценке рисков в процессе организации и реализации накопительного страхования жизни, а также по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании физических лиц.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные в работе методические рекомендации способствуют разработке инноваций и принятию обоснованных решений субъектами страховых отношений в процессе организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц. В целом, практическая реализация предложенных автором диссертации методических рекомендаций по использованию инновационных подходов и комплексной оценке рисков в процессе организации и реализации накопительного страхования жизни, а также по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц будет способствовать качественному развитию отечественного рынка страхования жизни и большему охвату потенциальных страхователей, в том числе, обеспечит большую доступность страхования жизни для различных категорий граждан, а также позволит повысить уровень конкурентоспособности страховых организаций по страхованию жизни среди прочих организаций, предлагающих финансовые продукты.

Обоснованность и достоверность результатов исследования. Достоверность полученных результатов обеспечена использованием в работе материалов исследований и фундаментальных научных трудов по экономике, страхованию и страхованию жизни, а также теории и методологии развития накопительного страхования физических лиц. Достоверность полученных результатов подтверждена:

- использованием статистических материалов федеральной государственной службы статистики, Центрального Банка Российской Федерации;
- апробацией основных теоретических положений и результатов исследования.

Апробация и публикации результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационной работы обсуждались и докладывались на

ежегодных конференциях профессорско-преподавательского состава, докторантов, аспирантов, студентов и магистрантов БГУЭП в г. Иркутске (2011-2014 гг.). Результаты исследования были использованы при организации учебного процесса в ФБГОУ ВПО «БГУЭП» в части разработки курсов «Страхование» и «Страхование жизни», на кафедре «Страхование и управление рисками», в деятельности ООО «СК «Ренессанс Жизнь» (г. Иркутск), ООО «СК «Райффайзен Лайф» (г. Москва), что подтверждено справками о внедрении.

Публикации. По материалам исследования автором опубликовано 9 работ по теме диссертации, общим объемом 3,96 п.л., из них авторские – 3,25 п.л., в том числе 5 публикаций в научных изданиях, входящих в перечень ВАК общим объемом 2,26 п.л., из них авторские – 1,78 п.л.

Объем и структура работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка объемом 184 наименований и 22 приложений. Текст диссертации изложен на 235 страницах, работа содержит 26 таблиц, 34 рисунка, приложения изложены на 41 странице.

Во введении определена актуальность темы исследования, обозначены цель и задачи, предмет и объект исследования, сформулированы гипотеза, положения, выносимые на защиту, научная новизна и практическая значимость исследования.

В первой главе «Теоретические основы накопительного страхования жизни» уточняется генезис научных представлений о страховании жизни в экономической науке за период XIX-XXI вв., уточняется сущность накопительного страхования жизни, исследуются специфические особенности риска в накопительном страховании жизни физических лиц.

Во второй главе «Современное состояние страхования жизни в России и за рубежом» проводится оценка состояния страхования жизни в России, исследуется современное состояние страхования жизни за рубежом, предлагаются направления развития накопительного страхования жизни физических лиц в России с использованием зарубежного опыта.

В третьей главе «Методические рекомендации по развитию накопительного страхования жизни в России» представлены методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц, даны рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц в России, разработаны методические рекомендации по минимизации фактора низкого уровня платежеспособного спроса посредством использования бизнес-модели микрострахования жизни на отечественном страховом рынке.

В заключении представлены основные выводы и результаты, полученные в ходе диссертационного исследования.

В приложении приведены вспомогательные и аналитические материалы, иллюстрирующие отдельные положения диссертационной работы.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

1.1. Генезис страхования жизни в экономической науке

Теоретические воззрения отечественных и зарубежных ученых-экономистов и цивилистов по определению экономической сущности страхования и страхования жизни на всех этапах своего развития подвергаются дискуссии. С развитием экономической мысли и усложнением социально-экономических отношений ученые предпринимают попытки адаптировать исследуемые категории под действительность своего времени.

Согласимся с мнением Воблого К.Г., который в своем труде «Основы экономики страхования» писал: «Естественно, неотъемлемой частью экономики страхования является история страхового дела. Только изучая последнюю, мы и можем правильно оценить и понять современное положение страхового дела» [22, с. 44].

На базе анализа зарубежных и отечественных подходов к определению экономического содержания страхования и страхования жизни на протяжении XIX-XXI вв. нами выделены периоды, в рамках которых происходило формирование и развитие научной мысли о страховании в России.

Выделение периодов было произведено по следующим признакам:

1. Характер социально-экономических отношений соответствующего временного периода.
2. Влияние зарубежных теоретических воззрений на развитие научной мысли у отечественных ученых о страховании и страховании жизни.
3. Предназначение страхования и страхования жизни для общества и государства в рамках соответствующего временного периода.

По нашему мнению, перечисленные выше признаки оказывают влияние на определение сущности и экономического содержания страхования и страхования жизни на каждом историческом этапе формирования и развития теории страхования в России.

Самые первые отечественные определения страхования и страхования жизни не имели теоретических подходов к обоснованию их сущности, они заключали в себе зачатки будущих теорий возмещения вреда, эвентуальной потребности, страхового договора (прил. 1). По нашему мнению, они даны в позиции институционального подхода, поскольку обозначено, что страхование не может существовать без специально созданной для этих целей организации (страхового общества). Также в них достаточно четко выделены основные элементы страхования: субъект, объект, цель, обозначение рисков, договорная форма сделки, срок страхования, условие платности за услугу, замкнутая раскладка ущерба, перераспределительный характер страховых операций.

На наш взгляд, в одном из первых отечественных определений «страхование жизни», данное Бутовским А., речь идет о накопительном страховании жизни, поскольку отражены, во-первых, цель страхования жизни – накопление и механизм его реализации (присоединение сложного процента); во-вторых, виды страхования жизни – пожизненное или срочное; в-третьих, риски (смерть, дожитие), в четвертых, применение для расчета тарифа статистической информации и математического аппарата; в пятых, обязательность получения дохода (барыша).

При этом в первых определениях отражены:

1. Спекулятивный характер страховых операций, предполагающий получение выгоды (убытка) или барыша для обеих сторон сделки.
2. Основанная на взаимных обязательствах между сторонами договорная форма страхования.
3. Вероятностный (случайный) характер страховых рисков.

Страхование в XIX вв. привлекало к себе огромное внимание со стороны представителей политической экономии и правоведов, благодаря которым были сформированы теоретические подходы к обоснованию сущности и содержания данной категории:

1. Теория распределения вреда.
2. Теория возмещения вреда.

3. Теория эвентуальной потребности.
4. Теория обеспечения возможной потребности.
5. Теория страхового договора.

Необходимо отметить тот факт, что стремление зарубежных ученых дать единое, исчерпывающее определение категории «страхование», закрепляющее характерные, свойственные всем видам страхования признаки, рождало дискуссию по вопросу его сущности. Это, по нашему мнению, влияло на формирование выше обозначенных теорий.

Основоположником теории распределения вреда считается зарубежный ученый Вагнер А., с ее помощью он обозначил предназначение страхования в экономике – сглаживание отрицательных последствий непредвиденных случайностей на принципе взаимности. В рамках данной теории суждения о страховании и страховании жизни представлены в Приложении 1. В представленных определениях зарубежных авторов отсутствует обозначение качественных отличий страхования и страхования жизни, поскольку учеными предпринимались попытки обосновать их сущность единым определением.

В определении «страхование жизни», сформулированное отечественным ученым Мальшинским А.П., в рамках данной теории подчеркивается рисковый характер страхования жизни (страхование на случай смерти), его предназначение в качестве способа ослабления вредных последствий не лично для страхователей, а для всего общества. Накопительное страхование жизни автором отрицалось и отождествлялось с «лотерей». Изучая зарубежный опыт страхования жизни, он отмечал только спекулятивный характер таких страховых операций, основанный на «системе накопления прибылей» [90, с. 32].

Общими признаками, отражающими сущность страхования и страхования жизни в рамках теории распределения вреда, по нашему мнению, являются:

1. Цель страхования: смягчение (ослабление), отклонение, выравнивание вредных последствий непредвиденных событий.
2. Отождествление страхования с самопомощью (самострахованием).
3. Наличие принципа солидарности (замкнутой раскладки ущерба).

Данная теория содержала существенный недостаток, который не позволил стать ей основополагающей и единственно верной в обосновании сущности страхования и страхования жизни: в рамках данного подхода страхование «...включает в себя и т.н. самострахование и в то же время...не обнимает собою тех случаев, когда заключенное страхование вообще не преследует цели возмещения вреда (многие случаи личного страхования)» [114, с. 8].

В дальнейшем получила развитие теория возмещения вреда, которая продолжила развитие основных идей теории распределения вреда. Ее представители Вольф М., Гольдшмит и другие также основывались на мысли об объединении сущности имущественного и личного страхования («страхования лица»). По мнению данных авторов, возмещение вреда в обоих случаях является целью страхования: человек имеет свою экономическую ценность, как и материальные объекты, поэтому ценность (жизнь) страхует тот, кто имеет интерес в ее сохранении (прил. 1).

Среди отечественных ученых данного подхода придерживался профессор Никольский П.А. В своей докторской диссертации (1895 г.) он отмечал, что страхование является «особым видом борьбы людей со стихийными (*имущественное страхование – С.Е.*) и общественными (*страхование жизни – С.Е.*) опасностями» [98, с. 97]. Деление на обозначенные опасности обусловлено объектом, который подвергался риску. Так, в страховании жизни «годным объектом является только такая жизнь, которая имеет экономическую ценность; экономической ценностью же обладает только такой индивид, который обладает трудоспособностью. Человек является объектом страхования не потому, только что он живет, а потому, что он имеет трудоспособность» [98, с. 90]. Поэтому он предлагал термин «страхование жизни» заменить термином «страхование труда», так как события, связанные со смертью, с потерей кормильца, болезнью, с наступлением старости, несчастного случая, с безработицей разрушали «трудовую силу», что являлось общественной опасностью.

По нашему мнению, в рамках данной теории заложен один из главных принципов страхования – наличие имущественного интереса, но и не исключен

существенный недостаток: возмещение вреда в личном страховании. По этому поводу один из отечественных цивилистов того времени (Шершеневич Г.Ф.) писал: «Страхование лица не может быть построено на идее исправления имущественного вреда, причиненного каким-либо событием. Идея вреда, убытков чужда или несущественна в этом страховании. Оно имеет в основе не страх убытков, как имущественное страхование, а страх необеспеченности» [146, с. 377]. Данная теория также не получила своего дальнейшего развития и не могла рассматриваться в качестве исчерпывающей в обосновании сущности страхования и страхования жизни.

В конце XIX в. имели место аспекты, согласно которым некоторые ученые «видели в страховании лица род займа, другие - товарищества, третьи - сбережения, четвертые – договор» [114, с. 12]. Таким образом, прослеживалась инициатива частичного отнесения данного вида страхования к категории кредита. По этому поводу Айзенштейн Х.А., рассматривая страхование жизни в качестве специфической формы долгосрочного сбережения денежных средств, писал, что в данном страховании страховые премии есть «обыкновенные вклады на свой личный текущий счет по книгам страхового общества, которые ведутся, как в банках» [20, с. 11].

Содержательное определение «страхование жизни» представлено в энциклопедическом словаре Брокгауза Ф.А. и Ефрона А.И.: «Задача страхования жизни заключается или в возмещении материального ущерба, наносимого преждевременною смертью данного лица его семье или близким ему людям, или в употреблении известной суммы после смерти какого-либо лица на специальную цель, этим лицом заранее указанную, или же, наконец, в обеспечении на старость определенной денежной поддержки самому застрахованному» [148, с. 746]. Однако имеется неточность в формулировке «возмещение материального ущерба», что отражает взгляды сторонников теории распределения вреда.

Также конец XIX в. отмечен формированием теории эвентуальной потребности, основоположником которой считается представитель итальянской экономической школы Гобби. Он предложил рассматривать страхование через

распределение между множеством лиц будущей, неизвестной и случайной потребности. Выдвинув данную идею, ученый смог избежать противоречия, выявленного в теории Вагнера А. в отношении личного страхования (прил. 1).

Несомненно, обоснованием экономистами и цивилистами данной теории внесен неоценимый вклад в развитие научной мысли о страховании, поскольку были обоснованы следующие его фундаментальные положения:

1. солидарная (замкнутая) раскладка ущерба во времени;
2. наличие эвентуальной потребности (в виде страхового возмещения при имущественном страховании, страхового обеспечения при личном страховании).

По нашему мнению, именно в рамках теории эвентуальной потребности ее представителям удалось более точно раскрыть сущность страхования жизни, чем оппонентам, через обозначение эвентуальной потребности, а не возмещения (распределения) вреда. При страховании жизни реализация рисков может иметь как негативные, так и благоприятные последствия, но при этом велика вероятность возникновения нужды в денежных средствах (обеспеченности), что и определяет наличие потребности.

Иного подхода придерживался немецкий ученый Гупка, который обосновал теорию общего обеспечения возможной потребности. Воззрения ученого, с одной стороны, продолжили идею удовлетворения эвентуальной потребности в страховании, с другой стороны, по мнению Серебровского В.И., в достаточной степени от нее отличались: «теория «эвентуальной потребности» обращает свое внимание на предвидение потребностей, могущих возникнуть, концентрирует свое внимание на конечном моменте страхования, теория «обеспечения» преследует цель – дать обеспечение этим потребностям, перенося центр тяжести на начальный момент страхования» [114, с. 23]. Таким образом, в теории эвентуальной потребности было выявлено противоречие, основанное на отсутствии в некоторых случаях при реализации риска смерти в страховании жизни потребности в материальном обеспечении (например, у богатых родственников умершего). Теория общего обеспечения возможной потребности такое противоречие

снимает, так как получение посредством страхования жизни известного обогащения не находится в противоречии с указанной основной целью страхования (так как богатый человек может быть разорен в будущем, следовательно, заинтересован в обеспечении своих близких или себя от вполне возможного материального ухудшения экономического положения) [114].

Наряду с зарубежными учеными, определением сущности страхования и страхования жизни занимались представители отечественной и зарубежной цивилистики. Их научные воззрения сформировали теорию страхового договора. Прежде всего, правоведы стремились устранить отождествление страхования с начальной его формой – самострахованием. При этом они продолжали подчеркивать важность принципов возмездности и взаимности и выделяли два существенных признака страхования: «целевое назначение страхования, которое заключается в покрытии убытков, а второй – свойство убытков, которые должны возникнуть случайно» [13, с. 23] (прил. 1).

Можно обратить внимание, что определения отечественных и зарубежных цивилистов строились с позиции страхования как правоотношения, но при этом могли отождествлять выше обозначенные теории. Так, одно из самых содержательных определений страхования с юридической точки зрения дано Гойхбаргом А.Г. Оно отражает сочетание теорий эвентуальной потребности Гобби и общего обеспечения возможной потребности Гупки.

На основании изложенного и проанализированного выше материала, можно сформулировать основные положения научной мысли о страховании в России в конце XIX в. – начале XX в. (до 1917 г.):

1. Сущность страхования и страхования жизни определялась на базе теоретических воззрений отечественных и зарубежных экономистов и цивилистов.
2. Формирование первых теорий страхования: теории распределения вреда, теории возмещения вреда, теории эвентуальной потребности, теории обеспечения возможной потребности, теории страхового договора.

3. Обозначение коммерческого характера операций по страхованию жизни, предусматривающего получение выгоды и накопление капитала.

4. Осуществление научного обоснования страхования жизни в рамках общих теорий страхования. Прослеживалась идея объединения сущности имущественного страхования и страхования жизни в общее определение. Именно специфические свойства страхования жизни (накопительные и рисковые) не позволяли ученым достигнуть своей цели, сказываясь на следующих результатах:

- невозможность рассмотрения сущности страхования жизни в рамках теории распределения вреда и теории возмещения вреда;
- недостаточность теории эвентуальной потребности для обоснования сущности страхования жизни.

5. По нашему мнению, наиболее полное обоснование экономического содержания и сущности страхования жизни было дано учеными в рамках теории общего обеспечения возможной потребности. Данная теория включает объяснение специфических особенностей именно накопительного страхования жизни, поскольку основана на идее изначального определения цели обеспечения посредством страхования жизни возможной будущей потребности.

В результате исторических событий 1917 г. достижения в области страхового дела и его регулирования в России были утрачены. Наступил этап государственной страховой монополии, обозначился переход от регулирования к прямому управлению страхованием как государственной собственностью.

На данном этапе (период 1918 – 1988 гг.) сложилось стойкое представление о сущности страхования и страхования жизни и их значении для развития народного хозяйства в России. В рамках плановой экономики развитие получила теория страхования, основанная на идее о «централизованном» страховом фонде. Так, Коньшин Ф.В. писал: «Если страхование в СССР представляет собой государственное мероприятие, используемое в интересах социалистического хозяйства и в личных интересах трудящихся, то страхование в странах капитала есть способ охраны капиталистической собственности, извлечения прибы-

лей» [84, с. 24]. Таким образом, теоретические воззрения зарубежных ученых не рассматривались для осмысления сущности страхования и страхования жизни. В данный период сложился опыт отечественного страхового дела и государственного регулирования.

Обоснование категории «страхование» как формы организации страхового фонда дал Райхер В.К.: «...страхование может быть определено, как форма организации централизованного (в том или ином масштабе) страхового фонда за счет децентрализованных источников: из взносов, делаемых в этот фонд его участниками» [102, с. 8].

Коньшин Ф.В. трактовал категорию «страхование» также с позиции функциональной роли страхового фонда, но уже как метод: «Страхование выступает в качестве метода создания страхового фонда для возмещения за счет страховых взносов потерь в народном хозяйстве от стихийных бедствий и несчастных случаев» [84, с. 9].

Рейтман Л.И. в сущности экономической категории «страхование» видел наличие «страхового риска в производственной деятельности людей и необходимости защитных мер для обеспечения непрерывного и бесперебойного производственного процесса» [103, с. 8]. Для этих целей необходимо наличие некой денежной базы. Поэтому, ученый рассматривал страховой фонд в качестве материальной основы, с помощью которой осуществлялась страховая защита.

Согласно данным суждениям о сущности страхования, можно сделать вывод о том, что фундаментальным условием организации страхового дела в советское время являлась аккумуляция денежных ресурсов страхователей в страховом фонде. Цель функционирования такого фонда была двоякой: с одной стороны он необходим для удовлетворения эвентуальной потребности заинтересованных лиц на основополагающем принципе возмездности, благодаря которому происходит реализация экономической основы страховых отношений и присущих страхованию функций, с другой стороны, страховой фонд выступал одним из источников материального обеспечения нужд социалистического расширенного воспроизводства.

С этой позиции также определялась сущность личного страхования, основу которого составляло в советский период смешанное страхование жизни. По этому поводу Рейтман Л.И. писал: «Личное страхование есть отрасль государственного страхования, посредством которого осуществляется аккумулярование части доходов трудящихся в страховой фонд, направляемый на дополнительное материальное обеспечение граждан при наступлении определенных договором событий в жизни, а также на нужды социалистического расширенного воспроизводства» [104, с. 20-21]. Также ученый отмечал, что личное страхование имеет двойственную экономическую сущность: как дополнение к социальному страхованию и обеспечению (объективная необходимость самостоятельного материального обеспечения) и как способ организации долгосрочных сбережений части доходов населения (смешанное страхование жизни). При этом количественный рост договоров смешанного страхования жизни был обусловлен тем, что «трудящиеся используют в этом страховании удобное сочетание своих страховых интересов с возможностью сбережения денежных средств» [104, с. 7]. Таким образом, особенность данного страхования, по его мнению, заключалась в удобном сочетании страховой и сберегательной сущности. «Цель смешанного страхования – гарантировать, что либо сам страхователь, либо его близкие получат обусловленную договором страховую сумму (при дожитии до конца срока страхования, утрате трудоспособности от несчастного случая или при наступлении смерти застрахованного), а основная движущая сила состоит в том, что смешанное страхование содержит сберегательный интерес для трудящихся» [104, с. 11].

Гохман В.С. писал, что «Страхование жизни обнимает собой те виды личного страхования, в которых договор приурочен только к одному из двух событий: к случаю смерти застрахованного лица или дожития его до известного срока, или же к обоим этим событиям» [61, с. 13].

Серебровский В.И. рассуждал о страховании жизни с позиции присущего ему характера риска: «Страхование жизни обнимает собою те виды страховых

операций, в которых момент риска коренится в неопределенности срока человеческой жизни» [114, с. 70].

Коньшин Ф.В. задачей личного страхования считал «предоставить трудящемуся материальное обеспечение при наступлении в его жизни определенных событий. К числу таких событий, прежде всего, относится достижение застрахованным известного возраста, обусловленного при заключении договора страхования. Это страхование призвано обеспечивать не только самого застрахованного, но и его семью, его близких: в соответствии с условиями договора страховая сумма выплачивается и в случае смерти застрахованного, если смерть наступила в период действия договора» [84, с. 17]. Таким образом, Коньшин Ф.В., как и Рейтман Л.И. считал, что сущность страхования жизни заключается не только в материальном обеспечении на случай реализации рисков смерти или дожития, но и в реализации сберегательного интереса страхователя.

На базе этого, можно сделать вывод о том, что в советский период отечественными учеными подчеркивается, прежде всего, экономический аспект страховых отношений, юридический и технические аспекты были вторичны. Страховое дело было монополизировано, являлось методом (способом, формой) организации страхового фонда (материальная основа страховых отношений) и его расходования, в том числе на нужды народного хозяйства. Таким образом, экономическое обоснование сущности страхования и страхования жизни было связано с наукой о финансах. В свою очередь сущность финансов олицетворялась через формирование и использование целевых фондов денежных средств. Направления расходования таких фондов строго распределялись и контролировались со стороны государства с целью планомерного развития расширенного социалистического производства. Поэтому категория «страхование» через его олицетворение в страховом фонде была соподчинена категории финансов и являлась частью политической экономии (экономической категорией при социализме), принципиально отличной от всех предшествующих общественно-исторических типов страхования.

По сравнению с периодом развития страховой науки до 1917 г., в котором страхование жизни выступало в качестве инструмента накопления капитала, в период коммунизма страхование жизни через основной его вид – смешанное страхование жизни, стало выступать инструментом организации сбережений населением. При этом по нашему мнению, «накопление» имеет качественно иной экономический смысл, чем «сбережение» (прил. 2). Так, сбережения не обязательно предполагают их осуществление для целей превращения в капитал и извлечения прибыли. Для коммунистической системы хозяйствования факт выгоды в виде прибыли был не приемлем, поэтому сберегательная составляющая страхования жизни олицетворяла инструмент для создания денежного запаса на различные будущие цели или непредвиденные случаи посредством аккумуляции части дохода физического лица.

В свою очередь, «накопление» есть процесс, действие, направленное на приращение (увеличение) путем качественного и количественного изменения состава капитала, принадлежащего субъектам экономической деятельности. Поэтому он включает в себя этапы сбережения и инвестирования, так как невозможно увеличить (накопить) капитал только сбережениями, не осуществляя инвестиционной деятельности. Таким образом, страхование жизни в России до 1917 г., так же как и в капиталистических странах, имело накопительные свойства, то есть являлось инструментом накопления капитала для физических лиц.

В дальнейшем в советский период получает развитие системный подход к осмысливанию экономической области знаний, с помощью которого процессы и явления рассматривают в виде совокупных целостных элементов, структур, движущих ими. Системы имеют иерархическое устройство, горизонтальные и вертикальные связи, системам присущи определенные функции, центростремительные и центробежные тенденции, обратные связи (помимо прямых), экзогенные и эндогенные факторы развития [154]. Данный подход нашел свое применение в страховой области знаний и стал активно использоваться различными авторами для обоснования страхования и страхования жизни в качестве системы экономических, социальных и правовых отношений (прил. 3).

По нашему мнению, одно из самых содержательных определений сущности страхования в рамках системного подхода, соответствующее типу государственного устройства в советский период дано Рейтманом Л.И. В нем учтены следующие, присущие страхованию как экономической категории, важные признаки [124, с. 15]:

1. денежные перераспределительные отношения, обусловленные наличием страхового риска;
2. замкнутая раскладка ущерба;
3. перераспределение ущерба между территориальными единицами и во времени;
4. возвратность мобилизованных в страховой фонд страховых платежей.

В результате проведенного анализа экономической литературы, посвященной обоснованию сущности страхования и страхования жизни в советский период, можно сделать следующие выводы:

1. Утрачен коммерческий характер страховых операций, страхование монополизировано государством, наделено определенными функциями в перераспределении национального дохода.

2. Сформирован отечественный теоретический страховой аппарат на основе теории о страховом фонде и системном подходе, определяется соподчиненность категории «страхование» категории «финансы».

3. Обоснование сущности страхования и страхования жизни с акцентом на экономический аспект страховых операций, технический и юридический аспекты – вторичны;

4. Обоснование двоякой сущности страхования жизни через основной его вид – смешанное страхование жизни:

- как дополнительное материальное обеспечение граждан (трудящихся) на случай непредвиденных жизненных событий;

- как инструмент перераспределения части национального дохода в государственных целях через осуществление долгосрочных сбережений населением.

В связи с этим, данные особенности страховых отношений, по нашему мнению, подчеркивали интересы именно системы социалистического хозяйства, в то время как в капиталистических странах страхование выступало способом охраны капиталистической собственности и накопления капитала.

Следующим этапом развития научной мысли о страховании и страховании жизни в России (период с 1988 г. – по 2011 г.) ознаменовался в экономической литературе осмыслением данных категорий в рыночной системе хозяйствования. Это явилось следствием принятия Закона «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г., согласно положениям которого возможным стало создание кооперативных страховых учреждений различных организационно-правовых форм. Вступивший в силу 27 ноября 1992 г. Закон «О страховании» стал дополнительным стимулом к демонополизации отечественного страхования.

В рыночной системе хозяйствования страховое дело стало рассматриваться с позиции коммерческого характера операций, как подсистема экономической безопасности, как система общественных отношений, произошла трактовка его в широком и узком понимании (прил. 4).

При этом сущность страхования в этот период отражается как:

1. Вид предпринимательства, обеспечивающего взаимное удовлетворение сторон сделки и закрепляющего взаимные при этом обязательства.
2. Некоммерческое страхование (не нацеленное на получение прибыли и накопление капитала), выражающееся в способе финансирования социальных гарантий граждан, закрепленных Конституцией РФ (система государственного обязательного страхования), а также в защите имущественных интересов самих страховщиков (взаимное страхование).

В зарубежной экономической науке также существует несколько современных подходов к определению сущности страхования. Один из них трактует страхование как индустрию услуг: «Страхование – это индустрия услуг. Оно служит для обеспечения нужд потребителей страхования и удовлетворения потребностей в страховой защите, возникающих вновь. Основная услуга – это обеспечение механизма передачи риска, но характер рисков, для которых мо-

жет быть необходим такой механизм, будет изменяться с течением времени. Новые товары, процессы и промышленные системы привнесут новые виды риска, от которых потребители являются ли они частными или юридическими лицами, будут нуждаться в защите» [45, с. 38].

Согласно другому подходу страхование определяется как регулятор общественного производства, обеспечивающий динамическую стабильность системы хозяйства путем выравнивания возникающих отклонений [77, с. 18].

Наряду с указанными подходами, с экономической точки зрения сущность страхования рассматривается как система снижения финансового риска путем передачи его от страхователя к страховщику. С деловой точки зрения страхование представлено как достижение распределения рисков путем передачи их от физических и юридических лиц в финансовое учреждение, специализирующееся на риск-менеджменте. Страховщик – это учреждение, которое не платит за проигрыш. Страховщик выписывает квитанцию об оплате страховых взносов, образующих собой пул и направляемых на создание страхового фонда, из которого производятся выплаты. С правовой точки зрения договор страхования – это контрактное соглашение, по которому одна сторона (страхователь) передает риски (вероятность потерь) за уплату страховой премии (платы за риск) другой стороне (страховщику). В силу юридического договора страхования дает возможность обменять неизвестные большие финансовые потери за сравнительно небольшую плату. Этот контракт не является гарантией того, что страховой случай не произойдет, он дает обещание, что будет произведена выплата в случае, если риск реализуется [172].

Следовательно, страхование согласно зарубежной экономической литературе основано на механизме трансферта и трансформации риска от носителя риска к финансовому учреждению, специализирующегося на управлении рисками на договорных условиях, предусматривающих взаимные права и обязательства. На наш взгляд, этим подчеркивается как экономический аспект страховых операций, так и юридический и технический аспекты.

Анализ отечественной экономической литературы показал отсутствие единого подхода к определению сущности страхования жизни. Чаще всего встречаются определения, отражающие законодательное перечисление страховых случаев согласно Закону об организации страхового дела в РФ и договорной характер страховых отношений согласно ГК РФ. Так, В.В. Шахов определяет сущность страхования жизни как «Вид страхования, оформляется договором, по которому одна из сторон, страховщик, берет на себя обязательство посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму, если в течение срока действия страхования произойдет предусмотренный страховой случай в жизни застрахованного. Страховым случаем считается смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного»[144, с. 155]. Аналогичной точки зрения придерживаются и такие авторы, как Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю.[116, с. 144], Веселовский М.Я.[49, с. 80], Александрова Т.Г.[21, с. 254], Федорова Т.А.[121, с. 251] и др.

Наряду с отмеченными выше подходами для определения сущности страхования жизни современными экономистами используется также и системный подход. Согласно системному подходу сущность страхования жизни определяется как система перераспределительных отношений (экономических, товарно-денежных, финансовых, информационных и т.д.), направленных на «формирование страховщиком за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и прибыли от инвестирования страховых резервов целевого страхового фонда, использования его для выплаты страховых сумм застрахованным лицам (выгодоприобретателям) при наступлении страховых случаев установленных договорами страхования»[147, с. 322]. Данного подхода придерживаются такие авторы, как Балакирева В. [34, с. 13], Мещеряков Ф.Я.[94, с. 49], Асадуллин М.Р. [29, с. 28] и др.

Экономическую сущность страхования жизни ученые определяют также и с позиции существующих страховых теорий: теории страхового риска, теории страхового договора, теории возмещения ущерба, теории страхового фонда

(прил. 5). Подходы к определению сущности страхования жизни в рамках системного подхода и с позиции страховых теорий представлены в Таблице 1.1.

Таблица 1.1

Теоретические подходы к обоснованию сущности страхования жизни*

Подход/теория	Основные представители	Парадигма теоретического подхода (теории)
Теория страхового риска	Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю., Котов Г.А.	Страхование жизни – совокупность видов личного страхования, проводимых на случай смерти страхователя или застрахованного лица или потери здоровья застрахованным от несчастного случая, а также на дожитие до определенного срока или события.
Теория страхового договора	Александрова Т.Г., Шахов В.В., Федорова Т.А., Веселовский М.Я., Худяков А.И.	Страхования жизни – договор, по которому одна из сторон, страховщик, берет на себя обязательство (гарантирует) посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока.
Теория возмещения ущерба	Турбина К.Е.	Страхование жизни компенсирует ущерб (вред), причиненный имущественным интересам страхователя (застрахованного лица). Поэтому риск в страховании жизни должен иметь статистически оцениваемую вероятность и случайность наступления, а также являться источником причинения вреда имущественным интересам страхователя (застрахованного лица).
Системный подход с применением теории страхового риска	Сулименко А.В., Андреева Е.В., Русакова О.И., Хитрова Е.М.	Страхование жизни – совокупность видов личного страхования, проводимых на случай смерти страхователя (застрахованного лица) или потери здоровья от несчастного случая, а также на дожитие до определенного срока или события. При этом подчеркивается важность накопительной функции страхования жизни.
Система экономической безопасности	Ермасов С.В., Ермасова Н.Б.	Страхование жизни – страховая защита жизнедеятельности людей, а также обеспечение долгосрочной финансовой стабильности и рентабельности страхового бизнеса, что оказывает положительное влияние на социально-экономическое развитие страны.
Системный подход в рамках теории страхового фонда	Балакирева В., Шихов А.К., Мещеряков Ф.Я., Асадуллин М.Р.	Страхование жизни как экономическая категория – замкнутые перераспределительные отношения между участниками страховых отношений по поводу формирования страховщиком за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и прибыли от инвестирования страховых резервов целевого страхового фонда и использования его для выплаты страховых сумм застрахованным лицам (выгодоприобретателям) при наступлении страховых случаев установленных договором страхования.

*Составлено автором на основании трудов указанных ученых.

Анализ экономической литературы по вопросам теоретических подходов к обоснованию сущности страхования жизни в рыночной системе хозяйствования, позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Определение экономического содержания страхования как:

– Вид предпринимательства, обеспечивающий взаимное удовлетворение сторон сделки и закрепляющий взаимные при этом обязательства (коммерческое страхование).

– Некоммерческое страхование (не нацеленное на получение прибыли и накопление капитала), выражающееся в способе финансирования социальных гарантий граждан, закрепленных Конституцией РФ (система государственного обязательного страхования), а также в защите имущественных интересов самих страховщиков (взаимное страхование).

2. Обоснование страхования жизни как коммерческого страхования.

3. Определение сущности страхования жизни как категории через наличие системы отношений (экономических, товарно-денежных, финансовых, информационных и т.д.).

В 2011 г. Россия подписала Протокол «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.», в рамках которого в том числе предусмотрены процессы либерализации финансового рынка, частью которого выступает страховой сектор. В результате этого страховые организации на отечественном рынке страхования жизни существенно изменили подход к предоставлению страховой защиты.

По нашему мнению, именно это стало отправной точкой в формировании нового периода, теоретические воззрения которого основаны на последних тенденциях с практического аспекта осуществления страхования. Процессы глобализации в экономике постоянно усложняют и совершенствуют организацию страховой защиты, расширяют ее функциональную роль и значимость, приводят к возникновению новых организационных структур в виде финансовых супермаркетов, финансовых конгломератов. Поэтому страхование жизни, посто-

янно подвергаясь внешнему воздействию, проецирует на себя необходимость гармонизации правовой, информационной, методической и методологической базы, то есть ее совершенствование в целях трансформации к современным условиям. Данные процессы приводят к усложнению потребительских свойств страхования жизни, выраженных в синергии страховой, банковской и/или инвестиционной составляющих финансовых услуг, то есть происходит слияние страхового, банковского и инвестиционного продуктов. Страхование жизни все больше становится ориентированным на накопление денежных средств при удобном сочетании с рискованной составляющей. Таким образом, повышается роль и значимость накопительного страхования жизни. Страховые продукты данного вида приобретают свойства мультиатрибутивной модели.

В свою очередь, это сказывается и на процессах концентрации структур по предоставлению финансовых услуг, что находит свое выражение в появлении как новых направлений в практической деятельности финансовых рынков, так и новых понятий в экономической науке, таких как bancassurance (банко-страхование), assurfinance (ассюрфинанс), allfinanz (всеобщие финансы). Данные формы образуются в основном за счет совместной деятельности финансовых институтов, а также за счет слияния страховых организаций по страхованию жизни с другими институтами финансового рынка – банками, ПИФаами, инвестиционными компаниями. Все это позволяет расширять их клиентские базы, совершенствовать стратегию клиентоориентированности, оптимизировать деятельность в сфере риск-менеджмента и управления финансами.

Как уже отмечалось выше, страхование жизни подвергается постоянному усложнению своих потребительских свойств. Так, например, в настоящее время за рубежом получили бурное развитие следующие инновационные продукты по страхованию жизни:

– «обратная» ипотека (получение дивидендов за счет использования накопленного капитала в форме недвижимости);

– различные виды аннуитетов, «привязанных» к определенному инвестиционному портфелю. При этом потребитель осуществляет выбор инвестиционной стратегии и условий, включая гарантированный размер дохода;

– «плавающие» рентные инструменты, «отложенные» гарантии, гарантии минимального дохода, совмещенные со страхованием жизни, и многие другие сложносоставные продукты [86, с. 15-16].

Таким образом, страхование жизни постоянно обретает все новые формы организации страховой защиты. Это сопровождается, во-первых, изменением состава рисков, поскольку данная защита все больше примыкает к смежным видам личного страхования и к другим институтам финансового рынка – паевым инвестиционным фондам, банкам, пенсионным фондам, а во вторых, наполнением этих рисков иными характеристиками и особенностями.

В настоящее время страхование жизни выступает не только способом защиты имущественных интересов, связанных с материальным обеспечением на случай смерти или дожития до определенного возраста или срока, но и инструментом финансового планирования на долгосрочную перспективу для физических лиц, а также инструментом их инвестиционной деятельности (инвестиционное страхование жизни), оптимально сочетающим в себе необходимый уровень защиты (рисковая составляющая) и возможность получения потенциально неограниченного дохода (накопительная составляющая).

На базе представленного и проанализированного выше материала, в качестве вывода, предложим следующую периодизацию генезиса научной мысли о страховании жизни в России:

1. Конец XIX – начало XX вв. (период до 1917 г.) – научное обоснование теоретических подходов, в соответствии с которыми страхование жизни трактовалось как особый коммерческий вид личного страхования.

2. Советский период (до 1988 г.) – научное обоснование страхования жизни в рамках отечественной экономической науки.

3. Период с 1988 г. по 2011 г. – развитие научного обоснования страхования жизни как экономической категории и вида коммерческой деятельности.

4. Период с 2011 г. – по настоящее время – научное обоснование сущности страхования жизни осуществляется через раскрытие новых потребительских свойств и усложнение форм организации страховой защиты. Это сопровождается, во-первых, образованием продуктов со свойствами мультиатрибутивной модели за счет слияния страхового, банковского и инвестиционного продуктов (продукт накопительного страхования жизни физических лиц), во-вторых, изменением состава видов рисков за счет синергии страховой, банковской и/или инвестиционной составляющих финансовых услуг, а в-третьих, наполнением таких рисков иными характеристиками и особенностями.

Следующий параграф первой главы посвящен исследованию индивидуальных организационных и финансовых особенностей страхования жизни, а также классификации страхования жизни, уточнению понятия накопительного страхования жизни как основного вида страхования жизни.

1.2. Сущность накопительного страхования жизни

Согласно Закону РФ «Об организации страхового дела в РФ» (далее – Закон об организации страхового дела) и Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), выделяются следующие отрасли страхования: личное страхование и имущественное страхование.

По поводу различий между данными отраслями Райхер В.К. писал: «различия между имущественным и личным страхованием проводится по объекту или предмету страхования» [102, с. 140]. Таким образом, «при делении на отрасли необходимо учесть тот факт, что в основу выделения имущественного страхования положен признак субъекта страхования, а личного – признак страхового риска [26, с. 54].

Согласно признаку страхового риска страхование жизни относится к личному страхованию, так как оно объединяет виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни отдельного человека.

Согласно Закону об организации страхового дела к объектам личного страхования относятся объекты страхования жизни, объекты страхования от несчастных случаев, объекты медицинского страхования.

Следует отметить, что законодательная трактовка сущности страхования жизни в правовых актах, регулирующих страховую деятельность в Российской Федерации, отсутствует. Содержание данного вида страхования ограничено определением объектов страхования жизни в ст. 4 п. 1 Закона об организации страхового дела: «Объектами страхования жизни могут быть имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью (страхование жизни)» [3]. А также закреплением обязательств субъектов страховых отношений при страховании жизни в рамках договора личного страхования в ст. 934 ГК РФ: «По договору личного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая)» [1].

Следует отметить, что в обозначенных правовых актах страхование жизни определяется через перечисление присущих данному страхованию страховых случаев: наступление смерти, дожитие застрахованного до определенного возраста или срока, наступлением иных событий в жизни граждан. Формулировка «иных событий» в качестве страховых случаев, по нашему мнению, вносит некоторую степень неясности относительно сущности страхования жизни. Она дает право страховщикам учитывать в правилах страхования различные события, которые имеют вероятность реализоваться в течение жизни человека. При этом события могут носить как негативный (смерть), так и благоприятный характер (бракосочетание, рождение ребенка, достижение застрахованным со-

вершеннолетнего возраста, достижение пенсионного возраста и т.д.), могут быть случайными и предопределенными, иметь 100%-ную или близкую к этому значению вероятность.

Таким образом, своеобразие, особенности и качественное отличие страхования жизни от других видов страхования, в том числе отсутствие законодательного определения, порождают множество противоречивых суждений о нем.

Страхование жизни по своему финансовому содержанию гораздо сложнее страхования иного, чем страхования жизни, поскольку не возможно объективно оценить стоимость человеческой жизни, что предопределяет наличие сложного способа финансовых расчетов современного и будущего объема ответственности страховщика (страховое обеспечение) и страхователя (страховые взносы).

Кроме финансового содержания, страхование жизни обладает существенными организационными отличиями:

- Наличие принципа страхового интереса. Страхователь имеет неограниченный страховой интерес в собственной жизни и/или жизни близкого родственника, поэтому в договоре он указывает застрахованное лицо, выгодоприобретателя. Таким образом, договор может приобретать полисубъектный характер.

- Определение страховой суммы. Невозможность объективной оценки стоимости жизни человека предопределяет установление страховой суммы по усмотрению сторон, при этом, как правило, она ограничивается материальными возможностями страхователя по оплате страховой премии¹.

- Отсутствие принципа двойного страхования и контрибуционных прав страховщика. С учетом предыдущего положения в страховании жизни не существует ограничений по выплатам. Выплаты, произведенные по договорам страхования жизни, полностью сохраняют у застрахованного лица или выгодоприобретателя права на иные, обязательные государственные или дополнительные социальные выплаты, пенсии и пособия.

¹ Исключением является кредитное страхование жизни, при котором размер страховой суммы (объем ответственности страховщика) определяется размером кредитных обязательств страхователя перед кредитной организацией.

– Исключение права страховщика на суброгацию и регресс. При страховании жизни страховщик не вправе предъявить регрессные требования к виновному лицу, если таковой существует. Таким правом обладает только сам застрахованный или его наследники.

По нашему мнению, обозначенное отчасти объясняет деление за рубежом страхования на страхование жизни и прочие виды («все виды, кроме жизни»). В Законе об организации страхового дела такое разделение не находит отражение, но при этом закреплено положение о запрете страховщикам проводить одновременно страхование объектов, относящихся к имущественным видам страхования и к страхованию жизни.

В отечественной экономической литературе представлено множество аспектов относительно индивидуальных особенностей страхования жизни. Некоторые из них представлены в Таблице 1.2.

Таблица 1.2

Суждения ученых об особенностях страхования жизни*

Особенности и механизмы	Федорова Т.А. [121, с. 223]	Кагаловская Э.Т. [76, с. 45]	Орланюк- Малицкая Л.А., Янова С.Ю. [120, с. 402-406]	Чернова Г.В. [119, с. 267]
Механизм капитализации взносов	+		+	
Долгосрочный характер операций	+	+	+	+
Специфичные риски	+			
Применение аппарата статистики	+		+	
Инвестиционный доход (накопительная компонента)	+		+	+
Наличие выкупной суммы	+			
Предоставление платной ссуды	+			
Социальная ориентированность	+			
Механизм дисконтирования платежа		+	+	
Специфика урегулирования убытков (разовая выплата, аннуитет, рента)				+

*Составлено автором на основании указанных трудов ученых.

Обозначенные Федоровой Т.А. особенности страхования жизни, по нашему мнению, характеризуют накопительное страхование жизни, поскольку отражают его основные финансовые особенности: условие по капитализации взносов, наличие накопительного компонента, долгосрочность операций.

По мнению Кагаловской Э. Т. долгосрочность и дисконтирование страхового платежа² в страховании жизни «порождают особую сложность при расчете страховых тарифов и резерва взносов, т.е. при формировании страхового фонда» [76, с. 45]. Следуя рассуждениям ученого, при страховании объектов имущественного страхования формируется один страховой фонд, состоящий из суммы нетто-ставок, что соответствует вероятности наступления страховых событий. При страховании жизни, как правило, формируются математические резервы, предназначенные для обеспечения выплат по каждому виду ответственности страховщика (смерть, дожитие), поскольку страхование жизни чаще всего представлено комплексом видов личного страхования. При страховании жизни человека только на случай смерти (рисковое страхование жизни), страховая сумма выплачивается при реализации риска смерти, в противном случае (в случае дожития застрахованного до окончания действия договора страхования), выплат и возврата выкупных сумм не производится. Для этого достаточным является формирование одного страхового фонда – для обеспечения выплат в случае смерти застрахованного. Следовательно, условие по дисконтированию страхового платежа не реализуется. Таким образом, представленные автором особенности характерны для накопительных видов страхования жизни.

В свою очередь, Богоявленский С.Б., Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю. дают обоснование условий капитализации [120, с. 405]:

– использование методов математической статистики, позволяющих с максимально высокой степенью вероятности определять основные показатели ожидаемой продолжительности жизни и прогнозировать во времени предстоящие страховые выплаты;

– долгосрочность страхования, когда страховое событие отложено во времени на точно определенный срок (не для каждого индивида в отдельности, а для большой группы застрахованных лиц);

² Определение современной стоимости будущих страховых взносов на величину ожидаемого страховщиком инвестиционного дохода [119, с. 406]

– формирование стабильных во времени страховых фондов, которые могут использоваться для инвестирования на постоянной долгосрочной основе.

Также авторы определяют финансовую особенность страхования жизни, которая заключается в возможном участии страхователя в получаемом страховщиком инвестиционном доходе за счет реализации финансового механизма дисконтирования и распределения между страхователями (застрахованными или выгодоприобретателями) дополнительной прибыли, полученной страховой организацией.

Резюмируя представленные точки зрения ученых-экономистов, на наш взгляд, они в большей степени характеризуют особенности накопительного страхования жизни, поскольку отмечают ряд главных его свойств: дисконтирование, возможность участия страхователя в инвестиционном доходе страховщика, долгосрочный характер операций. В свою очередь, страхование жизни, направленное на защиту по риску смерти (рисковое страхование жизни) не предусматривает возможности участия страхователя в прибыли страховщика, механизма дисконтирования, возврата выкупной суммы при досрочном расторжении договора страхования.

Анализ экономической литературы показал разнообразие точек зрения ученых и на классификацию страхования жизни. Основными критериями, по которым классифицируют страхование жизни, являются следующие [120, с. 414]: предмет страхования, порядок уплаты страховых премий, период действия страхового покрытия, форма страхового покрытия, вид страховых выплат, форма заключения договора.

Классификация страхования жизни, выстроенная по предмету страхования и виду страховых выплат, представлена у таких авторов, как Сербиновский Б.Ю., Гаркуша В.Н. [112, с. 124-139], Шахов В.В. [144, с. 155-166], Веселовский М.Я. [49, с. 80-85], Сахирова Н.П. [111, с. 179-192], Годин А.М., Фрумина С.В. [56, с. 212-218], Чернова Г.В. [119, с. 267-271] (см. рис. 1.1, прил. 6).



Рис. 1.1. Классификация страхования жизни на виды

Иная, выстроенная по критериям периода действия страхового покрытия и предмету страхования, классификация представлена в трудах Адамчук Н.Г. [19], Орланюк-Малицкой Л.А., Яновой С.Ю. [120, с. 413-420], Федоровой Т.А. [121, с. 266] (рис. 1.2, прил. 7).



Рис. 1.2. Классификация страхования жизни на виды

При этом в классификации Сердюкова В.А. [113, с. 143-148] помимо выше обозначенных видов страхования представлены также страхование на дожитие, страхование капитала, страхование ренты.

Кагаловская Э. Т. в основу классификации страхования жизни закладывает критерий, основанный на способе формирования страховых фондов и видах ответственности страховщика перед страхователем (прил. 8). Так, при страховании на случай смерти страховщик формирует один страховой фонд, предназначенный для выплат по риску смерти. При смешанном страховании жизни, как правило, существует «три вида ответственности: страхование на дожитие, временное страхование на случай смерти и временное страхование на случай утраты трудоспособности в связи с несчастным случаем» [76, с. 46] и т.д.

Ни в коей мере не опровергая правильность суждений отечественных ученых-экономистов, по нашему мнению, представленные варианты деления страхования жизни на виды не в полной мере отражают реальной ситуации с практической стороны и финансовый механизм реализации страховой защиты. В свою очередь, перечень разновидностей страхования жизни различен у каж-

дого автора. Так, Кагаловская Э.Т. выделяет в отдельный вид кредитное страхование жизни, когда по содержанию оно является страхованием на случай смерти с постепенно уменьшающейся страховой суммой и должно относиться к страхованию на случай смерти (рисковое страхование жизни). Другим примером является выделение Сердюковым В.А. в отдельные друг от друга виды страхование капитала (страхование к совершеннолетию, к бракосочетанию, на обучение, ритуальное страхование, страхование на рождение ребенка) и страхование на дожитие (бездоходное, доходное, дешевое, «гибкие» полисы). Годин А.М., Фрумина С.В., разновидности, которые Сердюковым В.А. сгруппированы в страхование капитала, в классификации представлены в группе видов страхование на дожитие, Шахов В.В. относит страхование капитала к разновидности страхования на случай смерти. В свою очередь, Чернова Г.В. смешанное страхование жизни определяет как производное (как комбинированный вид страхования жизни) от страхования на дожитие, при этом остальные авторы смешанное страхование жизни выделяют в отдельный вид. Таким образом, можно проследить некоторую степень терминологической путаницы и отсутствие единого подхода к построению классификации страхования жизни. В целом, представленные подходы к классификации выстроены с учетом законодательной трактовки видов страхования жизни. Так, в ст. 32.9 Закона об организации страхового дела закреплены следующие виды страхования жизни [3]:

- 1) страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события;
- 2) пенсионное страхование;
- 3) страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

По нашему мнению, законодательная классификация видов страхования жизни не во всем согласуется с практикой осуществления страхования жизни, поскольку страховщиками по всем трем видам разрабатываются единые правила страхования. Также в экономической литературе существует мнение о том,

что в пп. 2 и 3 ст. 32.9 Закона об организации страхового дела допущены неточности:

1. Страхование пенсий является разновидностью «страхования жизни с условием периодических выплат (ренты, аннуитетов). Таким образом, его следовало отнести к п.3, либо значение пенсионного страхования в п.2 требует дополнительной оговорки.

2. В п.3 требуется уточнение формулировка «страхование жизни... с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика», так как при расчете тарифных ставок в долгосрочном страховании жизни ожидаемый инвестиционный доход учитывается заранее и на сумму этого дохода занижаются ставки страховых тарифов. Очевидно, что имеется в виду доход, превышающий предусмотренный актуарными расчетами (*накопительная составляющая страхования жизни – Е.С.*) [76, с. 44].

В зарубежной экономической литературе представлен иной принцип деления страхования жизни. В этой связи необходимо отметить, что, например, в США, страхование жизни классифицируют как ненакопительное и инвестиционное страхование жизни. В основе такого деления лежит следующий критерий – финансовый механизм реализации видов страхования жизни (рис. 1.3).

К ненакопительному (чистому) страхованию жизни относятся договоры, по которым «выплата страховщиком предварительно оговоренной суммы страхователю предусмотрена только при наступлении страхового случая (страховым риском считается смерть – *Е.С.*)» [132, с. 585]. Соответственно, договоры такого типа зависят только от вероятности смерти застрахованного лица в течение периода действия договора страхования и имеют следующие особенности:

1. Ежегодный размер премии прямо пропорционален вероятности смерти застрахованного лица (с возрастом вероятность умереть – возрастает, вероятность дожить – уменьшается).

2. Если в течение года не происходит реализации риска смерти застрахованного лица, в конце года страховой договор расторгается (с возможностью

возобновления при оплате в очередном году более высокой суммы страхового взноса).

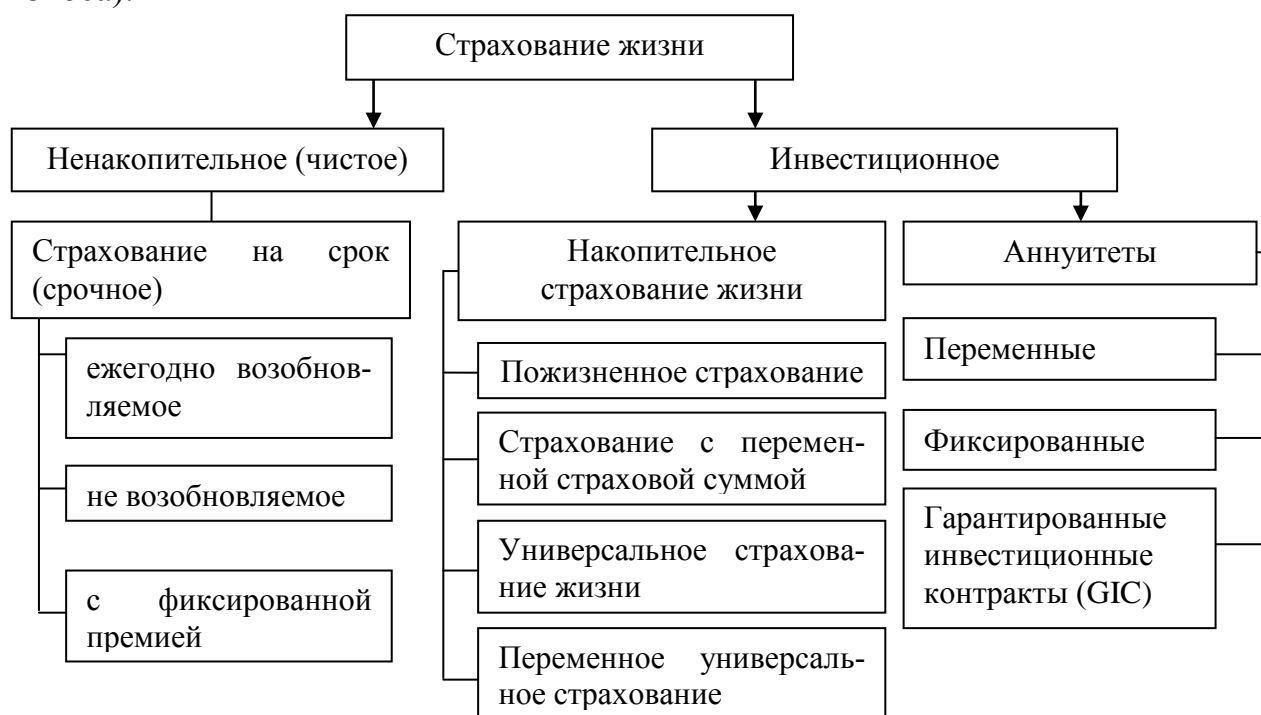


Рис. 1.3. Классификация страхования жизни в США*

*Составлено автором по [132, с. 585-588]

К инвестиционному страхованию жизни относятся те его виды, по которым «накопление производится, даже если страховой случай не наступил» [132, с. 585]. При этом важным является разграничение инвестиционных продуктов по страхованию жизни в зависимости от того, кто несет инвестиционный риск – страховщик и страхователь. Так, при страховании с переменной страховой суммой и переменным аннуитетом риск несет страхователь, в остальных разновидностях – страховщик. Особенность накопительного страхования заключается в следующем: ежегодная страховая премия разделяется страховщиком на две части, одна из которых идет на формирование фонда на покрытие риска смерти, вторая поступает на специальный инвестиционный счет страхователя и формирует накопительную часть страхования жизни. Доход от инвестиций реализуется именно на этой накопительной части и приводит к ее постоянному росту. Таким образом, накопительное страхование жизни формирует дополнительно накопительную или инвестиционную составляющую к договору чистого стра-

хования, в чем и состоит принципиальное отличие ненакопительного и инвестиционного видов страхования жизни.

В Европейском союзе (далее – ЕС) согласно директивам по страхованию, страхование жизни делится на следующие виды [120, с. 388]:

- страхование жизни и аннуитеты;
- страхование к свадьбе и рождению ребенка;
- «linked» - страхование, связанное с инвестициями;
- долгосрочное постоянное страхование здоровья (на принципах капитализации);
- тонтинны;
- накопительное страхование жизни;
- управление пенсионными фондами.

По нашему мнению, такое деление страхования жизни на виды связано с уровнем развития рынков страхования жизни стран, входящих в состав ЕС, а также с более широким перечнем возможных производителей страховых услуг по страхованию жизни (финансовые супермаркеты).

Наряду с обозначенными современными теоретическими подходами к классификации страхования жизни, также страхование жизни классифицируют по критерию количества застрахованных лиц по договору. По данному критерию выделяют индивидуальные и коллективные (групповые) договоры страхования жизни. Такая классификация, по нашему мнению, является важной с практической точки зрения, поскольку определяет особенности организации и реализации страховой защиты по индивидуальным и коллективным программам страхования жизни.

В рамках диссертационной работы наше исследование направлено на выявление и анализ особенностей организации и реализации страховой защиты по страхованию жизни физических лиц (индивидуальные договоры страхования жизни).

Анализ экономической литературы, посвященной вопросам страхования и страхования жизни, позволяет сделать вывод об отсутствии единодушия суж-

дений по вопросу классификации страхования жизни, а также его индивидуальных организационных и финансовых особенностей в коллективных и индивидуальных программах страхования. Это ставит нас перед необходимостью уточнения теоретических представлений о классификации страхования жизни с учетом практического аспекта реализации страхования жизни, направленного на страховую защиту физических лиц, используя для этих целей единый критерий – финансовый механизм реализации страховой защиты.

Под классификацией страхования жизни будем понимать его распределение на конкретные группы (виды) в соответствии с определенными признаками (критериями), положенными в основу данной классификации. Критерии классификации зависят от целей и задач исследования, в интересах которого эта классификация выстраивается.

С точки зрения Березкина Ю.М. финансовый механизм, как и любой механизм в его инженерно-техническом смысле должен обладать следующими принципиальными моментами (условиями): «во-первых, любой механизм с необходимостью должен быть связан с движением (изменениями, процессами); во-вторых, любой механизм должен преобразовывать движение одних сущностей в движение (причем – требуемое, целенаправленное) других сущностей [43, с. 30]. Следовательно, чтобы задать работу механизму (а в нашем случае, финансовому механизму реализации страховой защиты), необходимо применение некоторого средства (инструмента), которое задаст не только движение (организацию процесса предоставления страховой защиты), но и будет направлен на преобразование элементов исследуемого процесса посредством мышления (способ выражения рисков страхования жизни в материальном обеспечении в случае их реализации), то есть «позволит практически осуществить необходимую организацию» [44, с. 155]. В нашем случае в качестве инструмента финансового механизма реализации страховой защиты выступает финансовая схема организации отношений между субъектами страховых отношений.

Поддерживая точку зрения Березкина М.Ю. о том, что «финансовая схема сама в себе несет механизм реализации и сама является организационным ме-

ханизмом, упорядочивающим финансовые действия людей, их отношения, финансовый материал и т. п.» [44, с. 158-159], представим финансовые схемы реализации страховой защиты по рисковому и накопительному страхованию жизни (рис. 1.4).

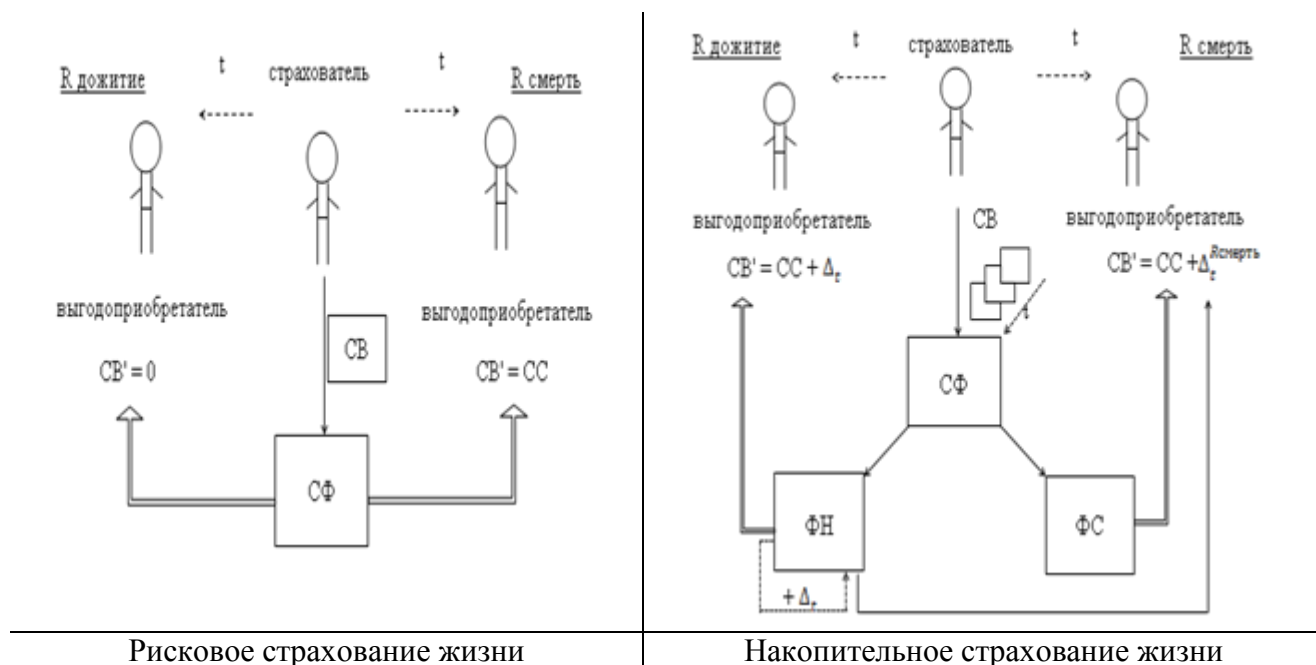


Рис. 1.4. Финансовые схемы реализации рискового и накопительного страхования жизни

*Составлено автором

При организации и реализации страховой защиты по рисковому страхованию жизни (страхование жизни на случай смерти) страхователь уплачивает одновременно страховой взнос (СВ), который аккумулируется страховщиком с страховом фонде (СФ). Как правило, договор носит краткосрочный характер (1 год) с возможностью ежегодной пролонгации и оплаты нового (отличного от предыдущего) страхового взноса, рассчитанного с учетом степени рисков на момент страхования. В течение срока действия договора страхования (t) в случае реализации риска смерти, выгодоприобретатели получают от страховщика страховую выплату (СВ') в размере гарантированной страховой суммы (СС). Если застрахованное лицо доживает до окончания срока действия договора страхования, то выгодоприобретатели не могут претендовать на выплату (СВ'=0), так как риск смерти не реализовался и договор расторгается.

При организации и реализации страховой защиты по накопительному страхованию жизни страхователь уплачивает в течение срока действия договора страхования (t) с обозначенной в договоре периодичностью страховые взносы (CB), которые аккумулируются страховщиком в страховом фонде (CF). При этом страховщик формирует из страхового фонда математические резервы, которые в схеме условно обозначены как фонд для осуществления накоплений (FN) и фонд на покрытие риска смерти (FS). Доля страховых взносов, поступающая в фонд накопления (FN), служит источником средств для формирования накопительной части по договорам страхования, следовательно, средства данного фонда инвестируются страховщиком с целью получения инвестиционного дохода ($+ \Delta_t$). В течение срока действия договора страхования (t) в случае реализации риска смерти, выгодоприобретатели получают от страховщика выплату (CB') в размере гарантированной страховой суммы (CC) и дополнительного, накопленного к моменту реализации риска смерти, инвестиционного дохода ($CB'=CC+\Delta_t^{Рсмерть}$), который поступает из фонда накопления (FN). В случае дожития застрахованного лица до определенного возраста или срока выгодоприобретатель получает в качестве выплаты (CB') гарантированную страховщиком страховую сумму (CC) и накопленный за период действия договора страхования инвестиционный доход (Δ_t).

Существенные различия между представленными финансовыми схемами заключаются в следующем:

1. состав страховых рисков (R);
2. порядок формирования страховых фондов (резервов) (CF);
3. продолжительность времени действия договора страхования (t);
4. наличие и обеспечение накопительной компоненты (Δ) по договору.

Следовательно, принимая во внимание представленный материал, мы считаем, что страхование жизни возможно классифицировать как рисковое страхование жизни и накопительное страхование жизни, поскольку данные виды имеют различия в финансовом механизме реализации страховой защиты и

индивидуальные организационные особенности (рис. 1.5). Предложенная классификация выстроена в интересах потребителей страховых услуг (физических лиц) для более понятного представления всей системы страховых отношений, возникающих при страховании жизни на отечественном страховом рынке.

К разновидностям рискового страхования жизни относится страхование с обеспечением только на случай смерти:

- страхование жизни с возрастающей страховой суммой;
- страхование жизни с убывающей страховой суммой (кредитное страхование жизни);
- страхование жизни с фиксированной страховой суммой.

При этом необходимо отметить, что разновидности рискового страхования жизни различаются лишь по объему ответственности страховщика (размеру гарантированной страховой суммы).

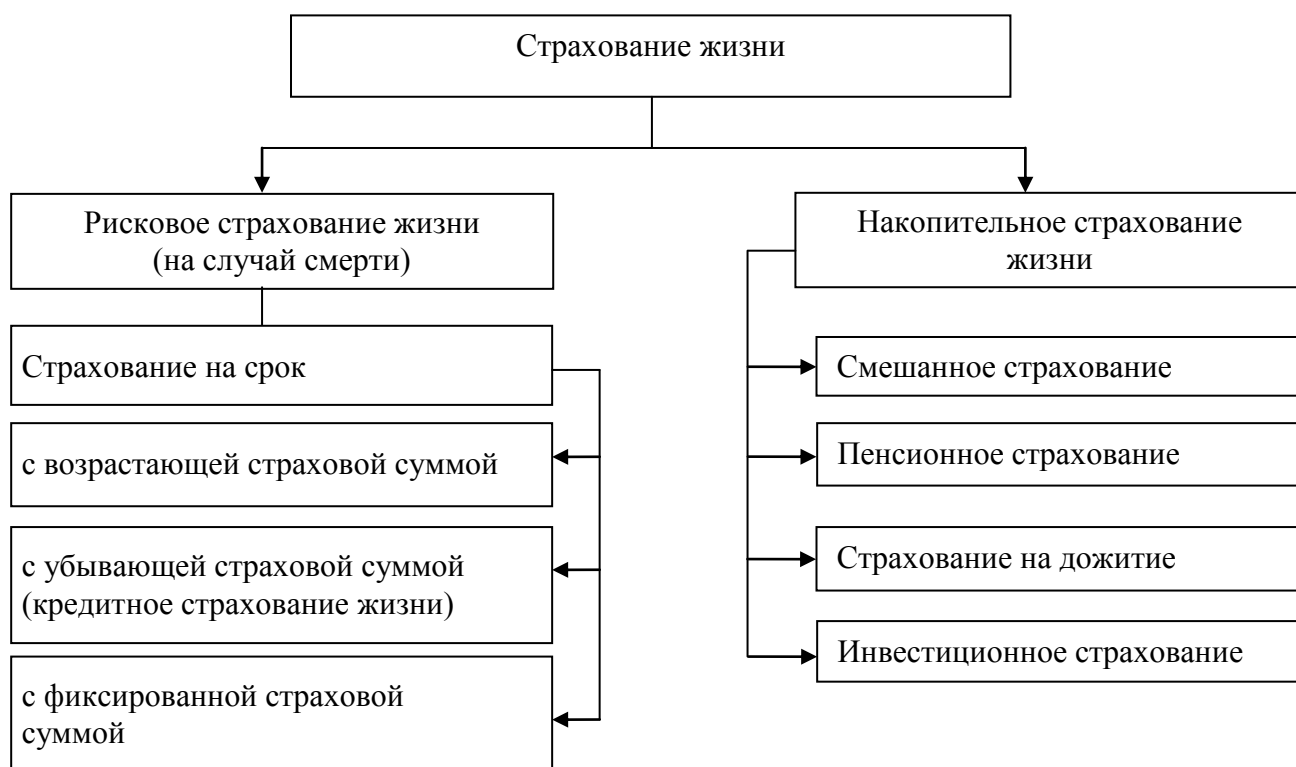


Рис. 1.5 Классификация страхования жизни*

*Составлено автором

Особенности финансового механизма реализации страховой защиты рискового страхования жизни заключаются в следующем:

- обеспечение только на случай реализации риска смерти;

- достаточность формирования только резерва для покрытия риска смерти;
- кратко– и среднесрочный характер страховых операций;
- отсутствие накопительной компоненты.

В практике реализации рискового страхования жизни (при страховании жизни с возрастающей и фиксированной страховой суммой) существуют долгосрочные программы страхования, которые предусматривают возможность частичного возврата страховых взносов при дожитии до окончания срока действия договора страхования. Для этих целей страховщик формирует дополнительный резерв, предусматривающий возврат определенной договором части уже оплаченных страховых премий. Однако страхователь не может претендовать на дополнительный инвестиционный доход.

К разновидностям накопительного страхования жизни относится страхование с обеспечением рисков смерти и дожития:

- смешанное страхование жизни, направленное на страховую защиту по рискам смерти и дожития до определенного возраста или срока;
- пенсионное страхование, направленное на формирование накоплений при достижении страхователем пенсионного возраста и их выплату в виде срочного или пожизненного аннуитета;
- страхование на дожитие с условием возврата страховых взносов страхователю при реализации риска смерти застрахованного лица;
- инвестиционное страхование, предполагающее более агрессивный инвестиционный процесс накопления капитала. Пока реализация данного страхования в России ограничена некоторыми законодательными барьерами, но уже набирает популярность и имеет хорошие перспективы для своего развития на отечественном рынке страхования жизни.

Разновидности накопительного страхования жизни имеют индивидуальные организационные особенности, но при этом обладают общим финансовым механизмом реализации страховой защиты. Так, организационные особенности заключаются в следующем:

- форма страховой выплаты: единовременная в виде страховой суммы – все, кроме пенсионного страхования или периодическая в виде аннуитета, ренты – пенсионное страхование.

- ответственный за риск – страховщик (все, кроме инвестиционного страхования жизни) или страхователь (инвестиционное страхование жизни);

- субъектный состав: при страховании на дожитие застрахованное лицо всегда является отличным от страхователя и всегда является выгодоприобретателем, поэтому в случае его смерти, страховой интерес отпадает и фактически уплаченные страховые взносы возвращаются страхователю, в случае смерти страхователя – программа продолжит действие и застрахованный (выгодоприобретатель) получает страховую выплату. В остальных случаях – застрахованным может выступать как страхователь, так и иное лицо, выгодоприобретателем – любое, назначенное страхователем лицо.

К особенностям финансового механизма реализации страховой защиты в накопительном страховании жизни относятся:

- долгосрочный характер страховых операций;
- более сложный состав рисков, включая финансовый риск;
- использование механизма дисконтирования платежа;
- наличие накопительной компоненты;
- формирование математических резервов;
- возвратность страховых взносов.

За счет финансового механизма реализации страховой защиты в накопительном страховании жизни физических лиц происходит трансформация сбережений страхователей в накопления. Поэтому для его реализации, по нашему мнению, должны быть соблюдены следующие принципы:

1. Платность. Накопительный процесс подразумевает систематическую оплату определенной суммы денежных средств в виде страховых премий на протяжении всего срока действия договора страхования, которые используются страховщиками, в частности, для формирования математических резервов.

2. Возвратность. В накопительном страховании жизни в случае реализации риска смерти (рисковая составляющая) страховщик обязуется выплатить страховое обеспечение выгодоприобретателю (в разы превышающее размер к тому времени оплаченных страхователем страховых взносов). В случае реализации риска дожития страховщик обязуется выплатить страхователю (застрахованному лицу или выгодоприобретателю) гарантированную страховую сумму (сформированную на протяжении всего срока страхования жизни за счет страховых взносов), дополнительно увеличенную на сумму инвестиционного дохода (накопительная составляющая). Следовательно, мы можем говорить о 100%-ной гарантии возврата накопленных страховых взносов в составе страховой выплаты. При этом проявляется, однако, и некоторая степень неопределенности относительно времени наступления срока выплаты.

3. Срочность. Договоры накопительного страхования жизни должны заключаться на определенный срок и при этом иметь долгосрочный характер. Но, если выплата по риску смерти имеет вероятностный характер, то при риске дожития она должна быть обеспечена к определенному сроку в будущем.

4. Доходность. Накопительное страхование жизни предусматривает определенную договором (гарантированную) или зависящую от результатов инвестиционной деятельности страховщика доходность, выражаемую в выплате накопленного к сроку инвестиционного дохода в дополнение к гарантированной страховой сумме (в том числе, если в течение срока действия договора страхования произошла реализация риска смерти).

На базе представленной классификации страхования жизни, считаем возможным предложить уточнение законодательного деления страхования жизни. Так, в ст. 32.9 Закона об организации страхового дела, в части видов, относящихся к страхованию жизни, предлагаем следующий вариант их деления:

1. страхование на случай смерти (рисковое страхование жизни);
2. страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события с участием страхователя в ин-

вестиционном доходе страховщика и (или) с условием периодических выплат (ренты, аннуитетов) (накопительное страхование жизни).

В целом, именно накопительное страхование жизни, по нашему мнению, отражает весь перечень специфических особенностей страхования жизни, отличающих его от прочих видов личного и имущественного страхования. Такое страхование является наиболее социально значимым, поскольку с его помощью возможно покрытие таких социальных рисков, как наступление старости, потеря кормильца, нетрудоспособность, инвалидность, смерть застрахованного лица. Кроме того, накопительное страхование жизни позволяет создавать математические страховые резервы, способные трансформироваться в долгосрочные инвестиции, крайне необходимые для развития экономики страны.

В результате проведенного анализа экономической литературы, посвященной вопросам определения сущности страхования жизни, нами был сделан вывод об отсутствии единого подхода к определению сущности накопительного страхования жизни, поскольку все имеющиеся трактовки ограничиваются лишь частными определениями сущности страхования жизни. В связи с этим, считаем необходимым уточнить понятие накопительного страхования жизни. На наш взгляд, накопительное страхование жизни – это отношения по защите имущественных интересов физических лиц (страхователей и застрахованных лиц), связанных с получением негативных или благоприятных последствий от реализации страховых рисков на принципах платности (страховая премия), возвратности (страховое обеспечение), срочности (срок страхования), доходности (дополнительный инвестиционный доход). При этом объектами накопительного страхования жизни выступают имущественные интересы, связанные с доживанием граждан до определенных возраста или срока, либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью. Предметами накопительного страхования жизни являются жизнь, здоровье, трудоспособность и пенсионное обеспечение застрахованного лица.

Такой подход к определению понятия накопительного страхования жизни позволяет, на наш взгляд, точнее отразить экономическую сущность страхования жизни в реалиях современного развития страховых отношений.

В следующем параграфе рассмотрим и проанализируем состав видов рисков, наполняющих содержание и особенности накопительного страхования жизни физических лиц, а также рассмотрим методы их оценки.

1.3. Специфические особенности риска в накопительном страховании жизни физических лиц

Особенности накопительного страхования жизни физических лиц обусловлены не только долгосрочным характером страховых операций, обязанностью страховщика выплатить определенную страховую сумму и возможностью получить дополнительный инвестиционный доход, но и составом рисков, которые наполняют его содержание.

Анализ экономической литературы показал, что сущность риска в страховании жизни по-прежнему не относится к числу достаточно и всесторонне изученных вопросов. Многие ученые, обращаясь к данной теме, стараются не затрагивать вопросы, связанные с описанием характерных черт страховых рисков, внутренних структурных особенностей, с взаимосвязью видов рисков и объектами защиты от них.

Так, Шахов В.В. считает, что «страховым случаем считается смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного» [144, с. 155].

Иную точку зрения выражают Янова С.Ю. [149, с. 55], Федорова Т.А. [121, с. 252], Сахирова Н.П. [111, с. 172], которые утверждают, что «страхуемый риск при страховании жизни – это продолжительность человеческой жизни. Риском является не сама смерть, а время ее наступления, поэтому страхуемый риск имеет 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 регулярных доходов без продолжения трудовой деятельности».

Несколько иной позиции придерживаются Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. [71, с. 454], которые пишут, что «при страховании жизни страхуемый риск нельзя определять как продолжительность человеческой жизни, ведь важен не столько сам период жизни, сколько предполагаемое событие, которое прервало жизнь, и не сама смерть, а предполагаемое время ее наступления в предполагаемом возрасте». Таким образом, предполагаемое время, причины и условия наступления смерти в предполагаемом возрасте, по их мнению, есть те события, которые рассматриваются в качестве страхового риска при страховании жизни.

Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. под риском в страховании жизни понимают смерть застрахованного от болезни, травмы или несчастного случая [112, с. 124]. Такое узкое понимание страхового риска в страховании жизни не позволяет понять сущность данного вида страхования в полной мере.

Также присутствует точка зрения, согласно которой существует возможность отнесения страхового события к благоприятному. Так, Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. пишут: «Под страховыми рисками понимаются ожидаемые благоприятные или неблагоприятные события в виде убытков (по рисковому страхованию) или доходов (по сберегательному страхованию)» [71, с. 150]. Таким образом, можно предположить, что отличительной характеристикой страхования жизни является возможность получения как отрицательного, так и положительного результата в результате реализации страхового риска.

Все обозначенные подходы к обоснованию риска в страховании жизни не являются исчерпывающими. Существует также мнение о том, что страхование жизни лишено рискового характера (Авдашева С., Руденский П., Худяков А.И.) и не может относиться к страхованию в его традиционном понимании [26].

Андреева Е.В., Русакова О.И., Хитрова Е.М. указывают точку зрения, согласно которой страхование жизни является безрисковым. В пользу этого они приводят следующие доводы [26, с. 57]:

1. Страховым случаем при данном страховании может быть событие, не обладающее признаком вредоносности. Более того, им может быть событие

весьма приятное, радостное и желанное (например, бракосочетание). Это не вписывается в рамки традиционного представления о страховом случае как о возможной опасности для человека и его имущества.

2. Данное событие должно наступить обязательно. Такого рода события, как правило, предсказуемы, а порой и просто неизбежны (как, например, окончание срока действия договора). Данный аспект, в свою очередь, противоречит постулатам о вероятности и случайности страхового риска.

3. Целью страхования жизни не является восстановление причиненного страховым случаем вреда (убытка, ущерба).

В целом, по их мнению, «при страховании жизни страхуются условия существования застрахованного лица, причем независимо от того, существует ли реальная угроза (риск) их ухудшения или нет» [26, с. 60].

Выявленная противоречивость суждений ставит нас перед необходимостью уточнения и дополнения теоретических представлений о сущности риска в страховании жизни, конкретизации его отличительных особенностей в накопительном страховании жизни физических лиц.

В экономической литературе в отношении категории «риск» отсутствует исчерпывающий набор свойств, характерных ему черт и элементов, не существует единой классификации. Каждая наука трактует риск со своей точки зрения в интересах тех вопросов, которые она изучает [14, 24, 27, 32, 35, 36, 40, 41, 60, 69, 85, 105, 109, 139, 140, 141, 145, 164 и др.].

Общепринятым считается отождествление риска с опасностью, убытками, неуверенностью в будущем, вероятностью, неопределенностью, возможностью потерь при принятии тех или иных решений. Например, Балабанов И.Т. под риском подразумевает «возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества» [32, с. 192]. Основным в данном определении является природа возникновения риска, его вероятностная характеристика и независимая от субъекта причина появления. Аналогичную точку зрения имеют и другие авторы [40, 41, 139, 140 и др.], которые пишут о риске как о неблагоприятном инциденте в

будущем, вероятности потери (угрозы) части доходов или ресурсов, а именно, вероятности получения отрицательных результатов (негативных последствий) в результате той или иной деятельности экономических субъектов. Рассматривая страховой риск в рамках данного подхода, его тесно связывают с понятием «ущерб», то есть с возможностью наступления негативных последствий от реализации определенных событий.

Согласно другой точке зрения, «риск – это действие, выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае несовершения этого действия)» [164]. При таком подходе риск сопоставляется с альтернативой, то есть необходимостью и важностью выбора, при этом риск приобретает положительные характеристики в виде «счастливого исхода». Данного подхода придерживаются Шапкин А.С. и Альгин А.П. [141, с. 6; 24, с. 8], которые считают, что «риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели». Можно сделать вывод, что «альтернативность» риска вытекает из необходимости в устранении неопределенности в условиях асимметрии информации в процессе деятельности экономического субъекта.

Еще одним, не мало важным аспектом является определение риска через возможность отклонения фактического результата от запланированного. Колебания могут быть как в отрицательную, так и в положительную сторону, а могут привести к нейтральным результатам. Так, Коржев Р.Ю. определяет риск как «вероятную возможность возникновения положительных, нейтральных или отрицательных финансово-экономических и социальных результатов, связанных с производством, приобретением и реализацией продукции, товарно-денежными и финансовыми операциями, осуществлением социально-экономических и научно-технических продуктов, влияющих на изменение сто-

имости хозяйствующего субъекта» [85, с. 76]. Можно судить, что помимо риска потерь, существует и риск выгоды.

С риском тесно связана неопределенность, с которой перекликается такая черта, как противоречивость. Согласимся с мнением Рожкова Ю.В. и Дроздовской Л.П. о том, что: «неопределённость (как и альтернативность, и противоречивость) – атрибут риска, существование риска непосредственно связано с ее наличием. Мы не можем точно предсказать будущее, поэтому должны рассматривать влияние возможных отклонений (факторов, возможностей) от прогнозируемых величин. Чем больше неопределенность, тем выше риск» [69, с. 18].

Риск, как экономическая категория, математически измерим. Для его математического измерения необходимо знать максимально-возможные последствия какого-либо действия или события. Рассчитать величину неопределенности затруднительно в силу того, что в такой ситуации информация о каких-либо событиях или фактах может отсутствовать полностью или частично. Другими словами, чем меньше знаний существует о возможном риске, тем более он тяготеет к неопределенности, следовательно, процесс управления им становится сложным или практически невозможным. Так, хорошо известно, что страховой риск измеряется с использованием методов теории вероятности и теории больших чисел, однако при этом возникает вопрос о том, каким образом измерить финансовый риск (также присущий накопительному страхованию жизни), о котором статистических данных может и не быть. Поэтому управлять им в условиях неопределенности становится весьма проблематично.

Аналогичная ситуация возникает и при отождествлении риска с вероятностью. Поддерживая позицию Рожкова Ю.В. и Дроздовской Л.П., мы считаем, что трактовка риска через вероятность лишает данную категорию возможности управления ею, так как управление вероятностью стихийный и неконтролируемый, а следовательно, лишенный какой-либо организационной основы процесс. Таким образом, вероятность, альтернативность, колебание результатов и неопределенность в большей степени относятся к свойствам категории риска, чем к его сущностным характеристикам.

Накопительное страхование жизни характеризуется признаком накопления страховых сумм на протяжении всего действия договора страхования. Следовательно, оно основано на склонности людей к сбережению (экономии личных доходов) и инвестированию.

Еще в XX в. Дж. М. Кейнс, являясь страховщиком-практиком и возглавляя «Национальное общество взаимного страхования жизни» (National Mutual Insurance Company), сформулировал основы политэкономического подхода к анализу склонности людей к сбережениям и инвестированию: «Существует восемь основных стимулов или целей, которые...побуждают людей воздерживаться от расходования получаемого ими дохода. Речь идет о стремлениях:

1. Образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств.
2. Обеспечить сбережения, поскольку уже теперь можно предусмотреть, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время; в качестве примера можно сослаться на накопление сбережений в связи с необходимостью позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование или содержать иждивенцев.
3. Обеспечить себе доход в форме процента, а также воспользоваться увеличением ценности имущества, поскольку большему реальному потреблению в будущем отдают предпочтение по сравнению с меньшим немедленным потреблением.
4. Иметь возможность постепенно увеличивать свои будущие расходы, так как это соответствует широко распространенному подсознательному желанию видеть в будущем постепенное повышение, а не понижение своего жизненного уровня (даже в том случае, когда сама способность пользоваться жизненными благами может убывать).
5. Наслаждаться чувством независимости и возможностью самостоятельных решений (даже не имея ясного представления или определенных намерений относительно тех или иных конкретных будущих действий).

6. Обеспечить себе *masse de manoeuvre*³, позволяющий осуществлять спекулятивные или коммерческие операции.

7. Оставить наследникам состояние.

8. Просто удовлетворить чувство скупости как таковое, иначе говоря, реализовать ни на чем не основанное, но стойкое предубеждение против самого акта расходования денег.

Эти восемь стимулов могут быть названы так: Осторожностью, Предусмотрительностью, Расчетливостью, Стремлением к лучшему, Независимостью, Предприимчивостью, Гордостью и Скупостью. Можно составить аналогичный список соответствующих стимулов к потреблению, а именно: Желание пользоваться жизнью, Недальновидность, Щедрость, Нерасчетливость, Тщеславие, Мотовство» [78, с. 170-171]. Несомненно, ученый делает акцент на субъективности этих факторов, но при этом отмечает еще более важную в макроэкономическом аспекте взаимосвязь между сбережением и динамикой нормы процента.

Также им были сформулированы субъективные факторы, ограничивающие склонность к потреблению и стимулы к накоплению для лиц, принимающих финансовые решения в организациях. Так, он выделял «четыре главных мотива:

1. Предприимчивость, иначе говоря, желание обеспечить ресурсы для осуществления дальнейших капиталовложений, не прибегая при этом к долгам или к помощи рынка капиталов.

2. Стремление к лучшему - желание обеспечить себя ликвидными ресурсами на случай непредвиденных обстоятельств, трудностей и депрессий.

3. Стремление к ликвидности - желание обеспечить постепенное возрастание доходов, что, кстати сказать, страхует высших должностных лиц от критики, так как возрастание доходов в результате накопления редко отличают от увеличения прибыли в результате лучшего ведения дел.

³ пер. с фр. «масса маневров (ходов, путей)» - Е.С.

4. «Финансовое благоразумие» и стремление к «респектабельности фирмы...» [78, с. 172].

Несомненно, данные постулаты были сформулированы Кейнсом Дж. М. в рамках капиталистических стран, для людей, менталитет которых приветствует привязанность к сбережениям, бережливости, богатству в его материальном понимании. В развитых странах сберегательному интересу граждан отводится особое внимание, так как существует постулат, что наличие сбережений – признак богатства государства, их уровень определяет инвестиционную активность экономических субъектов. Поэтому в таких странах существуют различные механизмы и стимулы, позволяющие людям активно аккумулировать свои денежные средства и рационально использовать в экономике.

В России сберегательная активность граждан пока еще имеет низкий уровень. Исторически у населения России не было сформировано привязанности к владению частной собственности, развитию предпринимательства. Богатство оправдывало лишь возможность творить милостыню, а благом для человека считался отказ от богатства, величина сбережений населения зависела в основном от воли государства. При переходе России к централизованной экономике, государство проводило масштабные мероприятия по изъятию у населения сбережений, что сформировало мнение граждан о непрочности своих накоплений, их бессмысленности и рискованности. Для России характерна резкая дифференциация населения по уровню дохода: в общей массе бедного населения несколько человек обладают «несметными богатствами». Трансформационные процессы 90-х гг. в стране привели к снижению уровня жизни граждан, сберегательной активности, а также к расходованию доходов населения на текущее потребление.

Обозначенные Кейнсом Дж. М. положения склонностей людей к сбережению, инвестированию и ограниченной склонности к потреблению заслуживают, на наш взгляд, особого внимания к их дальнейшему изучению со стороны страховщиков-практиков и ученых-экономистов в России в современных условиях. В них заложены: вероятность непредвиденных обстоятельств, необходи-

мость в материальном обеспечении достойного уровня жизни человека и его семьи, стремление дать хорошее образование детям, важность в формировании дополнительных пенсионных накоплений к старости и другие. По нашему мнению, основная цель в накоплении выражается в стремлении создать запас денежных средств. При этом стимулами или мотивацией, подталкивающими человека к действию, является формирование денежного резерва на случай непредвиденных ситуаций, оплаты учебы ребенка, обеспечения семьи и себя в старости.

При принятии решения о накоплениях частное лицо, безусловно, оценивает те риски, которые могут сопровождать его в этом случае. Выбор финансовых инструментов для вложения денежных средств, их надежность, сроки, доходность, гарантии возврата – важные вопросы, которые он должен для себя решить. Также необходимо оценить вероятность того, что поставленной цели частное лицо может и не достигнуть ввиду независящих от него случайных событий: смерть в результате несчастного случая или критического заболевания, получение травм, инвалидности. Это может привести к неспособности продолжать формирование сбережений, и накопленная сумма не будет соответствовать ранее запланированной. Поэтому для достижения успеха человек может обезопасить себя, «передать» риск случайных событий страховщику. Особенность страхования жизни заключается в том, что совокупность рисков, которые берут на себя страховщики при его проведении, предусматривает при любых условиях осуществление выплаты страхователю (выгодоприобретателю) страховой суммы.

Риск смерти по своей природе должен произойти обязательно. При этом проявляется, однако, и некоторая степень неопределенности относительно времени и условий наступления данного риска. Но данные факторы могут быть оценены с точки зрения вероятности и случайности. Дожитие человека до определенного возраста также является риском при страховании жизни. Но в данном случае, он не носит негативного характера, а скорее является благоприятным и позитивным для него. Это, в свою очередь, также не вписывается в

рамки теории о страховом риске как о негативном явлении. Но при осуществлении страхования на дожитие данный риск поддается математическому расчету на основании статистических данных. Поэтому согласимся с точкой зрения Е.В. Андреевой, О.И. Русаковой и Е.М. Хитровой, которые отмечают, что страховые случаи в страховании жизни характеризуются во-первых, (в некотором роде – *Е.С.*) безвредностью и во-вторых, обязательностью их наступления (с определенной долей вероятности во времени и условиях – *Е.С.*) [26, с. 59].

Управление риском для страховщика – основа его деятельности. В операциях по страхованию жизни он, статистически оценивая вероятность и случайность наступления смерти, несчастного случая или возможности дожития застрахованного лица, принимает решение относительно заключения с потенциальным страхователем договора страхования. Для установления страхового тарифа применяются таблицы смертности, рассчитанные с помощью теории вероятности, учитываются половозрастные характеристики и состояние здоровья страхуемого. В дальнейшем, когда договор заключен, страховщик уже не может повлиять на продолжительность жизни человека, на случайные события, которые могут с ним произойти.

По нашему мнению, в жизни каждого человека могут происходить различные случайные или закономерные события, которые приводят как к отрицательным последствиям, так и являются благоприятными. «Подобно тому, как деятельность человека изначально имеет свободу выбора и может быть полезной или разрушительной, благородной или непорядочной, так и риск может приводить или к лучшей жизни, или к неоправданным потерям» [69, с. 9].

Следовательно, мы считаем, что рассмотрение сущности риска в страховании жизни только с точки зрения вероятности наступления негативных последствий значительно обедняет его содержание, данный подход может быть применим только для обоснования сущности риска в рисковом страховании жизни. Суждение о безрисковом характере страхования жизни вообще лишает его права на существование, так как оно не отвечает традиционным теоретическим воззрениям на сущность страхового риска, а наоборот, наполняется без-

вредностью и обязательностью его наступления. На наш взгляд, риск в страховании жизни следует рассматривать через возможность получения как отрицательного (смерть), так и положительного (дожитие) результата от его реализации, поскольку в обоих случаях осуществляется страховая выплата.

Данную точку зрения можно подтвердить, осуществив анализ практической реализации страховой защиты по страхованию жизни. Рассмотрим продукты по страхованию жизни, которые в настоящее время предлагаются физическим лицам одним из лидеров отечественного рынка страхования жизни – компанией ЗАО «МатЛайф» [159] (прил. 9). На основании представленной информации можно сформулировать следующие доводы:

1. Риск ухода из жизни имеет негативный характер для близких родственников застрахованного лица, поскольку, к примеру, он может являться как кормильцем семьи, так и иметь кредитные или иные обязательства перед третьими лицами. Это повлечет ухудшение имущественного положения в семье ввиду резкого снижения уровня семейного бюджета и необходимости погашения кредитных и иных обязательств. Если договор страхования жизни заключен, то при реализации данного риска страховщик обязуется выплатить выгодоприобретателям гарантированную страховую сумму и накопленный инвестиционный доход.

2. Риск «дожитие» для застрахованного лица до определенного возраста или срока носит благоприятный характер для всех заинтересованных сторон. В данном случае различны цели, на случай которых проводится страхование жизни. Так, при страховании ребенка до определенного возраста или срока родители осуществляют накопление денежных средств на определенные цели в будущем: оплата обучения, к бракосочетанию или иные цели. Этим они предупреждают последствия ухудшения имущественного положения, связанные с необходимостью изыскания денежных средств на материальное обеспечение обозначенных событий. Достижение пенсионного возраста также носит благоприятный характер, но выход на пенсию сопровождается ухудшением материальных благ человека, поскольку размер пенсии является гораздо ниже уровня

ежемесячной заработной платы. Пенсионное страхование жизни в данном случае способствует сохранению уровня ежемесячных доходов пенсионера.

3. Все программы накопительного страхования жизни физических лиц предусматривают условия по индексации страховых сумм и взносов для их защиты от инфляции во времени, а также дополнительное начисление к размеру страховой суммы инвестиционного дохода (который зависит от результатов инвестиционной деятельности страховщика) и иные опции, которые страхователь может включить в программу. Подключение опций осуществляется по желанию страхователя, с их помощью он может оказывать влияние на накопительный процесс. Так, увеличение страховой суммы в течение действия договора страхования или ежегодная индексация страховой суммы и взносов влияют на накопительный процесс и приводят к более высоким уровням итоговой страховой суммы и инвестиционного дохода.

Таким образом, на базе анализа теоретических подходов к определению риска как экономической категории и сущности риска в страховании жизни, а также с учетом практического аспекта реализации страховой защиты по страхованию жизни, считаем необходимым уточнить сущность риска в накопительном страховании жизни. По нашему мнению, риск в накопительном страховании жизни – это вероятность возникновения неблагоприятных или благоприятных событий в жизни людей, приводящих к возможному ухудшению имущественного положения физического лица (страхователя, застрахованного лица, выгодоприобретателя).

Финансовые и организационные особенности накопительного страхования жизни физических лиц обуславливают необходимость комплексного рассмотрения рисков, сопутствующих всем аспектам жизнедеятельности застрахованного по договору лица. При этом предметом внимания остается выбор или создание метода, позволяющего субъектам договора накопительного страхования жизни зрительно представить и спрогнозировать величину риска, который может реализоваться в течение срока его действия. Однако, в отличие от ситуации вероятности и неопределенности, им можно управлять. Как уже отмечалось

выше, продукты накопительного страхования жизни приобретают свойства мультиатрибутивной модели за счет синергии страховой, банковской и/или инвестиционной составляющих финансовых услуг. Следовательно, экономическое обоснование видов рисков, которым подвергаются страховщик и страхователь, требует дополнений. Поэтому мы предприняли попытку рассмотреть риск в накопительном страховании жизни в виде некой количественной меры, имеющей твердую денежную оценку и обладающей динамичностью, которую можно определить абсолютным и относительным уровнем потерь в результате тех или иных решений.

В данном исследовании нами были использованы труды в области рискологии банковской системы известных ученых-экономистов Рожкова Ю.В. и Дроздовской Л.П. [68, 69, 105, 106]. Авторы полагают, что существует необходимость в инструменте, «который можно рассматривать с разных точек зрения или, в терминах теории заинтересованных сторон, с позиций разных стейкхолдеров: кредитора, инвестора, заёмщика, регулятора банковской системы – любого участника информационно-кредитного рынка» [68, с. 126]. Они предложили ввести в экономическую науку понятие «масса риска», «используя его в качестве инструмента, измеряющего риск, расчёта, посредством которого риск можно зримо представить и спрогнозировать, и которым, в отличие от категорий «вероятность» и «возможность», можно управлять» [68, с. 127]. Для научного обоснования предложенного показателя они использовали теоретическую базу эконофизики.

Эконофизика, сформировавшаяся в конце XX в. и заявившая о себе как новая школа в экономической науке, занимается пока изучением конкретных экономических проблем, по которым накоплено достаточно большое количество фактического статистического материала (во времени и пространстве). Физики, анализирующие такие массивы данных, пытаются выводить объективные закономерности процессов, происходящих на рынке, опираясь на которые можно, по их мнению, повысить эффективность проводимых финансовых операций или качество прогнозов на финансовых рынках. Экономические пробле-

мы, оказавшиеся в русле интересов эконофизики, изучают в основном физики, используя для этого физические модели и математический аппарат и не затрагивая самих основ экономики как науки [51, с. 20].

Итак, в физике масса имеет такие свойства физического объекта как гравитационная масса – сила, с какой тело взаимодействует с внешними полями и инертная масса – степень сопротивления тела внешним воздействиям. Именно такое понятие массы в физике можно соотнести с предлагаемым понятием «масса риска». Проецируя данный закон на область экономики, ученые Рожков Ю.В. и Дроздовская Л.П. приводят следующее понятие массы риска в экономике: «стоимостная масса риска есть стоимость совокупного комплексного влияния внутренних и внешних факторов, зависящих от специфики отраслевой направленности, сроков окупаемости на основе объективных финансово-правовых критериев оценки рисков. Отвечая принципам системного подхода, масса риска, во-первых, должна отвечать на вопрос о возможности создания эффективной добавленной стоимости и целесообразности проекта, а во-вторых, давать понимание внутренней структуры связанных между собой элементов и компонентов» [69, с. 45].

Показатель «масса риска» применим к различным секторам финансового рынка. Он достаточно полно отражает свое содержание и предназначение. По нашему мнению, введение данного показателя в экономическую науку позволит обосновать многие аспекты рискологии в практической реализации различных финансовых услуг.

Применительно к страхованию жизни данный показатель может обосновать свою актуальность и значимость в разновидностях накопительного страхования жизни физических лиц:

- в смешанном, пенсионном страховании и страховании на дожитие – в процессе анализа при выборе наиболее результативных опций продуктов;
- в инвестиционном страховании жизни – при выборе наиболее эффективных вариантов инвестирования.

Таким образом, на основе теоретической базы экономифизики и трудов известных в области рискологии банковской системы ученых Рожкова Ю.В., Дроздовской Л.И. была предпринята попытка рассмотреть риск в накопительном страховании жизни через показатель «масса риска». Под массой риска в накопительном страховании жизни нами предложено понимать количественную величину, выраженную в денежной форме, отражающую влияние совокупности внутренних и внешних экономических факторов и позволяющую системно анализировать эффективность и целесообразность накопительного процесса в накопительном страховании жизни. Она дает возможность анализировать и выявлять взаимосвязи элементов и компонентов внутренней структуры накопительного процесса, а также их влияние на принятие субъектами договора страхования различного рода решений в ходе реализации накопительного процесса в накопительном страховании жизни.

Необходимость использования показателя «масса риска» в накопительном страховании жизни обусловлена важностью определения моментов, когда он, достигая своих критических значений, может стать сигналом относительно возможного выбора альтернативных вариантов и стратегий осуществления накоплений, подбора наиболее полных, удовлетворяющих потребностям, опций продуктов накопительного страхования жизни физических лиц. В целом, данный показатель может способствовать повышению прозрачности продуктов накопительного страхования жизни физических лиц.

На базе представленного и проанализированного в первой главе диссертационного исследования материала автор считает необходимым сделать ряд следующих выводов.

В первом параграфе на основании анализа экономической литературы, посвященной вопросам экономики, страхования и страхования жизни, уточнен генезис научных представлений о страховании жизни в экономической науке за период XIX-XXI вв. При раскрытии генезиса учтены особенности эволюции научной мысли о страховании жизни, вносимые в разное время отечественными и зарубежными учеными-экономистами и цивилистами, что позволило ав-

тору выделить новый период, в рамках которого научное обоснование сущности страхования жизни осуществляется через раскрытие его новых потребительских свойств и усложнение форм организации страховой защиты. Это сопровождается, во-первых, наполнением продукта по страхованию жизни свойствами мультиатрибутивной модели за счет слияния страхового, банковского и инвестиционного продуктов (продукт накопительного страхования жизни), во-вторых, изменением состава видов рисков за счет синергии страховой, банковской и/или инвестиционной составляющих финансовых услуг, и, в-третьих, наполнение таких рисков иными характеристиками и особенностями.

Во втором параграфе, на базе анализа экономической литературы, посвященной вопросам обоснования сущности и классификации страхования жизни, уточнены классификация страхования жизни и понятие «накопительное страхование жизни». Определены организационные и финансовые особенности, а также условия реализации накопительного страхования жизни.

К организационным особенностям относятся следующие: наличие принципа неограниченного страхового интереса, порядок определения страховой суммы, отсутствие принципа двойного страхования и контрибуционных прав страховщика, исключение права страховщика на суброгацию и регресс. Финансовые особенности накопительного страхования жизни обусловлены долгосрочным характером страховых операций, составом страховых рисков, использование механизма дисконтирования, наличием накопительной компоненты, порядком формирования страховых фондов.

При уточнении понятия «накопительное страхование жизни» выделен дополнительный критерий – финансовый механизм реализации страховой защиты, который позволил автору классифицировать страхование жизни как рисковое страхование жизни и накопительное страхование жизни. Также на базе данного критерия определены отличительные особенности данных видов страхования жизни: состав страховых рисков, порядок формирования страховых фондов (резервов), продолжительность времени действия договора страхования, наличие и обеспечение накопительной компоненты по договору. На базе

этого предложено в ст. 32.9 Закона об организации страхового дела в части видов, относящихся к страхованию жизни, уточнить законодательное деление страхования жизни на его виды.

За счет финансового механизма реализации страховой защиты в накопительном страховании жизни происходит трансформация сбережений страхователей в накопления. Поэтому для его реализации, по мнению автора, должны быть соблюдены следующие принципы: платность, возвратность, срочность, доходность.

Под накопительным страхованием жизни автор понимает отношения по защите имущественных интересов физических лиц (страхователей и застрахованных лиц), связанных с получением негативных или благоприятных последствий от реализации страховых рисков на принципах платности (страховая премия), возвратности (страховое обеспечение), срочности (срок страхования), доходности (дополнительный инвестиционный доход). В основе уточнения лежит учет финансового механизма реализации страховой защиты накопительного страхования жизни, а также двойственный характер страховых рисков по данному виду страхования.

В третьем параграфе уточнена сущность и специфические особенности риска в накопительном страховании жизни.

На базе анализа теоретических подходов к определению риска как экономической категории и сущности риска в страховании жизни, а также с учетом двойственного характера риска и практического аспекта реализации страховой защиты по страхованию жизни, уточнена сущность риска в накопительном страховании жизни. Риск в накопительном страховании жизни – это вероятность возникновения неблагоприятных или благоприятных событий в жизни людей, приводящих к возможному ухудшению имущественного положения физического лица (страхователя, застрахованного лица, выгодоприобретателя).

Финансовые и организационные особенности накопительного страхования жизни физических лиц обусловили необходимость комплексного рассмотрения рисков, наполняющих содержание накопительного страхования жизни, а

также методов их оценки. Для этого была использована теоретическая база эконофизики и труды известных в области рискологии банковской системы ученых Рожкова Ю.В., Дроздовской Л.И., а также предпринята попытка рассмотреть риск через показатель «масса риска» в накопительном страховании жизни. Под массой риска в накопительном страховании жизни автором предложено понимать количественную величину, выраженную в денежной форме, отражающую влияние совокупности внутренних и внешних экономических факторов и позволяющую системно анализировать эффективность и целесообразность накопительного процесса в накопительном страховании жизни.

По мнению автора, в первой главе рассмотрены и расширены основные теоретические положения по организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц. Следующим этапом в исследовании выступает анализ современного состояния страхования жизни в России и за рубежом, определение направлений развития накопительного страхования жизни физических лиц в России.

2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

2.1. Оценка состояния рынка страхования жизни в России

Страхование жизни имеет огромное социально-экономическое значение для экономики России, так как несет в себе важные функции, которые определяют необходимость его развития. В условиях нестабильной российской экономики и негативного влияния последствий финансово-экономического кризиса страхование жизни остается одним из немногих механизмов, способных оказать положительное воздействие на стабилизацию социально-экономического положения, создать предпосылки для экономического подъема путем привлечения средств в экономику страны, повысить социальную и финансовую защищенность граждан. Поэтому изучение вопросов развития страхования жизни в России является актуальным в настоящее время.

По нашему мнению, современные тенденции развития страхования жизни в России обусловлены влиянием характера трансформационных процессов в экономике страны в конце XX в. В виду серьезных экономических и политических преобразований, в 90-х гг. в стране создалась кризисная обстановка: высокий уровень инфляции, низкий уровень заработной платы большинства граждан, волатильный финансовый рынок, стагнация производства, торговли и другие. В итоге, неизвестность будущего оказала негативное влияние, сформировав у населения стереотип «недоверия» к долгосрочным накоплениям, сбережениям. Очередной кризис 1998 г., сопровождавшийся дефолтом, окончательно укрепил мнение населения о нецелесообразности финансового планирования своего будущего. Краткосрочная перспектива являлась более понятной и менее пугающей. Страховой рынок в то время не поддерживался государством, а воспринимался чем-то «непонятным», ненужным и неэффективным, следовательно, не имел качественных предпосылок к развитию.

С началом экономических преобразований в стране с 2000 г. динамика страховых сборов была положительной до 2005 г., темп роста в среднем составлял 115% (рис. 2.1., прил. 10).

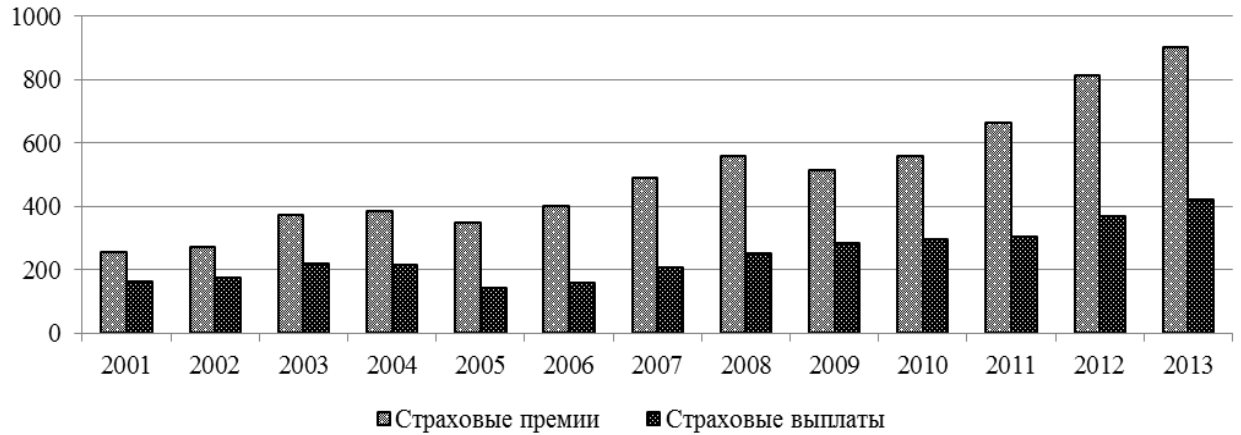


Рис. 2.1. Динамика развития отечественного страхового рынка, млрд р.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Рост был обусловлен активным наращиванием страховых премий по страхованию жизни в составе добровольных видов страхования в структуре совокупного объема страховых премий (рис. 2.2.).



Рис. 2.2. Динамика структуры совокупного объема страховых премий*

* Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Данная ситуация являлась результатом проведенной в 2001-2002 гг. при новом правительстве и президенте налоговой реформы, целью которой должна была стать более эффективная, современная и понятная налоговая система России. Но при оперативном преобразовании были допущены и не учтены некоторые налоговые «лазейки» в законодательстве, страхование жизни стало исполь-

зоваться потребителями как инструмент оптимизации налогообложения страхователей. В соответствии с Налоговым кодексом РФ (далее – НК РФ) налогом на доходы физических лиц не облагались доходы, полученные гражданами в виде страховых выплат по договорам добровольного пенсионного страхования. Это позволило вычитать из налогооблагаемой базы суммы, перечисляемые страховой компанией в рамках договора страхования жизни – формально долгосрочного, однако предусматривающего ежемесячные выплаты накопленного дохода [107, с. 65]. Следствием такого «схемного» устройства страховых операций по страхованию жизни в период до 2005 г. стало превышение размера страховых выплат над страховыми премиями по страхованию жизни (рис. 2.3.).

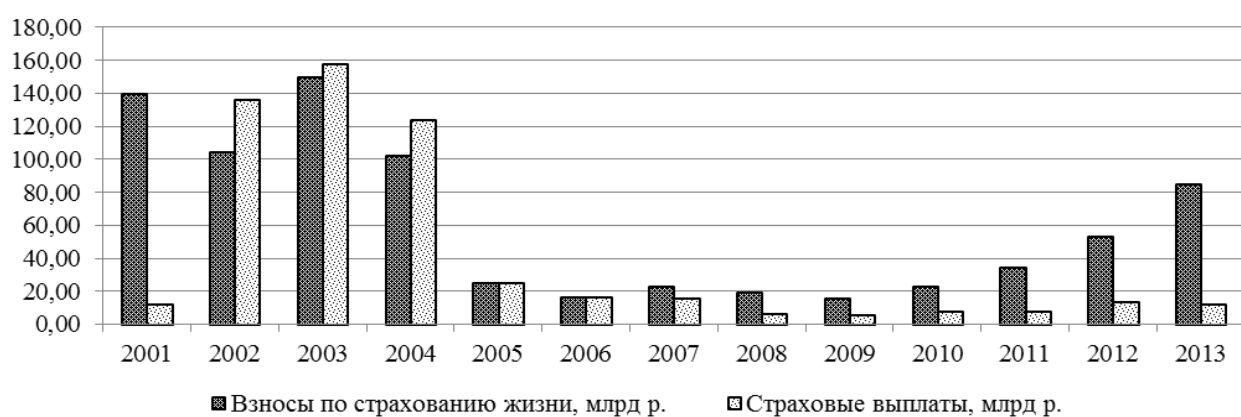


Рис. 2.3. Динамика страховых премий и выплат по страхованию жизни*

* Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Ввиду действующей ситуации на страховом рынке до 2005 г. показатель плотности страхования жизни в России имел самые высокие значения, средний размер премии по страхованию жизни на человека в период 2001-2004 гг. составлял 852,06 р. (см. рис. 2.4., прил. 11).

После 2004 г. были осуществлены законодательные изменения, которые обусловили качественные преобразования на страховом рынке, в том числе очищение страхования жизни от «псевдострахования» («зарплатных схем»). Это отразилось на снижении страховых премий с 386,3 млрд р. до 349,9 млрд р. к концу 2005 г. Особенно резким было сокращение объема премий по страхованию жизни с 102,2 млрд р. в 2004 г. до 25,3 млрд р. в 2005 г. При этом снизились все основные показатели развития страхования жизни (прил. 11).

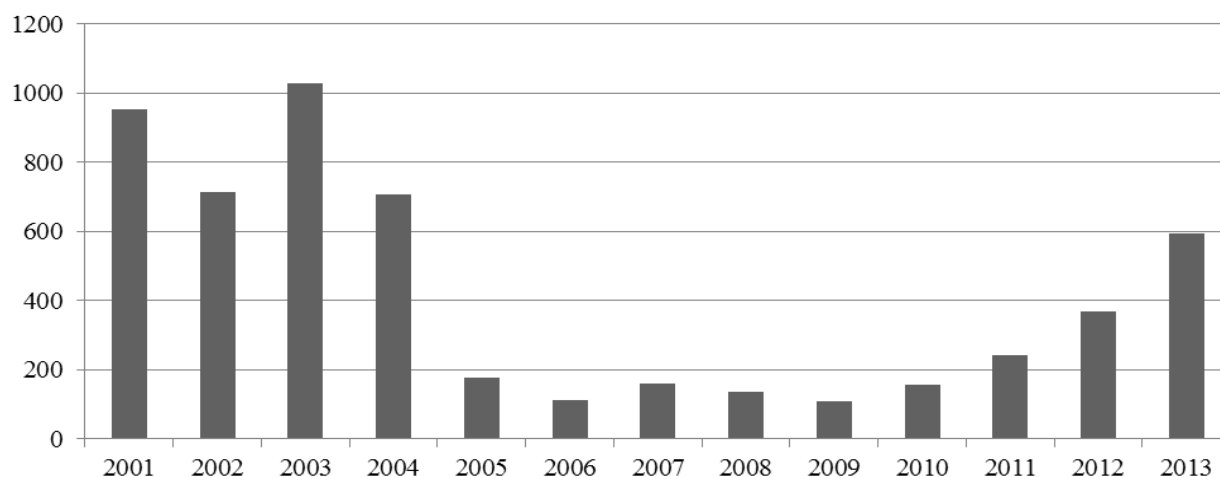


Рис. 2.4. Динамика показателя плотности страхования жизни в России в 2001-2013 гг., р. *

*Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Это стало ярким подтверждением принятия всевозможных мер по сокращению налоговосберегающих схем в страховании жизни. Выплата зарплат сотрудникам в виде аннуитетов стала невыгодной после принятия поправки к статье 213 НК РФ, вступившей в силу в 2003 г. По ней аннуитеты стали облагаться налогом на доходы физических лиц по ставке 13% в течение первых пяти лет действия договора страхования жизни. Это привело в тому, что «зарплатные схемы» стали более затратными. Кроме того, налоговосберегающие схемы дают прибыль, но не позволяют страховщикам формировать резервы. Постепенный отказ от этих схем можно считать признаком «оздоровления» рынка [97, с. 25].

Дальнейшее развитие отечественного страхового рынка сопровождалось распространением, особенно в течение 2006 г., 2007 г. и большей части 2008 г. «добровольно-принудительного» или «вмененного» страхования, связанного с ипотечным, автомобильным и потребительским кредитованием. По некоторым оценкам, совокупный объем страховых взносов по страхованию жизни и объектов залога, составил в 2008 г. 64 млрд р., т.е. 11,6% [158] от всего объема собранных премий, за исключением ОМС. Таким образом, 2005-2007 гг. ознаменовались периодом «оздоровления» рынка по страхованию жизни от налоговосберегающих схем, но в тоже время развитием страхования, «вменяемого» при получении кредитных средств.

Период 2008-2010 г. стал переломным как в российской, так и в мировой экономике. Тесная взаимосвязь отечественного страхового рынка с банковским сектором, влияние экономической обстановки в стране негативно отразились на динамике его развития. Так, совокупный объем страховых премий снизился с 557,7 млрд р. в 2008 г. до 513,7 млрд р. в 2009 г. (прил. 10). Вносы по страхованию жизни также сократились с 22,7 млрд р. в 2007 г. до 15,72 млрд р. к концу 2009 г. (прил. 11). Кризисные явления в экономике негативно повлияли на рентабельность бизнеса по страхованию жизни. Это спровоцировало закрытие на территории России иностранных страховщиков. Так, в 2008 г. ушла группа ING, за ней – Fortis. Закрылось представительство Swiss Re, просуществовавшее в Москве десять лет. По неофициальным данным вопрос о возможном закрытии проектов в российском страховании жизни в 2009 г. обсуждался в компаниях Aviva, Allianz, ERGO. К счастью, для отечественного рынка панические настроения не возобладали. Если бы это случилось, то и так не очень высокому имиджу российского страхования был бы нанесен мощнейший удар [65, с. 33].

Спад кризисных явлений в экономике России после 2010 г. содействовал положительному росту экономики, осуществлению законодательных преобразований на отечественном страховом рынке и зарождению благоприятных предпосылок для развития страхования жизни. Так, средний ежегодный темп роста премий по страхованию жизни в период 2010-2013 гг. составляет более 150% (прил. 11).

Рост премий по страхованию жизни обусловлен активным наращиванием объемов банковского кредитования в данный период. Благоприятная тенденция вновь спровоцировала приток на отечественный рынок страхования жизни страховщиков, которые являются частью соответствующих банковских групп: «Ренессанс Жизнь», «Русский Стандарт Страхование», «Сив Лайф», «Сожекап страхование жизни», «Райффайзен Лайф», «Сбербанк Страхование» и др. Их появление обусловлено стремлением банков увеличить прибыли за счет страховой деятельности, поскольку страхование жизни в период 2010-2013 гг. стало самым рентабельным видом страхования. Многие из перечисленных страхов-

щиков уверенно заняли лидирующие позиции в рэнкинге ТОП-10 страховщиков по страхованию жизни. В свою очередь страховщики, которые сосредоточены на развитии собственных агентских сетей и продаже продуктов накопительного страхования жизни, наоборот, сдали свои позиции. Так, в 2013 г. ТОП-10 покинула «СК СОГАЗ Жизнь», «АЛИКО» опустилась с третьего до пятого места, «Росгосстрах-Жизнь» со второго на четвертое. При этом следует отметить высокую концентрацию отечественного рынка страхования жизни: на ТОП-10 страховщиков приходится 86,93% всех страховых премий по данному страхованию (табл. 2.1).

Таблица 2.1

ТОП-10 страховщиков по страхованию жизни в 2012-2013 гг.*

2012			2013		
Наименование страховщика	Объем страховых премий, млрд р.	доля рынка, %	Наименование страховщика	Объем страховых премий, млрд р.	доля рынка, %
Ренессанс Жизнь	7,23	13,43	Ренессанс Жизнь	20,82	24,53
Росгосстрах-Жизнь	6,70	12,45	Альфастрахование-Жизнь	10,76	12,67
АЛИКО	6,29	11,69	Сбербанк страхование	9,05	10,67
Альфастрахование-Жизнь	6,02	11,19	Росгосстрах-Жизнь	7,84	9,24
Русский стандарт Страхование	5,91	10,98	АЛИКО	7,73	9,11
СК СОГАЗ Жизнь	3,50	6,51	Русский стандарт Страхование	4,80	5,65
Альянс Росно Жизнь	3,44	6,40	Альянс Росно Жизнь	3,41	4,01
Сожекап страхование Жизнь	3,22	5,98	Сожекап страхование Жизнь	3,38	3,98
СИБ ЛАЙФ	2,28	4,23	СИБ ЛАЙФ	3,21	3,78
Райффайзен Лайф	1,75	3,26	Райффайзен Лайф	2,80	3,29
Итого ТОП-10:	46,34	86,12	Итого ТОП-10:	73,80	86,93
Остальные:	7,48	13,88	Остальные:	11,09	13,07
Всего по рынку:	53,82	100,00	Всего по рынку:	84,89	100,00

*Таблица составлена автором по данным [167].

Следствием процесса наращивания объемов премий по страхованию жизни посредством банковского канала является преобладание в структуре совокупного объема премий по рисковому страхованию жизни (см. рис. 2.5).

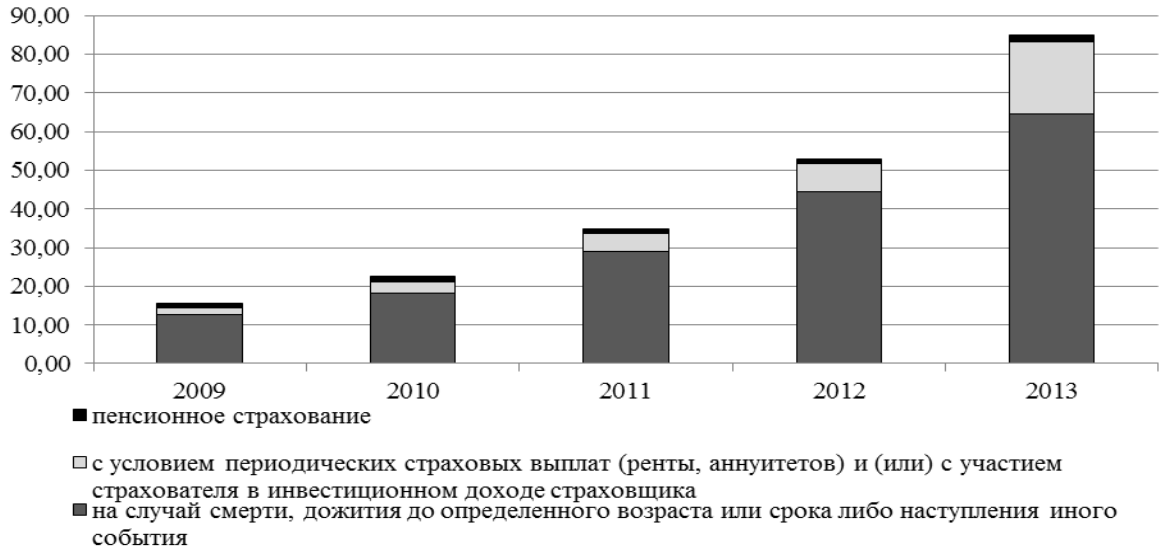


Рис. 2.5. Динамика структуры премий по страхованию жизни в 2009-2013 гг., р.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Соответственно, уровень выплат также наиболее выражен в рисковом страховании жизни (рис. 2.6.). Несмотря на абсолютное увеличение объема страховых выплат, коэффициент выплат по страхованию жизни находится на низком уровне, при этом с каждым годом показатель имеет тенденцию к снижению (прил. 11).



Рис. 2.6. Динамика структуры выплат по страхованию жизни в 2009-2013 гг.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Как известно, страховой тариф строится из двух составляющих: базового тарифа и нагрузки. Страховщик использует различные каналы дистрибуции своих услуг, оценивает уровень затрат на обслуживание каждого из них, и, как правило, расходы закладывает в нагрузку. Таким образом, цена страховой услуги напрямую зависит от канала, в котором она будет реализована. Основную часть страховых премий, как уже отмечалось выше, обеспечивают кредитные организации (табл. 2.2), их доля участия составляет 69,5%.

Таблица 2.2

Структура каналов дистрибуции по страхованию жизни в 2013 г.*

Наименование канала	Доля поступлений страховых премий, %	Доля комиссионного вознаграждения, %	Средний размер комиссионного вознаграждения, %
Прямые продажи страховых организаций	8,7	-	-
страховые брокеры	3,7	0,2	1,58
кредитные организации	0,04	0,003	3,71
автодилеры, автосалоны	69,5	90,1	51,2
туроператоры, турагентства	2,5	3,2	53,38
объекты почтовой связи	0,015	0,012	30,77
юридические лица	0,004	0,003	33,33
физические лица (ИП)	2,7	2	29,09
	12,9	4,5	13,47

*Таблица составлена автором по статистическим данным Центрального банка РФ [170].

Соответственно, 90,1% всего объема комиссионных вознаграждений предназначено выплате банкам. Примечательно то, что 3,2% от совокупного объема комиссионных вознаграждений выплачивается автосалонам и автодилерам как каналу дистрибуции кредитного страхования жизни при доле поступающих премий от них – 2,5%. Таким образом, наиболее «дорогими» каналами распространения продуктов по страхованию жизни являются кредитные организации, автодилеры и автосалоны. Но важно отметить, что «слабым звеном» в такой ситуации оказывается страхователь, так как вынужден приобретать страхование жизни по высокой цене в целях получения кредита. Страховщики, в свою очередь, «закрывают глаза» на это, так как банки для них являются самыми активными поставщиками страховых премий по страхованию жизни. Цель банков в данном случае – улучшить рентабельность бизнеса за счет доходов от небанковской деятельности. Мы считаем, что такое взаимовыгодное сотрудни-

чество страховщиков и банков не формирует качественных предпосылок для развития добровольного спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц. Более того, зависимость от банковского канала может оказаться опасной для страхового рынка, при возникновении вновь кризисных ситуаций рынок страхования жизни, вслед за банковским, будет падать.

Вмененное страхование жизни заемщиков также подтверждается преобладанием объема страховых премий, полученных от страхователей – физических лиц (табл. 2.3). В последние годы наибольший интерес страхователи-физические лица проявляли к страхованию на случай смерти и/или дожития, на которое пришлось 86% уплаченных ими страховых премий, 13% было ими уплачено по договорам рентного страхования, а по пенсионному – менее 1%. Несколько иными были предпочтения со стороны корпоративных клиентов: 64% уплаченных ими страховых премий пришлось на страхование на случай смерти и/или дожития, 11% – на рентное страхование и 25% – на пенсионное страхование [125, с.42].

Таблица 2.3

Структура рынка страхования жизни по типу страхователей в 2006-2011 г., %*

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
За счет физических лиц	74	70	68	73	79	81
За счет юридических лиц	26	30	32	27	21	19

*Источник: [26, с. 69].

В целом, ярко-выраженная зависимость страхования жизни от банковского сектора, вмененный характер страхования жизни и отсутствие добровольного спроса по накопительному страхованию жизни не вселяют надежд на качественное развитие данного страхования в будущем. Далее более подробно проанализируем социально-экономические факторы, негативно влияющие на развитие накопительного страхования жизни физических лиц в России.

По официальным данным Федеральной службы государственной статистики, численность населения на 1.01.2014 г. составила 143,3 млн чел., из них экономически-активные 75,5 млн чел. (53% от общей численности населения), с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума – 15,7 млн чел.

(11% граждан имеют в распоряжении ежемесячный доход менее 7 306 р.) [169]. Таким образом, почти 50% населения нетрудоспособны и экономически неактивны (дети, пенсионеры, инвалиды), наверняка социально защищены только государством.

Среднедушевой ежемесячный доход населения России в 2013 г. составил 30 141 р. (рис. 2.7). При этом следует отметить, что половина федеральных округов (77,1% населения) не достигают уровня показателя по стране. В России существует высокий уровень неравенства. Так, на долю 20% наиболее богатого населения приходилось почти 48% доходов, в то время как в среднем по странам ЕС данный показатель не превышает 39% [157]. Таким образом, в России доминирует население со средним и ниже среднего уровнями доходов.

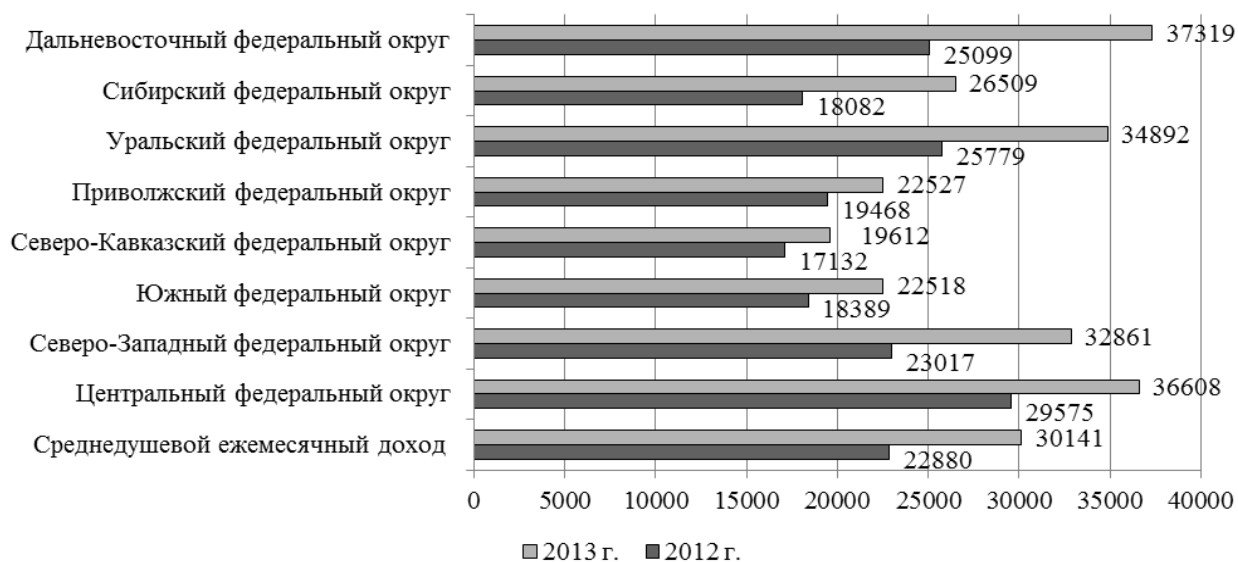


Рис. 2.7. Среднедушевой ежемесячный денежный доход населения в разрезе субъектов РФ в 2012-2013 гг., р.*

*Рисунок составлен по официальным данным Федеральной службы государственной статистики [169].

Ряд ведущих страховых компаний по страхованию жизни на своих официальных сайтах размещают информацию о страховых продуктах с примерными ценами [152, 159, 165, 166 и др.]. Так, например, ежегодный взнос по полису накопительного страхования жизни составляет в среднем от 35 тыс р. Согласно зарубежной практике финансового планирования, оптимальным считается откладывать в накопление от 5 до 10% годового дохода. Соответственно, чтобы была возможность оплаты полиса с таким взносом, ежемесячный доход потен-

циального страхователя должен составлять от 25 тыс р. На основании статистических данных, приобрести полис накопительного страхования жизни может 23% населения с уровнем доходов от 25 тыс р., при этом 77% населения выпадает из страхового поля по страхованию жизни, что свидетельствует о низкой покупательной способности накопительного страхования жизни (рис. 2.8.).

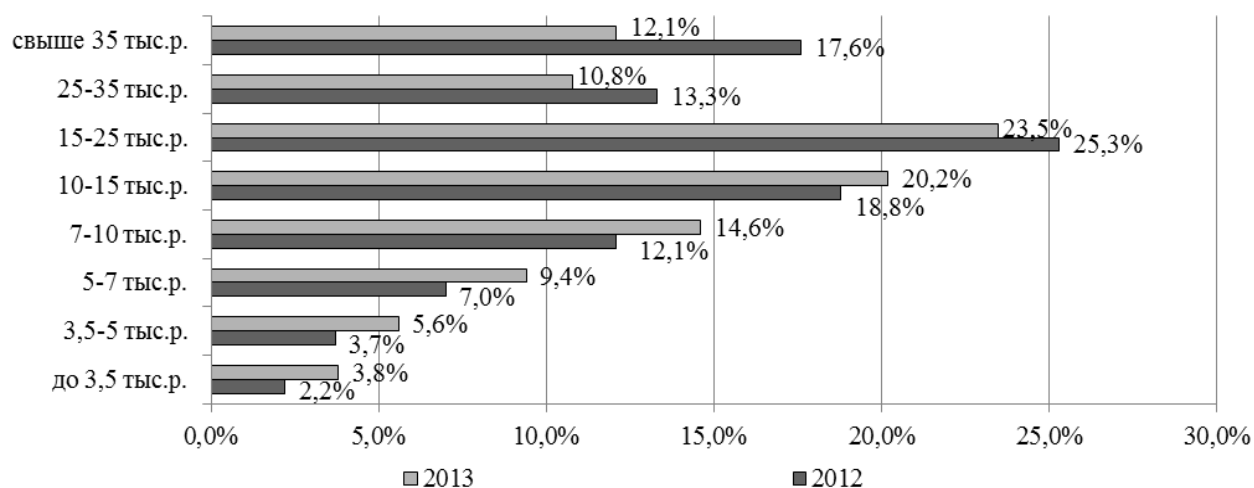


Рис.2.8. Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов в 2012-2013 гг., %*

*Рисунок составлен по официальным данным Федеральной службы государственной статистики [169].

Большую часть доходов (более 70%) население тратит на удовлетворение первоочередных нужд (см. рис. 2.9), при этом ежегодно данный показатель имеет тенденцию к увеличению. На страховые взносы совместно с другими платежами население тратит 11% от ежемесячного дохода или 3 315,0 р. (исходя из показателя среднедушевого ежемесячного дохода в 2013 г.). На осуществление сбережений население выделяет около 10%, на покупку валюты – не более 5%. Таким образом, можно сделать вывод о наличии свободных денежных средств у населения и о предпочтениях в качестве инструментов осуществления накоплений использовать более понятные по содержанию и доходные банковские депозиты, и приобретение валюты. Следовательно, спрос на накопительное страхование жизни как на инструмент осуществления накоплений и защиты имущественных интересов, отсутствует.

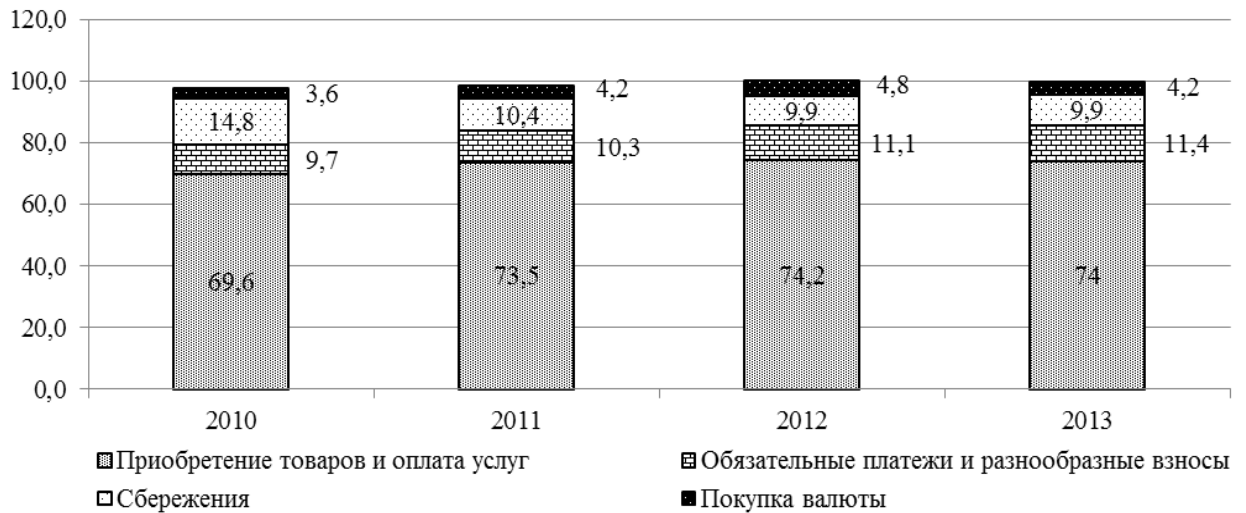


Рис. 2.9. Структура использования денежных доходов населением в 2010-2013 гг., % от среднемесячного душевого дохода*

*Рисунок составлен по официальным данным Федеральной службы государственной статистики [167].

«Еще одним, но слабо осознаваемым барьером к развитию рынка страхования жизни в России является патерналистский характер российского государства» [66, с. 25]. Россия в настоящее время остается единственной страной, где частная инициатива участия в системе пенсионного страхования не предусмотрена в отличие от зарубежных стран. Даже не смотря на пропаганду программ софинансирования пенсии и льготный налоговый режим для НПФ, на который страховщики смотрят с огромной завистью, спрос на данные услуги еще мал. Так, в результате реформы 2002 г. к 2013 г. из 78,9 млн участников системы обязательного пенсионного страхования, формирование пенсионных накоплений данным институтам доверили только 28% [162]. Также интересен тот факт, что в 2013 г. государство и страхователи почти в равных долях потратили на пенсионную систему в общей сумме 6,39 трлн р. или 9,5% от ВВП [162]. При этом достаточного уровня социальной защищенности население России не испытывает. Государство стало отмечать необходимость разработки системы, при которой снижается уровень использования федерального бюджета для поддержания пенсионной системы на необходимом уровне. По нашему мнению, тотальный характер государственной социальной поддержки населения блокирует добровольный потребительский спрос по накопительному страхованию жиз-

ни и развитие частной инициативы у населения по формированию дополнительных пенсионных накоплений.

В дополнение к перечисленным причинам низкого уровня потребительского и платежеспособного спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц необходимо также учесть отсутствие налогового стимулирования, практики внедрения новых и расширения существующих налоговых льгот и субсидий. Так, согласно ст. 213 НК РФ, в настоящее время действует двойное налогообложение доходов со страховой выплаты, в случаях, когда страхователем и выгодоприобретателем являются разные лица, но состоящие в прямом родстве (родители, дети, супруги). Согласно ст. 219 НК РФ отсутствует возможность в получении социального вычета по договорам добровольного накопительного страхования жизни, в том числе добровольного пенсионного страхования сроком более 5 лет. Также ограничена возможность инвестирования части резервов по отдельным страховым продуктам накопительного страхования жизни, таким как «unit-linked» (инвестиционное страхование жизни). Перечисленные причины обуславливают низкий уровень востребованности и отсутствие интереса к накопительному страхованию жизни у потребителей финансовых продуктов.

Положительным моментом в развитии отечественного страхового рынка в современных условиях, по нашему мнению, можно считать факт создания в 2010 г. первой профессиональной организации, объединившей страховщиков жизни в России – «Ассоциация Страховщиков Жизни» [153]. Достигнутым результатом деятельности данной организации явилась совместная с Всероссийским Союзом Страховщиков разработка стратегии развития рынка страхования жизни на ближайшие 10 лет, положения которой вошли в одобренную Правительством РФ «Стратегию развития страховой деятельности в РФ до 2020 года» (далее – Стратегия) [10]. Положения данной стратегии предусматривают комплекс мер, направленных на регулирование страхового законодательства, повышение привлекательности накопительного страхования жизни физических

лиц, развитие инновационных продуктов страхования жизни и содействие росту значимости страховых механизмов для граждан России.

В целом, можно сделать вывод о том, что для России характерен количественный рост рынка страхования жизни в виду временного характера операций по страхованию жизни и высокой зависимости от банковского сектора. Это не отвечает качественным характеристикам развития данного страхования, поскольку доля накопительного страхования жизни по-прежнему мала и не используется гражданами для осуществления накоплений денежных средств и защиты имущественных интересов.

При этом считаем необходимым оценить перспективы развития страхования жизни на отечественном страховом рынке.

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» темпы прироста взносов по страхованию жизни уже замедлились в два раза в 1 полугодии 2014 г. и составили 30,2%. В условиях стагнации кредитного страхования ожидается, что новым драйвером роста рынка станет накопительное страхование жизни при условии введения налоговых льгот и законодательного закрепления продуктов инвестиционного страхования жизни «unit-linked». Реализация данных мер позволит снизить зависимость страховых организаций от банковского канала продаж (см. рис. 2.10). При этом по прогнозам рейтингового агентства «Эксперта РА», в 2014 г. темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 20–25%, объем рынка достигнет 101–106 млрд р. [171] (см. рис. 2.11).

Прогноз, осуществленный аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА», предполагает смену вектора развития страхования жизни в направлении от кредитного страхования жизни к накопительному при условии реализации мер, обозначенных в Стратегии.

По базовому прогнозу (в условиях сохранения текущей институциональной среды рынка страхования жизни), в 2015 г. темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлятся и составят 10–15%, объем рынка будет находиться в диапазоне 115–120 млрд р.



Рис. 2.10. Структура абсолютного прироста взносов по страхованию жизни
*Рисунок составлен по данным [171].

По оптимистичному прогнозу, в условиях реализации части мер по развитию рынка страхования жизни, прописанных в Стратегии, таких как выравнивание налогообложения с НПФ по корпоративным пенсиям, введение налоговых льгот и продуктов «unit-linked», в 2015 г. темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 20–25%, объем рынка будет находиться в диапазоне 125–130 млрд р. Полноценный эффект от реализации мер по развитию страхования жизни наступит не раньше 2016 г., поскольку рынку потребуется время для перехода на новые условия работы [171] (рис. 2.11).

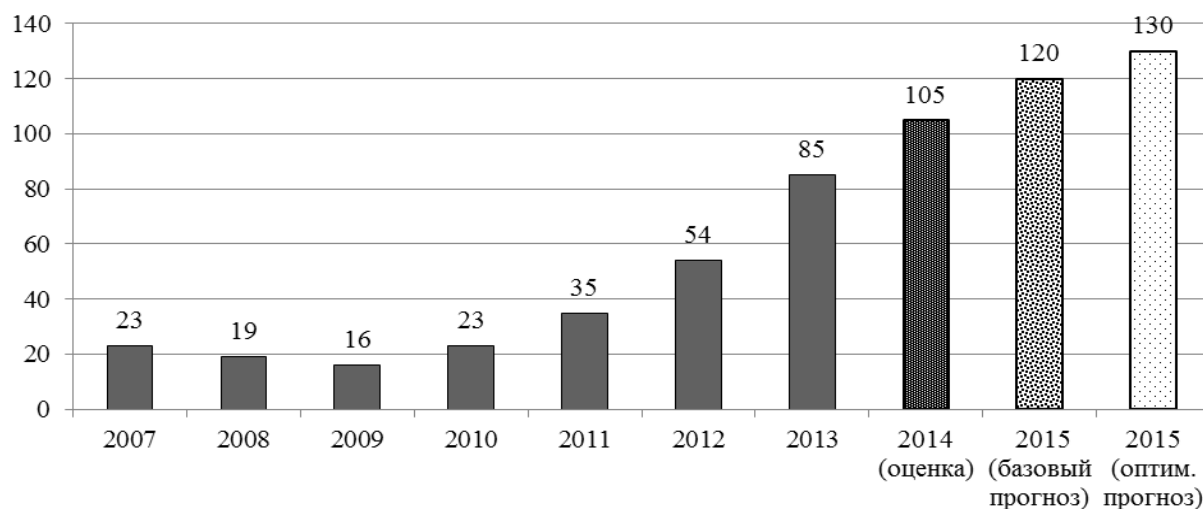


Рис. 2.11. Динамика годовых взносов по страхованию жизни (прогноз)*
*Рисунок составлен по данным [171].

В целом, следует отметить, что в ближайшей перспективе банковский канал продаж останется основным источником поступления страховых премий по страхованию жизни. Тем не менее, при сохранении высокой доли взносов, получаемых через банковский канал продаж, развитие накопительного страхования жизни даст стимул для развития страховщиками агентского продаж, в том числе в корпоративном сегменте потребителей.

В свою очередь, в рамках диссертационной работы считаем возможным дать количественную оценку развития отечественного рынка страхования жизни на среднесрочную перспективу. В качестве методологической основы для этих целей используем показатель (фактор) – валовой внутренний продукт. На наш взгляд, данный макроэкономический показатель характеризует социально-экономическое развитие России в целом, поскольку отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления.

Для целей среднесрочного прогнозирования использовались официальные данные «Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 года», разработанные Министерством экономического развития России. Данный документ предусматривает два варианта экономического развития России:

– Вариант 1 (базовый) предполагает сохранение инерционных трендов, сложившихся в последний период, консервативную инвестиционную политику частных компаний, ограниченные расходы на развитие компаний инфраструктурного сектора при стагнации государственного спроса.

– Вариант 2 (умеренно-оптимистичный) предполагает более активную политику, направленную на снижение негативных последствий, связанных с ростом геополитической напряженности, и создание условий для более устойчивого долгосрочного роста. Сценарий характеризует развитие экономики в условиях повышения доверия частного бизнеса, применения дополнительных мер стимулирующего характера, связанных с расходами бюджета по финансированию новых инфраструктурных проектов, поддержанию кредитования

наиболее уязвимых секторов экономики, увеличению финансирования развития человеческого капитала [11].

Данные о прогнозных показателях валового внутреннего продукта в текущих ценах позволили автору выполнить прогнозные расчеты сборов страховых премий по страхованию жизни в России до 2017 г. с применением корреляционно-регрессионного инструментария (прил. 12). Результаты расчетов представлены в Таблице 2.4. и Рисунке 2.12.

Таблица 2.4

Прогноз роста ВВП и объемов страховых премий по страхованию жизни России

Показатель	2013 г. отчет	2014 г. оценка	Прогноз					
			2015 г.		2016 г.		2017 г.	
			пессим. вариант	оптимист. вариант	пессим. вариант	оптимист. вариант	пессим. вариант	оптимист. вариант
х (ВВП), млрд р.	66689	72793	77498	78777	83208	85336	90063	93595
Прогноз объемов страховых премии по страхованию жизни по фактору х, млрд р.	84,89	107,96	133,47	140,93	168,58	182,83	216,76	244,16

* Таблица составлена и рассчитана автором

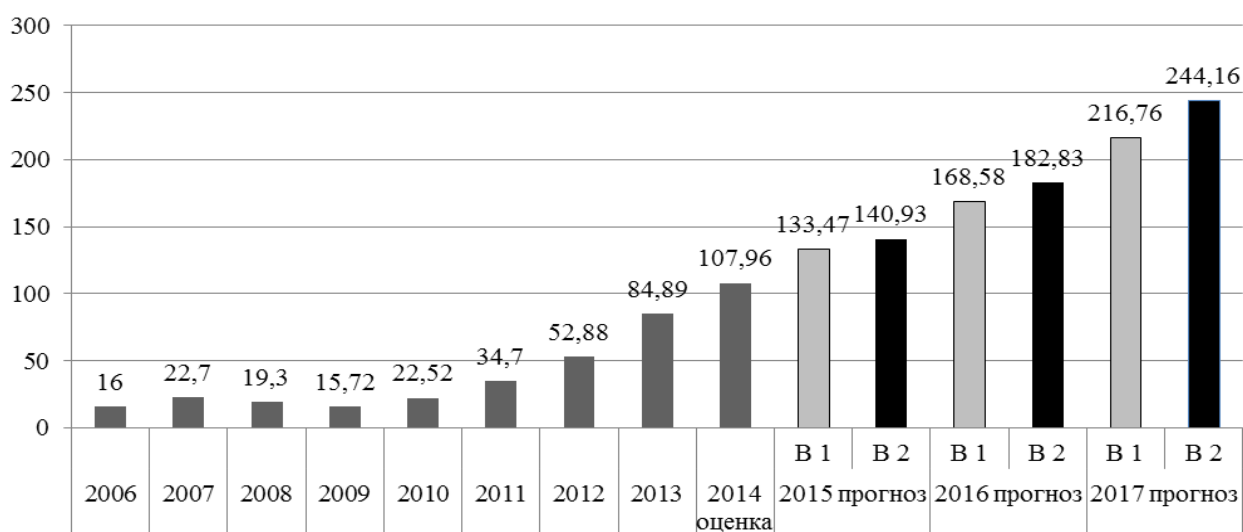


Рис. 2.12. Прогнозные данные об объемах страховых премий по страхованию жизни на основе уравнения параболической регрессии в зависимости от ВВП, млрд р.*

*Составлено автором

При этом следует отметить, что ожидаемые темпы роста страховых премий по страхованию жизни будут зависеть не только от общего социально-экономического развития России, но и от реализации запланированных мер по развитию страхования жизни, прописанных в Стратегии.

В целом, оценка состояния рынка страхования жизни в России позволила определить тенденции его развития:

- высокие темпы роста (в среднем более 150%);
- низкая убыточность страхования жизни (14,52%);
- рост показателя плотности страхования жизни (со 157,7 р. в 2010 г. до 593,64 р. к концу 2013 г.);
- значительное преобладание в структуре видов страхования жизни договоров рискованного страхования жизни (76,2%);
- высокая концентрация рынка страхования жизни (на ТОП-10 приходится 86,93% премий);
- вмененный характер страхования жизни и преобладание доли премий, поступающих из банковского канала (69,5%);
- высокий уровень затрат на обслуживание основных каналов дистрибуции (кредитные организации – 51,2%; автодилеры – 53,38%).

Также определены социально-экономические факторы, оказывающие негативное влияние на качественное развитие накопительного страхования жизни физических лиц в России:

- низкий уровень платежеспособного спроса ввиду ярко-выраженной дифференциации населения по уровню дохода (высокой доли населения с низкими доходами), высокой доли населения, которая социально обеспечена только государством, высокой стоимости продуктов накопительного страхования жизни;
- низкий уровень добровольного потребительского спроса ввиду высокой доли трат доходов населения на первоочередные нужды, недооценки потребителями финансовых продуктов накопительных свойств данного вида

страхования жизни, отсутствие налоговых стимулов для потребителей по накопительному страхованию жизни;

– отсутствие государственной поддержки рынка страхования жизни ввиду патерналистского характера социальной политики и отсутствия у государства совместных со страховщиками программ по социальному страхованию и обеспечению.

Совокупность представленных факторов обуславливает проблему низкого уровня развития накопительного страхования жизни физических лиц, а также необходимость разработки методических рекомендаций по развитию данного вида страхования жизни в России.

Наряду с отечественным опытом, исследование современного состояния страхования жизни за рубежом является неотъемлемым в рамках диссертационного исследования, поэтому будет представлено в следующем параграфе.

2.2. Исследование современного состояния страхования жизни за рубежом

Динамика развития страхования жизни на отечественном страховом рынке характеризуется комплексом взаимосвязанных факторов и тенденций: уровнем социально-экономического развития страны, отношением реальных и потенциальных страхователей к страховой индустрии, развитостью страхового законодательства, сотрудничеством страховщиков с прочими институтами финансового рынка. Также на развитие страхования влияют межгосударственные хозяйственные связи, взаимодействие отечественного с зарубежными страховыми рынками, современные мировые тенденции в страховом деле.

В этой связи, в рамках диссертационного исследования осуществим исследование современного состояния страхования жизни за рубежом. Цель – определить возможные направления развития накопительного страхования жизни физических лиц в России с использованием зарубежного опыта.

Последнее десятилетие выявило как ряд проблемных точек в развитии страхования жизни, с которыми столкнулись рынки страхования жизни развитых стран, так и определило направления развития страхования жизни на рын-

ках развивающихся стран. Во многом современные тенденции развития страхования жизни обусловлены уровнем развития экономик разных стран и влиянием на них глобальной экономической ситуации.

Так, в 2010 г. мировая экономика начала оправляться после пика мирового кризиса 2008 г., обозначилась тенденция роста мирового ВВП в абсолютном выражении, однако прирост с поправкой на инфляцию, наоборот, демонстрирует снижение (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Показатель мирового ВВП в 2009 – 2013 гг.*

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный объем ВВП, млрд дол.	58 503	63 048	69 656	70 960	71 214
Прирост, %	-	7,77	10,48	1,87	0,36
Прирост с поправкой на инфляцию ⁴ , %	-1,80	4,00	3,00	2,6	2,5

*Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным: [181, 182, 183, 184].

В период 2009-2013 гг. мировая экономика восстанавливалась устойчивыми темпами. Этому способствовали: рентабельность бизнеса, рост потребительского спроса, сужение кредитных спрэдов⁵, облегчение условий кредитования банками. В результате увеличились цены на сырьевые товары, особенно на продукты питания и энергию. Тем не менее, в результате наступления рецессии в Западной Европе, в 2012 г. замедлился экономический рост в развитых странах, это повлияло на сокращение реального роста ВВП. В 2013 г. мировой экономический прирост остался на прежнем уровне – 2,5% в результате неустойчивой экономической обстановки в развивающихся странах и замедленного роста экономик развитых стран. Так, в развитых странах рост основан на восстановлении внутреннего потребления, проведении структурных реформ: в США – ужесточение налогово-бюджетной политики, в Западной Европе – создание Банковского Союза, на который будут возложены функции по проведению реформ, надзора и единого механизма санации, в Японии – проведение беспрецедентной стимулирующей фискальной и денежной политики.

⁴ Измеряется с помощью территориальных индексов потребительских цен.

⁵ Кредитный спред – разница между доходностью рискованной облигации и доходностью эквивалентной бездефолтной облигации с нулевым купоном. Также кредитный спред характеризуют как разницу между ценами двух опционов, но в том случае, если цена проданного выше цены купленного.

Развивающиеся страны ежегодно сталкиваются с проблемами на уровне экспортных отношений с развитыми странами, с нестабильной геополитической обстановкой в ряде стран Ближнего Востока и Северной Африки, с борьбой с инфляцией. Страны-импортеры нефти испытывают слабый спрос ввиду высоких цен на сырье, страны-экспортеры нефти, наоборот, показывают рост благодаря высоким ценам на энергоносители.

Нестабильность мировой экономики влияет на неустойчивый рост мирового страхового рынка. Несмотря на абсолютное увеличение с 4 109,72 млрд дол. в 2009 г. до 4640,90 млрд дол. к концу 2013 г., в реальном выражении прирост премий является переменным в диапазоне от -0,8% до 2,4% (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Динамика развития мирового страхового рынка в 2009 – 2013 гг.*

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный объем премий, млрд дол.	4 109,72	4 335,69	4 596,69	4 612,51	4 640,90
Прирост, %	-2,59	5,50	6,02	0,34	0,62
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-0,30	2,40	-0,80	2,40	1,40
Доля премий от мирового ВВП, %	7,01	6,86	6,57	6,50	6,28
Размер премии на душу населения, дол.	600,30	625,10	660,40	655,70	651,70

*Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным: [181, 182, 183, 184].

Данная тенденция обусловлена следующими факторами: низкие процентные ставки на финансовых рынках, чрезвычайно дорогостоящие природные явления и катастрофы, а также ослабление мировой экономики, подрывающее спрос на страхование. Предпринятые стимулирующие меры по сдерживанию экономического спада обусловили умеренный рост на мировом страховом рынке в 2013 г. – 1,4%, при этом доля всех мировых страховых премий в совокупном объеме реального ВВП всех стран имеет тенденцию к снижению. Так, в 2009 г. данный показатель составлял 7,01%, к концу 2013 г. он снизился до 6,28%. Ослабление спроса на страховые продукты за последние три года отражено в тенденции снижения показателя плотности страхования в мире в аналогичный период с 660,40 дол. в 2011 г. до 651,70 дол. к концу 2013 г.

В структуре совокупного объема страховых премий наибольший удельный вес занимает страхование жизни. При этом следует отметить, что в период

2009-2013 гг. наметилась тенденция к ее сокращению. Так, с 2010 г. доля сборов по страхованию жизни с 58% снизилась до 56,2% к концу 2013 г. (табл. 2.7). Это обусловлено замедлением роста премий по страхованию жизни в развитых странах, связанных с низким уровнем доходности продуктов, и, следовательно, с ослаблением спроса на них. Также сокращается и доля страхования жизни в структуре мирового ВВП.

Таблица 2.7

Динамика структуры мирового страхового рынка в 2009-2013 гг.*

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный объем премий, млрд дол.	4 109,72	4 335,69	4 596,69	4 612,51	4 640,90
Объем премий по страхованию жизни, млрд дол.	2 359,42	2 516,39	2 627,18	2 620,86	2 608,09
прирост с поправкой на инфляцию, %	-0,60	2,90	-2,70	2,30	0,70
доля в совокупном объеме премий, %	57,60	58,00	57,20	56,82	56,20
доля от мирового ВВП, %	4,03	3,98	3,75	3,69	3,53
размер премии на душу населения, дол.	345,30	362,50	376,30	372,60	366,20
Объем премий по страхованию иному, чем страхование жизни, млрд дол.	1 742,30	1 819,31	1 969,51	1 991,65	2 032,85
прирост с поправкой на инфляцию, %	0,40	1,80	1,90	2,60	2,30
доля в совокупном объеме премий, %	42,40	42,00	42,80	43,18	43,80
доля от мирового ВВП, %	2,98	2,88	2,83	2,81	2,75
размер премии на душу населения, дол.	255,00	262,60	284,10	283,10	285,50

*Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным: [181, 182, 183, 184].

Страхование иное, чем страхование жизни имеет тенденцию более устойчивого роста как в абсолютном выражении, так и по доле в совокупном объеме премий. Рост был поддержан постепенным повышением цен на страхование на некоторых рынках и в направлениях страхового бизнеса: дорогостоящие природные катастрофы в Японии, Новой Зеландии и Австралии привели к значительному увеличению цен на рынке имущественного страхования. Цены увеличились и в других развитых странах, благодаря чему частично компенсировался эффект слабых экономических условий. В итоге возрос показатель плотности страхования иного, чем страхование жизни. Так, в 2009 г. размер премии на

душу населения составлял 255 дол., то уже к концу 2013 г. данный показатель увеличился до 285,5 дол.

Сохраняется тенденция снижения доли премий в совокупном объеме премий, аккумулируемых рынками развитых стран. Рынки развивающихся стран, наоборот, усиливают свое участие за счет ежегодного уверенного прироста премий по страхованию жизни (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Динамика развития страховых рынков развитых и развивающихся стран
в 2009-2013 гг.*

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный объем премий, млрд дол.	4 109,72	4 335,69	4 596,69	4 612,51	4 640,90
Совокупный объем премий развитых стран, млрд дол.	3 568,60	3 690,32	3 897,18	3 889,84	3 853,30
прирост с поправкой на инфляцию, %	-1,00	1,30	-1,10	1,70	0,30
доля от совокупного объема премий, %	86,83	85,11	84,78	84,33	83,03
Совокупный объем премий развивающихся стран, млрд дол.	541,14	699,51	645,36	722,68	787,70
прирост с поправкой на инфляцию, %	4,70	9,80	1,30	6,80	7,40
доля от совокупного объема премий, %	13,17	16,13	14,04	15,67	16,97

*Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным: [181, 182, 183, 184].

За последнее десятилетие темп прироста совокупного объема премий в развивающихся странах в среднем составил 9,5% в год, по сравнению с аналогичным показателем в развитых странах – 1,03% (см. рис. 2.13).

Высокий темп прироста совокупного объема премий на рынках развивающихся стран привлекает внимание мировых страховщиков в качестве потенциально-прибыльных зон в виду насыщенности рынков развитых стран.

На базе анализа динамики мирового страхового рынка можно выделить следующие тенденции его развития за период 2009-2013 гг.:

1. Неустойчивый и замедленный рост мирового страхового рынка, колебания в пределах от -0,8% до 2,4%.
2. Снижение уровня плотности страхования в мире с 660,40 дол. в 2011 г. до 651,70 дол. к концу 2013 г.

3. Снижение совокупного объема страховых премий в структуре мирового ВВП с 7,01% в 2009 г. до 6,28% к концу 2013 г.

4. Сокращение доли страхования жизни в структуре совокупного объема мировых премий с 58% в 2010 г. до 56,2% к концу 2013 г.

5. Рост доли страхования иного, чем страхования жизни в структуре совокупного объема мировых премий с 42,8% в 2009 г. до 43,8% к концу 2013 г.

6. Снижение доли страховых премий, аккумулируемых рынками развитых стран с 86,83% в 2009 г. до 83,03% к концу 2013 г.

7. Рост доли страховых премий, аккумулируемых рынками развивающихся стран с 13,17% с 2009 г. до 16,97% к концу 2013 г.



Рис. 2.13. Динамика темпов роста совокупного объема премий на страховых рынках развитых и развивающихся стран за 2001-2013 гг.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

Тенденции развития мирового страхового рынка в данный период обусловлены следующими факторами:

1. Замедление роста мировой экономики.
2. Низкие процентные ставки на мировом финансовом рынке. При этом особенно подвержен риску изменяющихся процентных ставок мировой рынок страхования жизни, поскольку доход от инвестиций на нем является ключевым источником прибыли.

3. Природные катастрофы оказывают влияние на рост спроса и, соответственно, цен на рынке страхования иного, чем страхования жизни, что, в свою очередь, увеличивает его долю на мировом страховом рынке.

Далее проанализируем уровень развития страхования жизни в развитых странах, выявим тенденции и проанализируем факторы, оказывающие влияние на развитие данного страхования в 2009-2013 гг.

Самым крупным рынком страхования жизни является рынок страхования жизни Западной Европы, вторым по величине – рынок страхования жизни Японии и Новых индустриальных стран Азии (далее – НИС Азии), третьим – рынок страхования жизни Северной Америки, четвертым – рынок страхования жизни Океании (рис. 2.14).

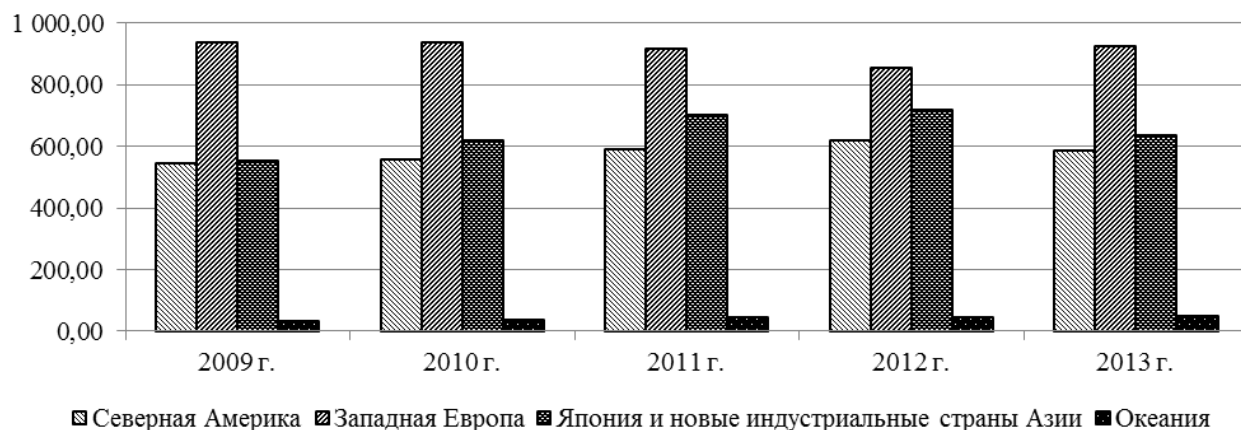


Рис. 2.14. Динамика объема премий по страхованию жизни на рынках развитых стран в 2009-2013 гг., млрд дол.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

До 2012 г. отрицательная динамика роста страховых премий по страхованию жизни в Западной Европе обусловлена не только рецессией на периферийных ее рынках, но и снижением уровня потребительского спроса по страхованию жизни на крупных рынках Великобритании, Германии и Франции. Рынок страхования жизни Западной Европы оказался очень чувствителен к колебаниям процентных ставок, пострадала рентабельность бизнеса страховщиков. Но уже к концу 2013 г. объем премий по страхованию жизни вырос на 4% и составил 927,10 млрд дол. (прил. 13). Рост обусловлен улучшением доходности инвестиций и состояния финансовых рынков. Таким образом, рост продемонстри-

ровали рынки следующих стран: Португалия, Италия, Швеция, Франция, Великобритания. При этом на рынках Греции, Бельгии, Испании, Австрии, Норвегии, наоборот произошел спад, связанный, в основном, с безработицей и продолжающейся рецессией в данных странах.

По прогнозу Swiss Re [184], в ближайшей перспективе слабый экономический рост, высокий уровень безработицы, низкие процентные ставки и нормативные изменения в Западной Европе повлияют на снижение спроса по страхованию жизни. При этом отмечается, что спрос будет поддержан в накопительном страховании жизни, поскольку обязанность пенсионного финансирования все больше смещается в сторону физических лиц по причине быстрых темпов старения населения.

Страхование жизни в развитых странах Азии до 2012 г. имело устойчивую тенденцию к росту (см. рис. 2.14). Японский рынок является основным в данном регионе и демонстрирует высокие темпы роста накопительного страхования жизни, в том числе пенсионного страхования в период 2009-2013 гг. В период мирового кризиса 2007-2009 гг. японские страховщики сохранили свои инвестиционные портфели консервативными, сдержав вложения в акции и сохранив высокую долю государственных ценных бумаг. В 2013 г. рынок развитых стран Азии не показал роста (-0,1%) (прил. 13). Это было связано с резким падением продаж страхования жизни в Южной Корее, ввиду отмены налоговой льготы на страхование с единовременной уплатой взноса, а также с сокращением процентной ставки по накопительному страхованию жизни в Японии. В целом, доходность продуктов в развитых странах Азии является устойчивой, что оказывает положительное влияние на динамику его развития. Следует отметить, что данный рынок имеет самый высокий уровень плотности страхования жизни по сравнению с остальными (см. рис. 2.15).

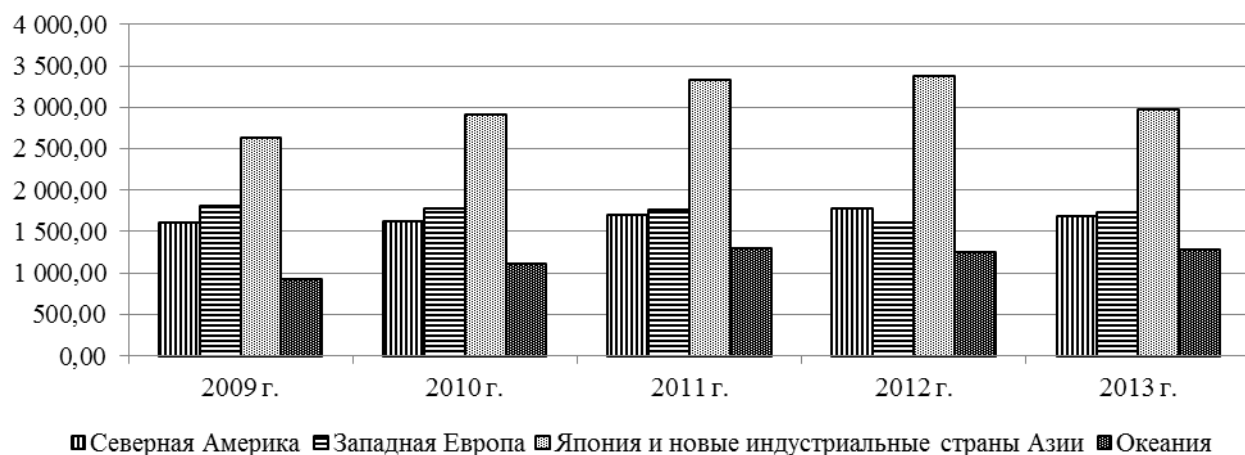


Рис. 2.15. Динамика показателя плотности страхования жизни в развитых странах в 2009-2013 гг., дол.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

На рынках страхования жизни стран Северной Америки с улучшением экономической ситуации до 2012 г. восстановился спрос на продукты с гарантированной доходностью и с переменным аннуитетом для корпоративного сегмента потребителей. Накопительное страхование жизни физических лиц продолжало расти умеренными темпами по причине низких процентных ставок, нестабильности рынков капитала и слабого роста рентабельности всех ослабленных в период финансового кризиса американских страховщиков по страхованию жизни. Это привело их к реструктуризации и сокращению неэффективных направлений бизнеса. В 2013 г. объем премий по страхованию жизни в Северной Америке снизился на 6,9% (прил. 13). Спад обусловлен ростом цен и более высоких резервных требований на продукты «универсальная жизнь» в США, а также сокращением пролонгации по корпоративному страхованию жизни, которые имели место в 2012 г. Тем не менее, рынок страхования жизни Северной Америки хорошо капитализирован, поэтому имеет запас прочности для решения текущих проблемных вопросов.

Рынок страхования жизни стран Океании в 2013 г. продемонстрировал достаточно высокий рост – 9%, по сравнению с падением в 2012 г. на 5% (прил. 13). Благоприятный поворот связан, в основном, с восстановлением накопительного страхования жизни, в том числе продуктов инвестиционного страхования жизни в Австралии.

Показатель плотности страхования жизни в странах с передовой экономикой, безусловно, является высоким. Но, не смотря на снижение данных показателей на некоторых передовых рынках, они свидетельствуют о высоком уровне развития страхования жизни в индустриальных странах (см. рис. 2.15).

На базе исследования состояния страхования жизни в развитых странах определены следующие тенденции:

1. Неустойчивый и замедленный рост страхования жизни в пределах от -2,3% до 1,8%.
2. Снижение доли премий в совокупном объеме премий по страхованию жизни с 87,8% в 2009 г. до 84,2% в 2013 г.
3. Снижение показателя плотности с 2 168,10 дол. в 2010 г. до 2 073,80 дол. к концу 2013 г.

Также определены факторы негативного влияния на развитие страхования жизни в развитых странах в период 2009-2013 гг.: замедление роста экономик развитых стран, снижение потребительского спроса по причине низкой доходности по инвестиционной деятельности страховщиков.

Далее проанализируем современное состояние страхования жизни в развивающихся странах, выявим тенденции и проанализируем факторы, оказывающие влияние на развитие данного страхования в период 2009-2013 гг.

В последнее десятилетие страхование жизни в развивающихся странах демонстрирует динамичное развитие благодаря улучшению экономических условий, борьбе с инфляцией в данных странах и участию государств, политика которых направлена на повышение внутреннего потребления, что, с вою очередь, содействует повышению потребительского спроса по страхованию, в том числе по страхованию жизни. Также успеху развития рынков страхования жизни способствуют проводимые в развивающихся странах процессы либерализации. В настоящее время их рынки движутся в направлении интервенции, приватизации и дерегулирования. Ежегодный темп прироста премий по страхованию жизни в развивающихся странах составляет около 6-8%, когда в развитых странах аналогичный показатель варьируется от 2 до 4% при положительной

динамике. Поэтому мировая доля премий по страхованию жизни в период 2009-2013 г. имеет тенденцию к увеличению с 12,2% в 2009 г. до 15,64% в 2013 г. (прил. 14), что подчеркивает огромный потенциал рынков страхования жизни развивающихся стран.

При этом следует отметить низкую рентабельность деятельности по страхованию жизни в развивающихся странах. Низкий уровень развития страхования жизни оказывает влияние на высокие начальные затраты страховщиков и длительный период достижения уровня безубыточности. При этом в данных странах, как правило, местные страховщики по страхованию жизни в целом превосходят своих зарубежных конкурентов. Их успех связан с более широкой филиальной разветвленностью, знанием местного рынка, потребностей, снижением затрат в результате экономии от масштаба. На рынке иного страхования, чем страхование жизни, наоборот, иностранные страховщики добились более высоких средних прибылей благодаря рациональному андеррайтингу.

За период 2009-2013 гг. высокая производительность страхования жизни была обеспечена за счет развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Третьим по величине является рынок страхования жизни стран Африки, четвертым – рынок страхования жизни стран Центральной и Восточной Европы (далее по тексту – ЦВЕ), самым небольшим по объему является рынок страхования жизни стран Ближнего Востока и Центральной Азии (см. рис. 2.16).

Объем страховых премий по страхованию жизни в странах Южной и Восточной Азии в 2013 г. вырос на 4,1% после падения и сдержанного роста в предыдущие два года (-10,4% в 2011 и -0,4% в 2012 г.) (прил. 14). Данная ситуация была обусловлена введением в 2011 г. более жестких правил, регулирующих банкострахование в Китае и продажу инвестиционного страхования жизни «unit-linked» в Индии. Но постепенно рынки страхования жизни данных стран приспособились к введенным требованиям и стали восстанавливаться. Высокие темпы роста страхования жизни демонстрировали следующие страны: Филиппины (+38%), Индонезия (+12%) и Таиланд (+13%) [184].

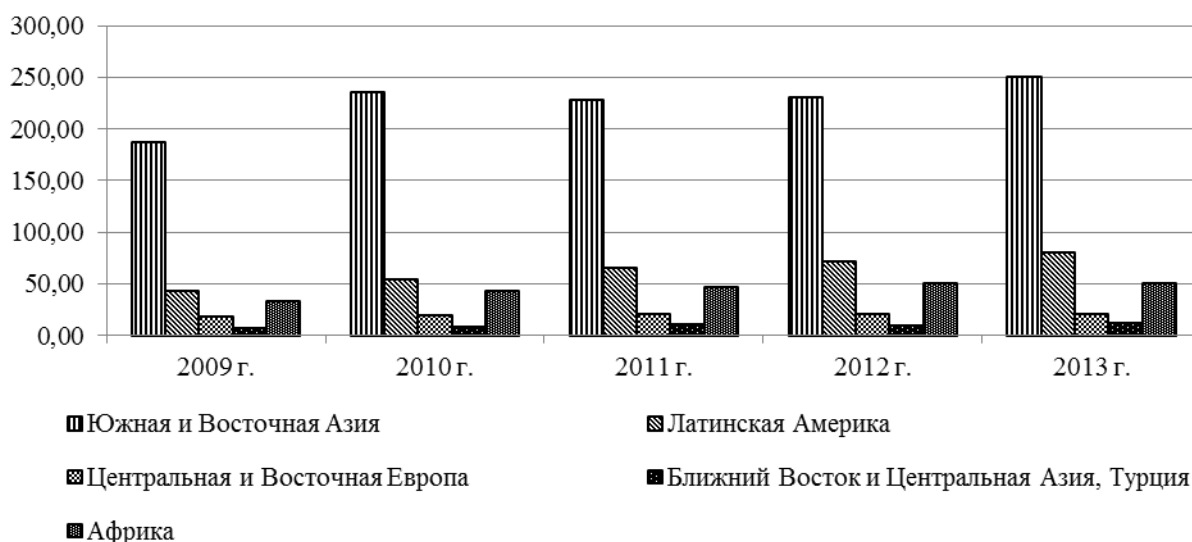


Рис. 2.16. Динамика объема премий по страхованию жизни на рынках развивающихся стран в 2009-2013 гг., млрд дол.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

Незначительно замедлился рост объема премий по страхованию жизни в странах Латинской Америки в 2013 г. – 12,2% по сравнению с 2012 г. – 16,8% (рис. 2.16, прил. 14). Это обусловлено, в первую очередь, замедлением роста экономик следующих стран: Бразилии, Чили, Мексики, Аргентины, которые вместе составляют 90% рынка страхования жизни Латинской Америки. В Колумбии, Панаме и Перу, наоборот, подъем экономик данных стран повлиял на рост объема премий по страхованию жизни.

По прогнозу Swiss Re [184] в ближайшей перспективе ужесточение условий кредитования, замедление темпов экономического роста, рост безработицы и инфляции в некоторых странах Латинской Америки могут оказать негативное влияние на спрос по накопительному страхованию жизни. Но в долгосрочной перспективе систематическая работа рынков страхования жизни Латинской Америки по популяризации страхования жизни, улучшению доступа каналов дистрибуции и рост покупательной способности будут поддерживать спрос на страхование жизни. Показатель плотности страхования жизни в странах Латинской Америки является самым высоким среди других регионов развивающихся стран – 131,3 дол., что свидетельствует о растущем потенциале страхования жизни в Латинской Америке (рис. 2.17).

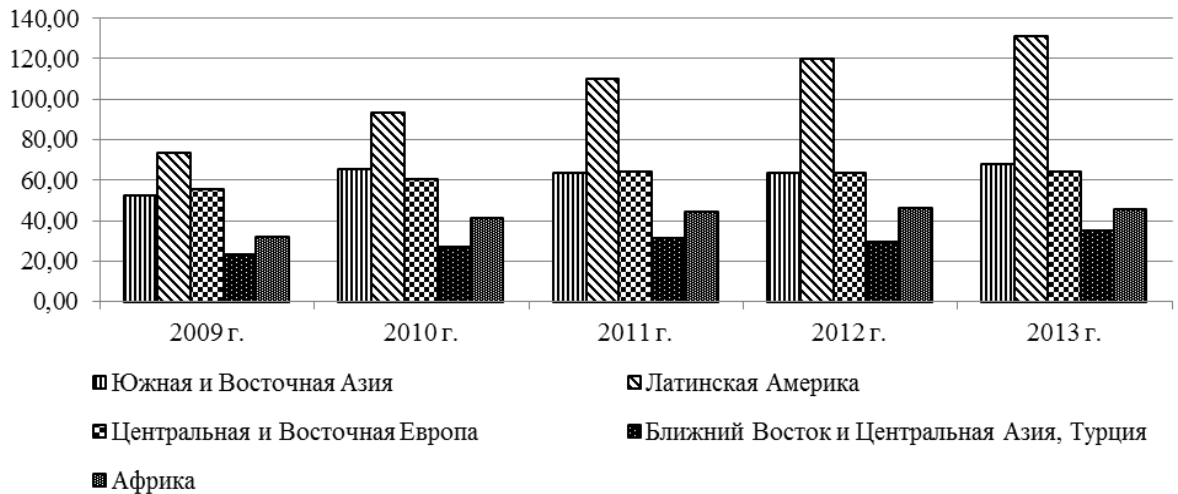


Рис. 2.17. Динамика показателя плотности страхования жизни на рынках развивающихся стран в 2009-2013 гг., дол.*

*Рисунок составлен автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

Объем страховых премий по страхованию жизни в странах Центральной и Восточной Европы снизился на 3,2% в 2013 г. по сравнению с ростом в 2012 г. – 5,1% (прил. 14). В 2012 г. положительная динамика страхования жизни была обеспечена за счет кредитного страхования жизни в России – (46%), и увеличения спроса на продукты накопительного страхования жизни в Польше – (11%) [184]. В 2013 г. в результате устранения «лазейки» в налоговом законодательстве Польши, связанной с реализацией накопительного страхования жизни через банковский канал, польский рынок страхования жизни показал падение на 27%. Только в России продолжился бум (47%), связанный с банковским кредитованием. Тем не менее, уровень плотности страхования жизни в странах ЦВЕ остается по-прежнему очень низким – 64,5 дол., что в 2 раза меньше аналогичного показателя в Латинской Америке (рис. 2.17).

Страхование жизни в странах Ближнего Востока, Центральной Азии и Турции в период 2009-2013 гг. ежегодно демонстрируют уверенный рост – 7,5% (прил. 14). Это обусловлено экономическим ростом в данных странах, повышением доли трудоспособного населения, благосостояния населения и страховой культуры. Также в 2012 г. в Саудовской Аравии ввели ипотечное законодательство, это привело к положительной динамике по страхованию жизни. В Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) развитие страхования жизни было

связано с увеличением спроса со стороны экспатов и расширяющегося среднего класса. Также важно отметить, что страховщики стран Ближнего Востока, Центральной Азии и Турции используют в страховании жизни бизнес-модель Такафул⁶. Не смотря на уверенный рост рынков страхования жизни в данных странах, уровень плотности остается, по прежнему, самым низким в мире – 35,2 дол. на душу населения (см. рис. 2.17).

Африка в настоящее время находится под вниманием многих крупнейших страховщиков мира, так как представляет собой огромный потенциал для развития страхования жизни. Темпы прироста премий по страхованию жизни в 2012-2013 гг. составили 13,85% и 12,8% соответственно (прил. 14). Рынки страхования жизни стран Южной Африки являются доминирующими, на которые приходится около 90% совокупного объема премий по страхованию жизни в Африке. Хорошим спросом пользуется пенсионное страхование жизни. С 2010 г. спрос на страхование жизни распространяется в большинстве африканских стран. Это связано с использованием бизнес-модели Такафул в Египте и в других африканских странах, что повлияло на рост привлекательности страхования жизни среди значительного мусульманского населения. Стимулированию спроса также содействуют высокие темпы экономического роста, увеличение располагаемых доходов и благоприятная демографическая ситуация в странах Африки. Кроме того, население все больше стало осознавать полезность страхования благодаря использованию бизнес-модели «микрострахование жизни» в сочетании с развитием каналов дистрибуции.

На основании анализа развития страхования жизни в развивающихся странах в 2009-2013 гг. можно выделить следующие его тенденции:

1. Стабильное увеличение совокупного объема премий по страхованию жизни, аккумулируемых рынками развивающихся стран с 287,94 млрд дол. в 2009 г. до 413,46 млрд дол. в 2013 г.

⁶ Такафул (с араб. — «предоставление взаимных гарантий») — это система страхования, в основе которой находится механизм распределения прибылей и убытков между участниками и оператором, соответствующий нормам шариата, опирающихся на Коран и Сунну, главные духовные книги Ислама.

2. Увеличение доли премий по страхованию жизни в совокупном объеме премий с 12,2% в 2009 г. до 15,64% в 2013 г.

3. Рост показателя плотности страхования жизни в развивающихся странах с 48,7 дол. на душу населения до 66,9 дол. в 2013 г.

А также обозначить факторы, способствующие развитию страхования жизни в большинстве развивающихся стран:

– Относительная устойчивость экономической среды, умеренная инфляция.

– Улучшение страхового надзора, введение страховых подзаконных актов, либерализация страховых рынков.

– Использование новых бизнес-моделей страхования, таких как Такафул, микрострахование.

– Развитие каналов дистрибуции для охвата более широкого круга населения (банковское страхование, нетрадиционные каналы дистрибуции).

В целях определения и обоснования направлений развития накопительного страхования жизни физических лиц в России, считаем необходимым провести более подробный анализ факторов благоприятного влияния на развитие страхования жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки и провести анализ зарубежного опыта проведения диагностики потребительского спроса по накопительному страхованию жизни для определения факторов, оказывающих влияние на формирование спроса по страхованию жизни. Данный анализ представлен в следующем параграфе.

2.3. Анализ направлений развития накопительного страхования жизни физических лиц в России

Развитие страхования жизни в России существенно отстает от наиболее крупных развивающихся стран Азии (Индия, Китай) и Латинской Америки (Бразилия). Об этом свидетельствуют данные, представленные в Таблице 2.9. Так, в рэнкинге стран по объемам премий по страхованию жизни, отечественный рынок страхования жизни занимает 40 место, в то время как Бразилия, Ин-

дия, Китай входят в ТОП-12. Следует отметить, что в данных странах страхование жизни занимает более 50% в совокупном объеме страховых премий, что свидетельствует о стремительном развитии данного вида страхования.

Таблица 2.9

Сравнительная характеристика развития страхования жизни в России, Китае, Индии и Бразилии в 2009-2013 гг.*

Страна	2009	2010	2011	2012	2013
Объем премий по страхованию жизни, млрд дол.					
Россия	0,64	0,90	1,19	1,73	2,67
Китай	109,18	143,00	134,54	141,20	152,12
Индия	57,11	63,98	60,44	53,30	52,20
Бразилия	24,76	33,25	41,05	44,80	49,40
Доля премии по СЖ в общем объеме премий, %					
Россия	1,62	2,16	2,75	6,65	9,40
Китай	66,96	66,63	60,64	57,52	54,72
Индия	87,74	86,02	83,22	80,27	79,57
Бразилия	50,75	51,74	52,43	54,43	55,55
Место в рейтинге по СЖ					
Россия	52	48	48	44	40
Китай	7	5	5	5	5
Индия	9	10	10	10	11
Бразилия	20	16	15	13	12
Размер премии на душу населения по СЖ, дол.					
Россия	4,54	6,42	8,33	8,20	18,64
Китай	81,13	105,52	98,66	102,89	110,17
Индия	47,67	52,59	49,03	42,67	41,26
Бразилия	127,83	169,99	208,48	225,58	246,26
Доля мирового рынка по СЖ, %					
Россия	0,03	0,04	0,05	0,07	0,10
Китай	4,63	5,70	5,12	5,39	5,83
Индия	2,42	2,55	2,30	2,03	2,00
Бразилия	1,05	1,33	1,56	1,71	1,89

*Таблица составлена автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

Экономические условия оказали сильное влияние на рост объема страховых премий по страхованию жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки. Так, в течение последних трех десятилетий, развивающиеся страны Азии, особенно Китай и Индия, претерпели переход от аграрной экономики к промышленной системе, с параллельным развитием сферы услуг в экономической среде. Были созданы и расширены производственные мощности,

сформирован внутренний и экспортно-ориентированный сектор услуг. Высокий уровень инвестиций в инфраструктуру данных стран и повышение объемов мировой торговли способствовали появлению новых рабочих мест, ускорению роста ВВП. Повышение уровня доходов населения привело к росту потребления и ускорило формирование активов на национальном, корпоративном и на индивидуальном уровнях, явившись благоприятной предпосылкой к активному развитию страховых рынков, в том числе рынков страхования жизни.

Латинская Америка, в свою очередь, не испытывала аналогичных экономических преобразований как Азия. Латиноамериканские страны по-прежнему являются зависимыми от экспорта сырьевых товаров. Но за последнее десятилетие повышение ликвидности, снижение рисков, улучшение доходности инвестиций обусловили приток зарубежного капитала в страны Латинской Америки, что способствовало экономическому росту. Рост потребления содействовал активному развитию кредитования. Следствием роста банковского сектора стало увеличение объема кредитного страхования жизни. Так, например, в Бразилии объем премий по данному направлению в 2010 г. превысил аналогичный показатель 2003 г. в 15 раз, в Перу в 8 раз [175, с. 10].

Усилия государств по борьбе с ростом инфляции в странах Азии и Латинской Америки способствовали оздоровлению экономической среды. При низком уровне инфляции люди имеют возможность лучше воспринимать реальную стоимость сбережений, тем самым, поддерживают спрос на продукты по накопительному страхованию жизни. В условиях высокой инфляции, наоборот, ценность накопительного страхования жизни снижается, так как риск обесценения сбережений становится высоким. По этой причине спрос на страхование жизни имел тенденцию к снижению в Венесуэле и Аргентине.

Также успеху развития страхования жизни в развивающихся странах Латинской Америки и Азии содействовали процессы открытия и либерализации их страховых рынков. В настоящее время они движутся в направлении интервенции, приватизации и дерегулирования. Так, в 1990-х г. многие страны Латинской Америки нормативно закрепили уровень тарифов по страхованию

жизни и ограничили проникновение иностранного капитала, что отрицательно повлияло на развитие рынков страхования жизни. Но впоследствии ограничения были сняты, рынки стали открытыми для иностранных инвестиций. Последний монопольный страховой рынок в Коста-Рике был ликвидирован в 2008 г. В настоящее время Мексика является самым открытым для зарубежных игроков рынком страхования жизни (рис. 2.18) с долей иностранного участия более 80%.

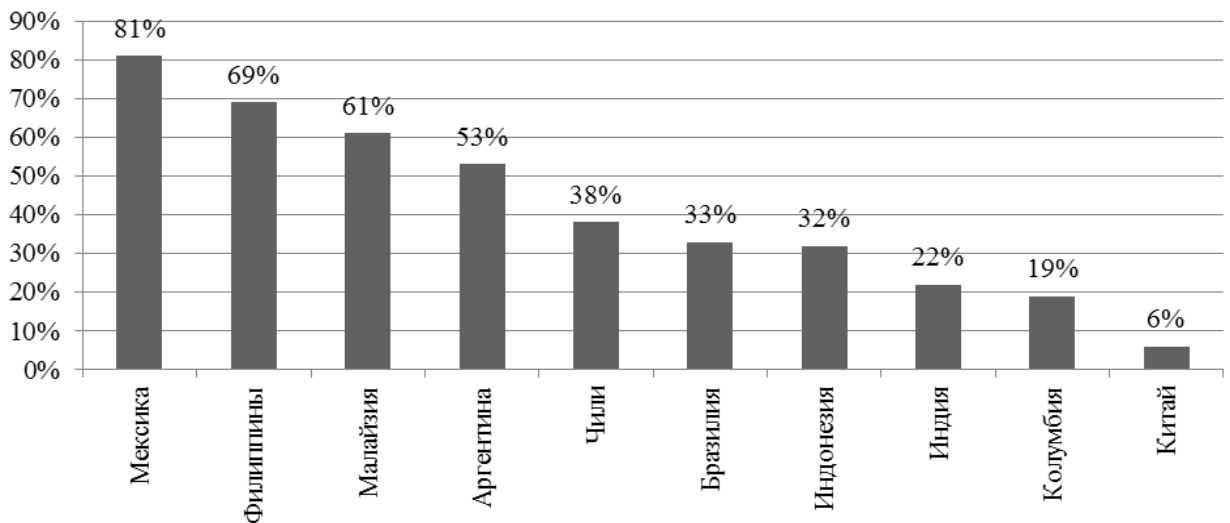


Рис. 2.18. Доля иностранных страховщиков на рынках страхования жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки*

*Источник: [175, с. 14].

Несмотря на высокий уровень проникновения иностранного капитала на рынках страхования жизни стран Латинской Америки, отечественные страховщики по-прежнему сохраняют сильные позиции в некоторых странах, подтверждая свою способность к процветанию. Так, в Бразилии, Колумбии и Перу отечественные страховщики по страхованию жизни являются лидерами в генерировании страховых премий.

В Азии процессы либерализации происходили несколько иным образом, поскольку на протяжении многих лет сложившиеся внутренние монополии запрещали вход большинству иностранных страховщиков. Так, В Индии наложили 26% ограничение на иностранный капитал. Рынок страхования жизни Китая является наиболее закрытым от участия иностранного капитала среди других стран Азии. Процесс либерализации данной страны имеет исторические корни.

Так, в 1949 г. в Китае страхование было национализировано под Народную страховую компанию Китая (PICC). В период с 1959-1980 гг. страховые операции вообще были остановлены и не осуществлялись. Первые признаки конкуренции на рынке появились с началом деятельности двух государственных страховых организаций: Xinjiang Production & Construction Corps Insurance Company (1986 г.) и Ping An Insurance Company (1989 г.). Отечественные коммерческие и иностранные страховщики получили доступ на рынок только после 1990 г. В 1992 г. ограничения были сняты в Шанхае, на рынок вошла международная страховая организация AIG. Первый закон о страховании в Китае был принят в 1995 г., регулирующие органы сформированы в 1998 г. Формирование страхового рынка и его либерализация являлись одним из условий вступления Китая в ВТО, членом которой он стал в 2001 г. Наиболее открытыми для иностранного капитала являются рынки страхования жизни Филиппин и Малайзии (см. рис. 2.18).

В свою очередь, государственная поддержка рынков страхования жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки является наиболее значимым фактором их развития. Правительства стимулируют спрос на индивидуальное страхование жизни посредством социальных реформ, предоставления пособий работающему населению или пенсионного финансирования. Например, в Чили реформирование пенсионной системы началось в 1981 г, в настоящее время она является трехуровневой. Первый уровень – государственный, обеспечивает базовые социальные пособия для пенсионеров, второй уровень – государственно-частный, сотрудники наращивают свой пенсионный капитал через передачу накоплений в управление частным страховым организациям посредством приобретения аннуитетных (рентных) продуктов по страхованию жизни. При этом существует альтернатива оставить накопления на личном счете и получать ежемесячную пенсию. Третий уровень – частный, позволяет людям накапливать сбережения в фонде добровольных взносов. Многие другие страны, такие как Аргентина и Колумбия, последовали чилийской модели, а также ввели программы добровольного пенсионного страхования. В настоящее

время в Чили, Перу, Колумбии, добровольное пенсионное страхование формирует значительную долю от совокупного объема страховых премий по страхованию жизни (табл. 2.10).

При этом в Аргентине приватизация пенсионных фондов страховщиками потерпела неудачу. В Венесуэле подобные схемы не используют вовсе. В Мексике добровольное пенсионное страхование развито меньше, так как риски смерти и инвалидности частные пенсионные фонды передают в ответственность государственным учреждениям, а не страховщикам. Таким образом, государственная система социального страхования и обеспечения играет значительную роль в развитии потребительского спроса в страховании жизни.

Таблица 2.10

Участие страховщиков в пенсионных системах в некоторых странах Латинской Америки*

Страна	Начало пенсионной реформы	Доля добровольного пенсионного страхования в совокупном объеме премий по страхованию жизни в 2010 г.
Чили	1981 г.	53%
Перу	1993 г.	63%
Колумбия	1994 г.	46%
Мексика	1997 г.	14%

*Источник: [175, с. 16].

Активное развитие страхования жизни в развивающихся странах обусловлено не только макроэкономической обстановкой, но и использованием инновационных подходов к потребителю: бизнес-модели Такафул, микрострахование, банкострахование.

– Такафул – форма страхования, которая соответствует законам шариата. В Малайзии и Индонезии, где исламское население является доминирующим, Такафул стала значимой бизнес-моделью страхования. Общая сумма взносов в 2010 г. оценивается в 1 млрд дол. [175, с. 17]. В Юго-Восточной Азии рост Такафул в основном был обусловлен семейными и личными программами страхования. Тем не менее, данный рынок еще не охвачен, проникновение Такафул в Малайзии составляет всего 10% по сравнению с проникновением в 40% традиционных продуктов по страхованию жизни.

– Микрострахование является бизнес-моделью страхования, предназначенной для малообеспеченных слоев населения.

Согласно зарубежной экономической литературе, микрострахование – это финансовый механизм страховой защиты малообеспеченных людей в отношении конкретных опасностей в обмен на регулярные платежи пропорционально вероятности и стоимости риска [173, с. 6]. Другими словами, это применение страховых механизмов на «микро» (меньшем, чем на национальном) уровне общества, для отдельных категорий населения. Ярким примером применения микрострахования является Индия, которая для своего страхового рынка сформулировала правила и принципы микрострахования и создала условия лицензирования, а также стимулы для страховщиков, предоставляющих продукты микрострахования населению с низким уровнем дохода. Индийский страховой рынок с тех пор получил быстрое развитие, в том числе за счет крупномасштабного микрострахования в области здравоохранения, запущенное по инициативе государства и центрального правительства. Также инициативы по использованию данной бизнес-модели появились в Бангладеше, Китае, Филиппинах. Высокие темпы роста микрострахование продемонстрировало в Латинской Америке, особенно в Бразилии, Мексике, Перу, Колумбии. Страховщики данных стран предлагают защиту по страхованию жизни, помогая мобилизовать сбережения населению с низкими уровнями дохода. Есть примеры пенсионных продуктов с гарантированной доходностью, которые предназначены для малообеспеченных граждан. Альтернативные каналы продвижения микростраховых продуктов по страхованию жизни включают партнерство с предприятиями розничной торговли, социальные службы, почтовые отделения, религиозные учреждения.

– Банкострахование также обусловило рост спроса на страхование жизни на развивающихся рынках через законодательное разрешение банкам участвовать в распространении соответствующих продуктов. Так, страхование жизни благодаря нормативным реформам получило развитие в Китае, Индии и Малайзии (см. рис. 2.19). В Китае новые правила повлияли на увеличение премий по

страхованию жизни с 730 млн дол. в 2002 г. до 68 млрд дол. в 2010 г., что составило более 60% от общего объема премий по страхованию жизни [181]. В Индии банкострахование является относительно новым направлением, стало использоваться страховщиками как дополнительный инструмент проникновения в отдаленные сельские территории. В Бразилии в банках активно продают продукты накопительного страхования жизни физических лиц, в том числе пенсионное страхование.

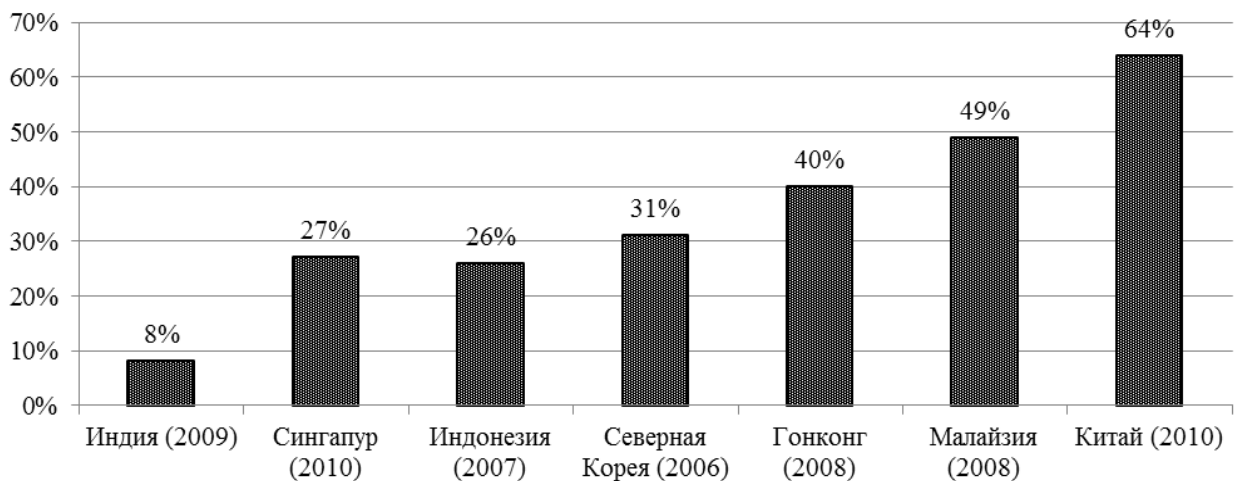


Рис. 2.19. Доля банкострахования в общем объеме премий по новым договорам страхования жизни*

*Источник: [175, с. 19]/

Но, не смотря на результативность банкострахования, оно несет немало проблем, которые заставляют страховщиков переориентироваться на традиционные каналы и создавать альтернативные направления дистрибуции. Так, в Китае в 2011 г. ужесточили правила продаж банкострахования, а именно, ввели запрет на продажу страхования жизни представителями страховщиков в отделениях банков. В итоге к концу года сборы по страхованию жизни резко упали (-14,8%) [182]. Причинами таких мер явились высокие комиссионные вознаграждения банку, снижение показателей устойчивости страховщиков, неспособность агентов продавать сложные продукты накопительного страхования жизни.

Кроме этого, банкострахование находится в сильной зависимости от мировой финансовой конъюнктуры и экономических условий, поэтому может вы-

звать риск сильного падения, как это произошло в 2008 г. В Индии и Китае страховщики уже приспособились к новым правилам, объединив свои каналы распределения и осуществив реструктуризацию продуктов. В отличие от Китая и Индии, банкострахование в качестве канала сбыта продуктов страхования жизни ожидает дальнейшее расширение и проникновение в странах Латинской Америки.

По нашему мнению, способствовать решению проблем, связанных с низким уровнем платежеспособного и потребительского спроса в России, может использование на отечественном страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни. С учетом уровня социально-экономического развития России она может стать эффективным инструментом в предоставлении доступа к страхованию жизни различным категориям населения. Также микрострахование жизни посредством совместной разработки правительством и страховщиками через государственно-частное партнерство программ и принятие проектов в системе социального страхования позволит найти путь снижения нагрузки на бюджет, для страховщиков – новые ниши бизнеса, для населения – обеспечить социальную и финансовую защищенность.

В результате вступления России в ВТО, по нашему мнению, необходимость развития микрострахования жизни приобретает особую актуальность, поскольку крупные зарубежные страховщики, ожидающие приход в Россию, имеют мощный потенциал, масштабную финансовую базу и огромный опыт работы на страховых рынках развитых и развивающихся стран. Они способны предложить инновационные подходы и оптимальные решения по защите имущественных интересов, связанных с жизнью и здоровьем различным сегментам населения, поэтому, в первую очередь, будут нацелены на неохваченные отечественными страховщиками ниши бизнеса. К таковым можно отнести малообеспеченные слои населения России, а также население со средним уровнем дохода, которые в настоящее время не обладают платежеспособным спросом. Следовательно, отечественные страховщики могут не выдержать конкуренции перед такими игроками, если уже сейчас не начнут работу на неохваченных сег-

ментах рынка с целью повышения финансовой грамотности и страховой культуры, а также построению долгосрочных отношений с потенциальными и реальными страхователями, выявлению их потребностей и предпочтений.

Для определения причин низкого уровня спроса по страхованию жизни за рубежом осуществляют диагностику потребительского спроса. Традиционно считается, что страхование жизни чаще продается, нежели чем покупается. На базе результатов исследований было определено, что в настоящее время потребители желают самостоятельно принимать решение о покупке продуктов по страхованию жизни, негативно относясь к тому, что бы они были им «проданы». Таким образом, важным условием становится со стороны потенциальных потребителей самостоятельный анализ и выбор вариантов страхования, основанный на объективной информации и опыте тех, кто уже приобрел страхование жизни [176].

Так, в Великобритании и Латинской Америке высокая стоимость и отсутствие желания являются основными причинами для отказа заключать договор страхования жизни. Промедление в принятии решения о страховании, ограниченные знания о страховании жизни, сложность продуктов и отсутствие доверия к страховщикам также выступают в качестве аргументов для отказа от страхования (рис. 2.20).

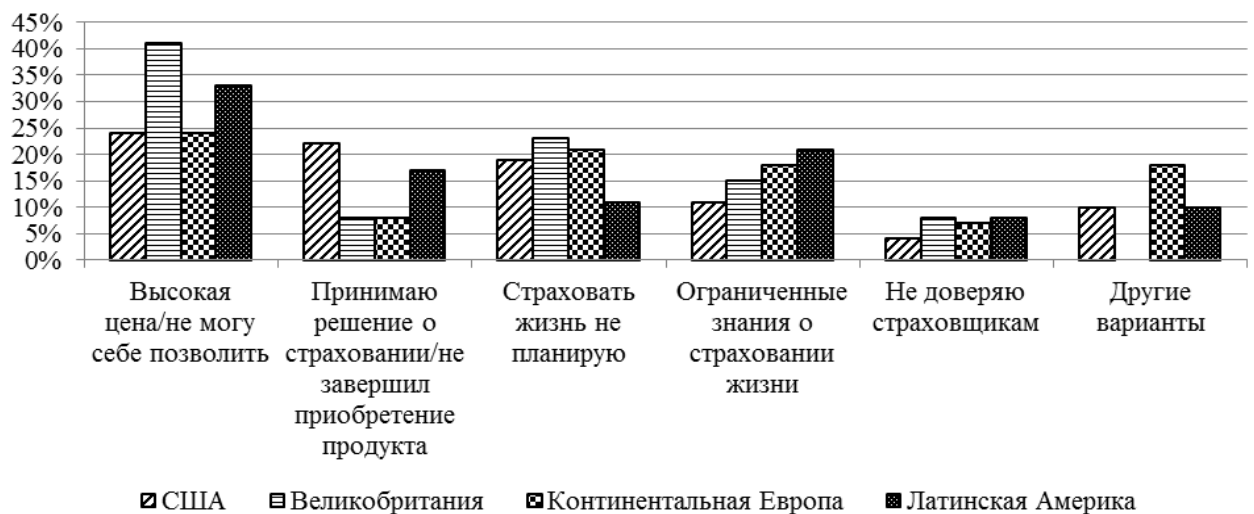


Рис. 2.20. Результаты исследований основных причин отказа от страхования жизни в странах Америки и Европы*

*Источник: [176, с. 7].

В Азиатско-Тихоокеанском регионе отсутствие свободных денежных средств и высокая стоимость являются основными причинами для отказа (см. рис. 2.21). На развивающихся рынках данного региона респондентами также отмечались такие факторы, как низкая доходность продуктов, репутация страховщика и его финансовая устойчивость.

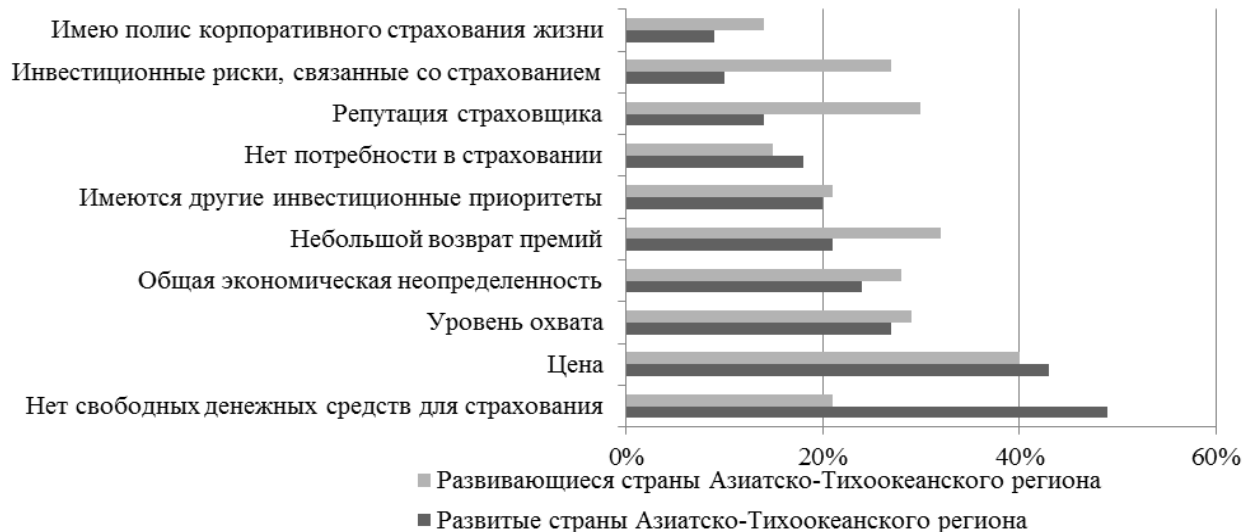


Рис. 2.21. Результаты исследований основных причин отказа от страхования жизни в странах Азиатско-Тихоокеанского региона*

*Источник: [176, с. 8]

Зарубежные исследования показали, что респонденты слабо осведомлены о страховании жизни. Так, в США 23% реальных страхователей не знают, какой продукт имеют по страхованию жизни и только менее половины потребителей во всем мире убеждены, что обладают всей необходимой и достаточной информацией для принятия решения в финансовых вопросах [176].

На базе этого, можно сделать вывод о том, что на потребительский спрос по страхованию жизни оказывают влияние соотношение цены и качества, характер процесса приобретения продуктов по страхованию жизни. Более того, потребители не владеют специализированной страховой терминологией, не понимают отдельных опций продукта и процесса андеррайтинга. Следствием этого является слабое восприятие ими значения и необходимости страхования жизни, и поэтому они стараются отложить принятие решения о страховании жизни на более долгий срок.

В свою очередь, для принятия взвешенного решения потребитель в процессе приобретения продукта по страхованию жизни обращается к различным источникам получения дополнительной информации. Во-первых, информация должна быть четкой, конкретной и удобной для использования. Традиционным подходом в данном случае является получение необходимых знаний от финансового консультанта (страховых посредников). Но в цепочке «принципал-агент» может возникнуть ситуация асимметрии информации, так как потребитель понимает, что продавец не только заинтересован в удовлетворении его потребностей, но и еще имеет личные финансовые мотивы (комиссионное вознаграждение от страховщика). Во-вторых, стремительное развитие информационных технологий сделало информацию дешевле и доступнее для потребителей, они сравнивают цены, качество и содержание продукта при помощи интернета. Активно использует данный инструмент сфера потребительских товаров, авиакомпании, рестораны и туристические операторы, страховщики же с осторожностью относятся к размещению информации в интернете.

Международное исследование показало, что люди из европейских стран и Японии предпочитают в качестве источника информации использовать интернет, респонденты из Азиатско-Тихоокеанского региона, Северной и Южной Америки – советы друзей и семьи, а также услуги страховых посредников. Таким образом, Западная Европа и англосаксонские страны предпочитают использовать формальные источники информации (высокий уровень компетенции в финансовых вопросах): профессиональные консультации страховых агентов, брокеров, банков, страховщиков. В азиатских, центрально-европейских и восточно-европейских странах, наоборот, используют неофициальные источники информации (низкий уровень компетенции в финансовых вопросах): советы партнеров, семьи, друзей, коллег по работе (см. рис. 2.22).

Стоит отметить, что во всем мире интернет набирает все большую популярность в качестве источника информации по финансовым вопросам. При этом более активно его использует молодое поколение, возрастная категория лиц предпочитает доверять знаниям, полученным из формальных источников.

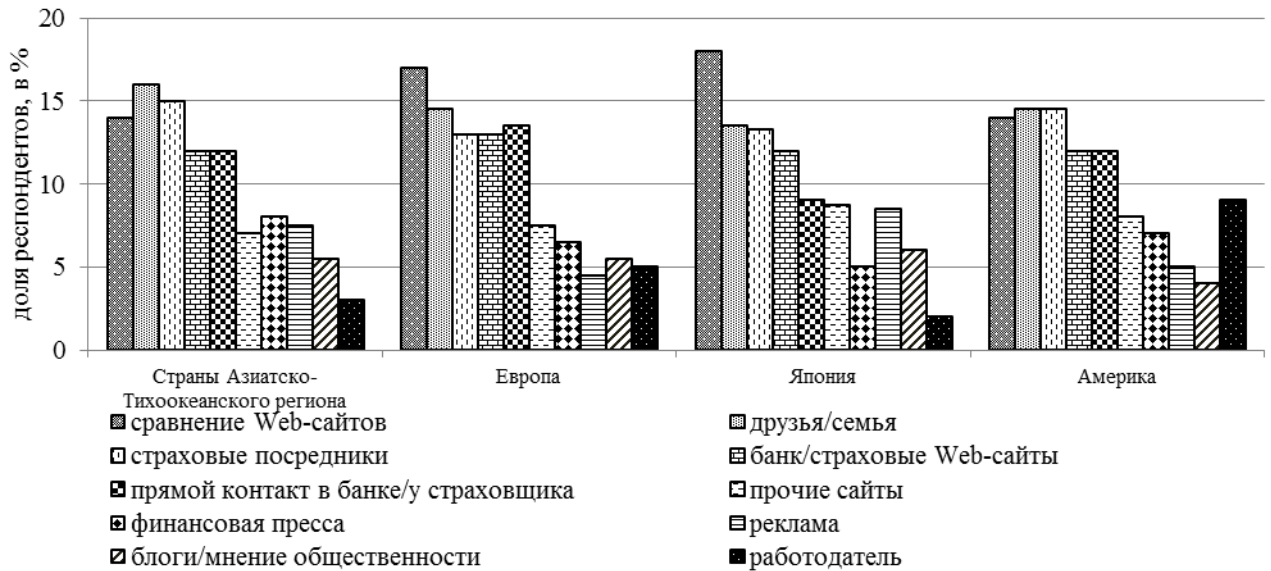


Рис. 2.22. Структура источников информации по страхованию жизни*

*Источник: [176, с. 19].

Исследования, проведенные в США, указывают на существенные недостатки в деятельности страховщиков: респонденты считают, что страховщики часто используют запутанный язык, ищут причины, чтобы отказать в выплате, предлагают сложные для понимания продукты и не предлагают продукты, которые наиболее полно отвечали бы потребностям потребителя (рис. 2.23).

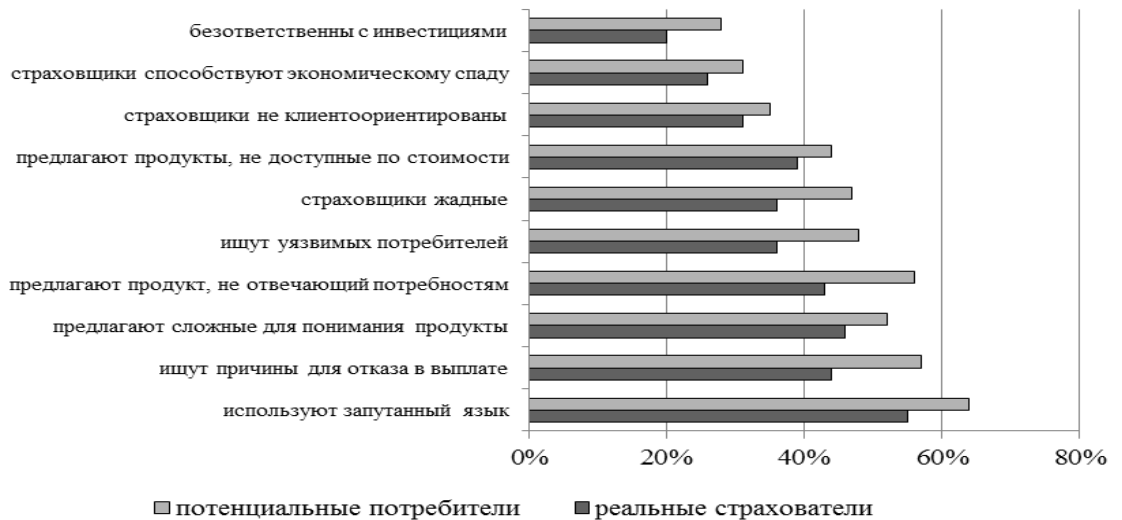


Рис. 2.23. Мнения потребителей о страховщиках по страхованию жизни в США*

*Источник: [176, с. 23].

В Нидерландах исследование привело к аналогичным результатам [176]. Отсутствие мелкого шрифта в полисе, понимание основных полисных условий,

ясность языка являются основными предпочтениями потребителей при покупке продукта по страхованию жизни. В равной степени также важны качественный сервис, стоимость полиса, понимание исключений и ограничений по программе страхования, доступная или подробная информация при покупке (рис. 2.24).

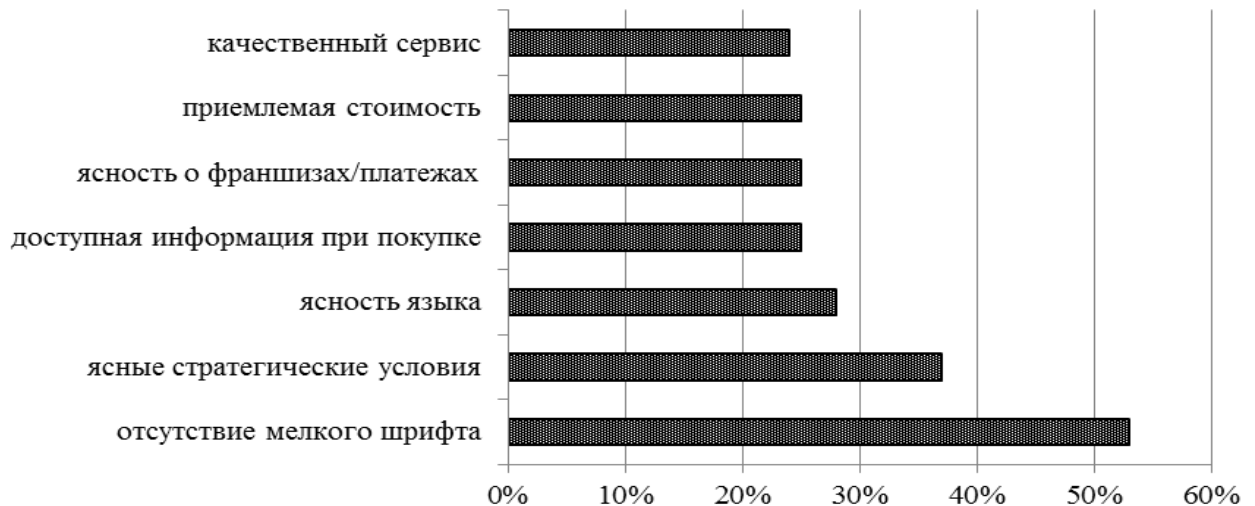


Рис. 2.24. Предпочтения потребителей по страхованию жизни в Нидерландах*

*Источник: [176, с. 24]

В целом, можно отметить, что стоимость страхового полиса является важным фактором при принятии решения о страховании. При этом потребители отмечали, что склонны приобретать продукт по такой цене, которую они готовы платить. В свою очередь, на готовность платить влияют следующие условия:

1. Толерантность к риску: чем выше располагаемый доход, тем большее количество рисков может быть покрыто.
2. Частота риска: чем выше вероятность наступления негативного события, тем выше готовность платить.
3. Выраженность рискового события: чем выше надвигающиеся потери, тем выше склонность к страхованию.
4. Непринятие риска: люди, избегающие риск готовы платить за приобретение полиса (при этом они готовы не только приобретать страховой продукт, но и адаптировать свой образ жизни, чтобы избегать рискованных ситуаций).

Часто в процессе принятия решений поведение потребителей не соответствует целям максимизации ожидаемой полезности. Согласно положениям тра-

диционной экономики все лица сопоставляются с рациональными агентами, которые для максимизации долгосрочного благополучия используют максимальный объем возможной информации для оценки различных решений и выбора наиболее выгодного варианта. Но на практике чаще люди готовы пожертвовать неопределенными будущими выгодами ради известного, но менее выгодного результата в настоящем. Таким образом, эмоции и восприятие играют важную роль в процессе принятия решений, что определяет недостаток традиционной экономики. В настоящее время набирает актуальность новое направление в экономической науке – поведенческая экономика. Она позволяет с применением теории перспективы и теории восприятия (когнитивных предубеждений) объяснить влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений потенциальными потребителями, а также последствия этого влияния на рыночные механизмы, тем самым оказывая помощь в понимании потребительских предпочтений.

Теория перспективы позволяет описать процесс оценки человеком рисков и принятия решений в условиях неопределенности. Данная теория утверждает, что люди принимают решения, основываясь на анализе выгод и убытков, но чаще предпочитают отклоняться в статус-кво. В реальности люди действуют недальновидно, в рамках отклонений от текущей полезности, вместо того, чтобы максимизировать долгосрочные результаты, как предполагает традиционная экономика. Например, при выборе между 80% шансом выигрыша из 100 (в любой валюте) в настоящее время и 50%-м шансом на победу из 200 в будущем, человек будет отдавать предпочтение вероятности в 80%, хотя 50% выше ожидаемого значения. Таким образом, полезность для физического лица более чувствительна к потерям, чем к выигрышу при равных условиях, что склоняет потребительские предпочтения в сторону краткосрочных финансовых инструментов и блокирует спрос на накопительные продукты по страхованию жизни. С помощью данного подхода также объясняется способность людей переоценивать возможность наступления маловероятных событий, в то время как очень вероятные события остаются недооцененными.

Теория восприятия (когнитивных предубеждений) способствует пониманию, как предрассудки человека влияют на процесс принятия им решений (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Содержание когнитивных предубеждений*

Фактор	Описание
Прокрастинация	Замена решения более срочных действий на менее срочные задачи, склонность откладывать решение срочных задач на более поздние сроки.
Отклонение в статус-кво	Стремление и желание человека оставлять все без изменений.
Непоследовательные предпочтения (гиперболическое дисконтирование)	Тенденция, при которой воспринимаемая ценность падает быстрее при небольшой задержке во времени.
Ограниченность	Тенденция делать различные выводы из одинаковой информации, в зависимости от того, как и кем она преподнесена.
Ментальный (психологический) учет	Тенденция тратить располагаемый доход не на четко обозначенные цели.
Строгие рамки	Происходит, если человек принимает решение не в контексте будущей пользы, принимая во внимание только краткосрочные последствия. Во многих наблюдениях люди отказываются от хороших возможностей, вызванных строгими рамками.
Самонадеянность	Тенденция быть чрезмерно оптимистичным, недооценивая возможность наступления неблагоприятных ситуаций.
Восприятие риска	Склонность людей игнорировать риск, если он имеет маленькую вероятность.
Доступность / значимость	Тенденция людей оценивать вероятность наступления риска после уже реализовавшегося страхового случая с другими людьми.
Групповые и социальные нормы	Тенденция людей соответствовать другим людям по принципу: «если это будет иметь смысл и пользу для них, то и для меня это также будет хорошо».
Эвристика	Люди часто зависят от основанных на опыте методов для решения задач, например, использование эмпирического правила здравого смысла, в особенности при принятии сложных решений. Эвристика часто рациональна, но может приводить к систематически неверным решениям.

*Таблица составлена автором по данным [176].

На базе представленного и проанализированного выше материала можно сформулировать основные факторы, стимулирующие потребительский спрос по страхованию жизни:

1. Простота дизайна продукта. Клиенты хотят, чтобы продукты и процесс покупки был прост и прозрачен. Доступность информации в различных источниках позволит им сравнивать условия страхования, стоимость и полу-

читать важные мнения от состоявшихся страхователей перед приобретением. В настоящее время страховой рынок отстает в этом отношении.

2. Построение долговременных отношений со страховщиками, основанных на доверии. Страхователи желают строить долгосрочные отношения, чтобы быть уверенными, что приобретенные ими продукты будут отвечать их потребностям. Но чаще страховщики прилагают мало усилий, чтобы сохранить клиента на протяжении всего срока страхования.

3. Признание лояльности страхователя к страховщику. Клиенты желают, чтобы страховщики делали больше для признания доверия и лояльности страхователей, а также поощряли их за участие в долгосрочных отношениях.

4. Доступная стоимость страховых продуктов.

В свою очередь определены факторы, которые оказывают негативное влияние на формирование спроса по страхованию жизни:

1. Рациональные ограничения спроса:

- патерналистский характер системы государственного страхования, который блокирует частную инициативу защиты имущественных интересов;
- отсутствие значимости страхования жизни в иерархии потребительских нужд;
- ограничения располагаемых доходов, в том числе сокращение личного и семейного бюджета;
- сложный и длительный процесс андеррайтинга, который может увеличить операционные издержки потенциального страхователя. Следовательно, увеличится цена страхования, что приведет к нерациональности приобретения.

2. Психологические и поведенческие предубеждения:

- недостаточный уровень финансовой грамотности;
- самоуверенность;
- перегрузка специализированной терминологией и информацией;
- потребительская тенденция к задержке принятия сложных решений и другие когнитивные предубеждения.

3. «Провалы» рынка, которые в случае асимметрии информации приводят к неблагоприятному отбору, когда люди с высоким риском приобретают страховой полис с высокой страховой суммой. Это может привести к удорожанию цены страхования, в том числе и для здоровых людей. Данная ситуация маловероятна для рискованного страхования жизни, но чувствительна к накопительному страхованию жизни.

Таким образом, мы считаем, что исследование потребительских предпочтений и потребностей на отечественном рынке страхования жизни позволит страховщикам организовать качественный процесс разработки и реализации продуктов накопительного страхования жизни и построить долгосрочные отношения со страхователями.

Анализ особенностей зарубежного опыта по страхованию жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки, а также потребительских предпочтений по страхованию жизни позволяет нам определить направления развития накопительного страхования жизни физических лиц в России:

1. Использование на отечественном рынке страхования жизни бизнес-модели микрострахования жизни как способа минимизации влияния на фактор низкого уровня платежеспособного спроса и доступа к формальным решениям защиты имущественных интересов различных сегментов населения.

2. Разработка и реализация программ и принятие проектов по микрострахованию жизни через государственно-частное партнерство в системе социального страхования и обеспечения, как способа сокращения нагрузки на бюджеты фондов социального страхования, а также освоения новых ниш бизнеса для страховщиков. Этим будет обусловлена поддержка государством отечественного рынка страхования жизни.

3. Систематическая диагностика потребительского спроса по накопительному страхованию жизни с применением методологии поведенческой экономики с целью определения способов стимулирования спроса по данному виду страхования жизни.

Таким образом, исследование, проведенное во второй главе диссертационной работы, позволяет автору сформулировать следующие выводы.

В первом параграфе, на основании оценки состояния страхования жизни в России, определены тенденции развития данного страхования в 2009-2013 гг. и социально-экономические факторы, негативно влияющие на качественное развитие накопительного страхования физических лиц в России: низкий уровень платежеспособного и добровольного потребительского спроса, отсутствие государственной поддержки рынка страхования жизни.

Во втором параграфе, на основании анализа состояния страхования жизни за рубежом, определены общемировые тенденции развития страхования, в том числе в развитых и развивающихся странах. Выделены факторы негативного влияния на развитие страхования жизни в развитых странах и обозначены факторы, способствующие развитию страхования жизни в большинстве развивающихся стран.

Результаты проведенного исследования определили необходимость более детального исследования успешного практического опыта по страхованию жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки с целью определения возможных направлений развития страхования жизни в России.

Также в рамках исследования современного состояния страхования жизни за рубежом автором проанализирован опыт проведения диагностики потребительского спроса по накопительному страхованию жизни в применении методологии поведенческой экономики с целью определения способов стимулирования спроса по данному виду страхования жизни. Определены факторы, стимулирующие потребительский спрос по накопительному страхованию жизни и факторы, негативно влияющие на формирование потребительского спроса.

Анализ особенностей зарубежного опыта по страхованию жизни в развивающихся странах Азии и Латинской Америки, а также потребительских предпочтений по страхованию жизни позволили автору определить направления развития накопительного страхования жизни физических лиц в России:

1. Использование на отечественном рынке страхования жизни бизнес-модели микрострахования жизни.

2. Разработка и реализация программ и принятие проектов по микрострахованию жизни через государственно-частное партнерство в системе социального страхования и обеспечения.

3. Систематическая диагностика потребительского спроса по накопительному страхованию жизни с применением методологии поведенческой экономики.

По мнению автора, исследование, проведенное во второй главе диссертационного исследования, обусловило необходимость дальнейших разработок по развитию накопительного страхования жизни в России.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

3.1. Методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц

Исследования, проведенные в первой и второй главе диссертационной работы, позволили обозначить проблему неразвитости накопительного страхования жизни в России и низкий уровень спроса на него среди различных категорий граждан. Это обусловило необходимость дальнейших разработок, направленных на развитие накопительного страхования жизни физических лиц на основе новых теоретических и методологических подходов, особенностей и принципов реализации страховой защиты по страхованию жизни.

На базе анализа теоретических подходов к определению риска как экономической категории и сущности риска в страховании жизни, а также с учетом двойственного характера риска и практического аспекта реализации страховой защиты по страхованию жизни, уточнена сущность риска в накопительном страховании жизни. Риск в накопительном страховании жизни – это вероятность возникновения неблагоприятных или благоприятных событий в жизни людей, приводящих к возможному ухудшению имущественного положения физического лица (страхователя, застрахованного лица, выгодоприобретателя).

Организационные и финансовые особенности накопительного страхования жизни обусловили необходимость комплексного рассмотрения состава видов рисков, наполняющих его содержание, а также методов их оценки. В этой связи, мы предприняли попытку рассмотреть риск через показатель «масса риска» в накопительном страховании жизни. Под массой риска в накопительном страховании жизни предложено понимать количественную величину, выраженную в денежной форме, отражающую влияние совокупности внутренних и внешних экономических факторов и позволяющую системно анализировать эффективность и целесообразность накопительного процесса в накопительном страховании жизни. В целом, расчет предложенного показателя дает возможность анализировать и выявлять взаимосвязи элементов и компонентов внут-

ренной структуры накопительного процесса, а также способствует принятию субъектами договора страхования различного рода решений в ходе реализации накопительного процесса.

Рассмотрим методику расчета показателя «масса риска» на микроуровне, применительно к субъектам договора страхования, проецируя его расчет на область отдельного договора накопительного страхования жизни. Результаты расчета массы риска позволят нам установить причинно-следственные связи между аккумулируемыми денежными ресурсами, макроэкономическими показателями и индикаторами финансового рынка, а также между промежуточными и конечными результатами в процессе проведения накопительного страхования жизни физических лиц. Проиллюстрируем динамику изменения показателя «масса риска». Предложим возможные практические действия субъектов договора страхования по управлению программой накопительного страхования жизни.

Масса риска для страхователя показывает величину планируемых накоплений и возможных потерь, выраженных в денежной форме в результате влияния на накопительный процесс внешних экономических (не зависящих непосредственно от данного субъекта) и внутренних (зависящих от тех или иных решений субъекта) факторов в течение срока действия договора страхования, а также целесообразность выбранного способа осуществления накоплений.

К внешним факторам можно отнести действие инфляции, инвестиционную норму доходности, которая складывается исходя из результатов инвестиционной деятельности страховщика и прочие факторы. К внутренним – принятие или отклонение страхователем отдельных опций продукта (условие по ежегодной индексации страховой суммы и взносов, по изменению страховой суммы, по открытию дополнительного инвестиционного счета), выбор стратегий инвестирования (в инвестиционном страховании жизни) и другие.

Масса риска включает в себя две части: основную (реальную), выраженную в виде разницы финансовых обязательств и гарантий, и виртуальную – дополнительный инвестиционный доход.

Таким образом, масса риска для страхователя состоит из реальной части (выраженной в разнице суммы страховых взносов и гарантированной страховщиком страховой суммы) и ожидаемого инвестиционного дохода (виртуальной части). Данный показатель является стоимостным, оценивает риск в денежной форме в любой момент времени на основе фактически произведенных затрат и ожидаемых доходов от инвестирования. В общем виде формула имеет следующий вид:

$$MR = \Sigma C_v - C_c + \Sigma ИД \quad (3.1),$$

где MR – масса риска для страхователя;

ΣC_v – сумма оплаченных страховых взносов;

C_c – гарантированная к выплате страховщиком страховая сумма при реализации рисков смерти или дожития;

$\Sigma ИД$ – ожидаемая сумма инвестиционного дохода.

Масса риска для страховщика отражает объем его ответственности перед страхователем и связанный с ним возможный уровень потерь, выраженных в денежной форме в результате влияния внешних (не зависящих непосредственно от страховщика) и внутренних (зависящих от решений страховщика) факторов на протяжении всего срока действия договора страхования.

Внешними факторами выступают макроэкономические показатели: инфляция, показатели финансового рынка, доходность инвестиций и другие, а также вероятность наступления смерти страхователя или застрахованного по договору лица в течение срока действия договора страхования. К внутренним факторам относятся: наличие опций продукта и их выбор со стороны страхователя, разработка ограничительных условий или дополнительных возможностей для накопительного процесса, выбор направлений инвестирования средств страховых резервов и другие.

Масса риска для страховщика также состоит из реальной части (в виде разницы между гарантированной выгодоприобретателю страховой суммой и фактически уплаченными страхователем взносами) и виртуальной (суммы инвестиционного дохода):

$$MR' = Cc - \Sigma Cв + \Sigma ИД \quad (3.2),$$

где MR' – масса риска для страховщика;

$\Sigma Cв$ – сумма оплаченных страхователем страховых взносов;

Cc – гарантированный объем ответственности перед страхователем в случае реализации рисков смерти или дожития;

$\Sigma ИД$ – ожидаемая сумма инвестиционного дохода.

В нашем примере женщина в возрасте 25 лет заключает договор накопительного страхования жизни на страховую сумму 500 тыс р. на срок 20 лет. Годовой страховой взнос, рассчитанный с учетом степени рисков, составляет 28 тыс р. Продукт накопительного страхования жизни включает основную программу смешанного страхования жизни, предусматривающую ответственность страховщика по выплате страховой суммы и инвестиционного дохода при реализации рисков смерти или дожития, а также дополнительную опцию продукта «Освобождение от уплаты страховых взносов» (продолжение действия основной программы в случае получения постоянной полной нетрудоспособности страхователем до окончания срока действия договора страхования).

Также продукт накопительного страхования жизни предусматривает право на ежегодную индексацию страховой суммы и взноса с целью защиты страхового обеспечения от инфляции и изменения курса твердых валют. Право на индексацию предоставляется страховщиком ежегодно и применяется к страховой сумме по договору и к размеру страхового взноса. Размер индексации, как правило, страховщик устанавливает ежегодно исходя из макроэкономических показателей, может быть равен или превышать ставку рефинансирования. Также право на индексацию, в соответствии с условиями договора страхования, может применяться как в течение всего срока действия договора страхования, так и на протяжении только первой его половины. В нашем примере размер ежегодной индексации равен 10%. Страхователь вправе не соглашаться на нее и не уплачивать увеличенный на размер индексации страховой взнос. При этом он уплачивает очередной страховой взнос, равный взносу, внесенному в предыдущем году.

Внешними факторами, которые могут повлиять на накопительный процесс, нами были приняты уровень инфляции и инвестиционная норма доходности (гарантированный страховщиком минимальный прирост накоплений). Она рассчитывается с учетом брутто-инвестиционной нормы доходности, заработной страховщиком по результатам инвестиционной деятельности. При расчете мы нивелировали их реальные колебания во времени и оставили фиксированными – 6,5% и 7% соответственно. Полученные результаты позволили проследить возможность развития трех ситуаций, которые выявили динамику роста/снижения массы риска для субъектов договора страхования. Далее рассмотрим эти ситуации более подробно.

Пример является иллюстративным, дающим общее представление о смысле и методе расчета данного показателя. При расчете не учитывались возможные отклонения ежегодных макроэкономических показателей, погрешность в размере инвестиционного дохода, действие налогов, а также строгое соблюдение методики расчета математических резервов.

1. Рассмотрим степень действия внешних факторов на динамику накоплений, когда страхователь отказывается от условия об индексации (рис. 3.1).

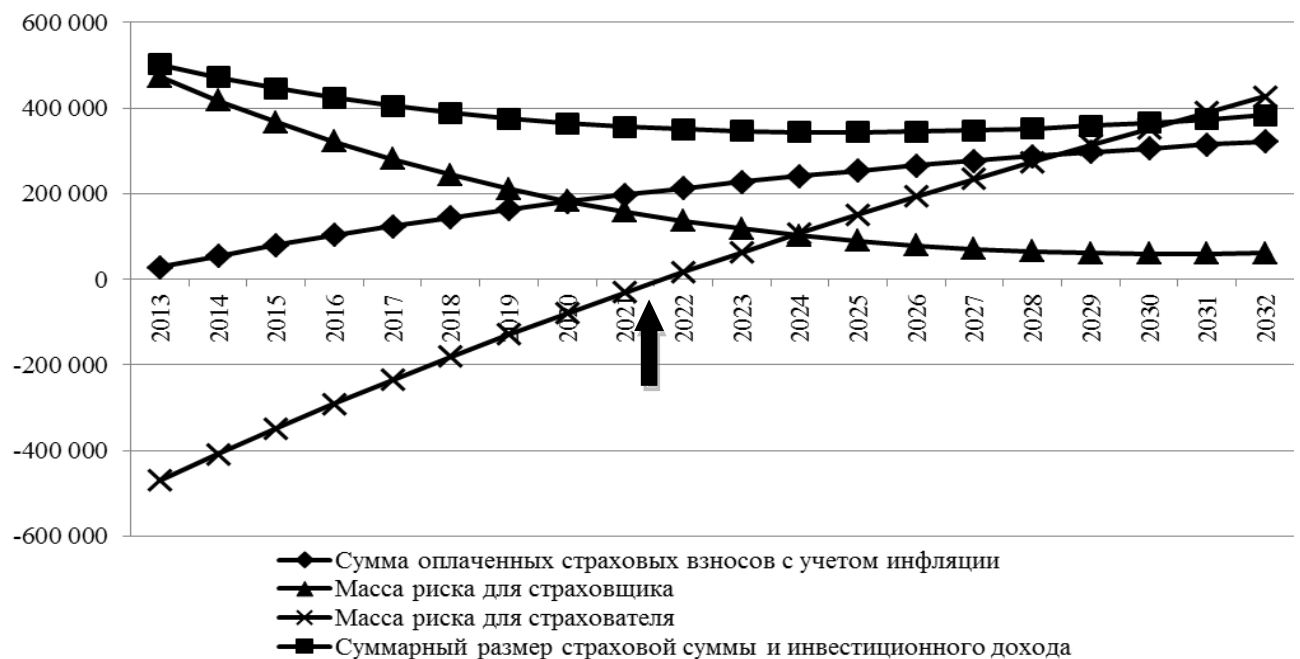


Рис. 3.1. Масса риска при отклонении страхователем условия об индексации

Структура накопительного процесса имеет следующие компоненты, которые учитываются при расчете массы риска (прил. 15):

- Компонент 1 (К 1) «Гарантированная страховая сумма» отражает динамику ответственности страховщика по рискам смешанного страхования жизни без учета инвестиционного дохода. Так как право на индексацию не применяется, инфляция отрицательно повлияет на динамику размера страховой суммы в период действия договора страхования. Так, по расчетам, страховая сумма номинально уменьшится с 500 тыс р. в 2013 г. до 139 тыс р. к концу 2032 г. (равные 500 тыс р. в ценах 2032 г.). В динамике формула расчета размера страховой суммы с учетом влияния внешнего фактора (инфляции) имеет следующий вид:

$$CC_i^{\text{inf}} = CC_{i-1} * (100\% - \text{Inf}), i = \overline{1, n} \quad (3.3),$$

где CC_i^{inf} – гарантированная страховая сумма;

CC_{i-1} – страховая сумма предыдущего года;

Inf – ставка инфляции, %.

- Компонент 2 (К 2) «Сумма оплаченных страховых взносов» отражает уровень произведенных затрат страхователя на страхование в течение срока действия договора страхования. Большая их часть формирует математические резервы страховщика, подлежащие инвестированию и, соответственно, формированию инвестиционного дохода. В нашем примере, с определенной долей условности для наглядности расчетов мы обозначили, что 80% ежегодно оплачиваемого страхового взноса поступает на формирование математических резервов (нетто-страховой взнос). Оставшаяся часть подлежит направлению на оплату расходов на ведение дела (РВД). Действие инфляции во времени также окажет влияние на номинальное снижение размера обязательств страхователя, что, в свою очередь, отразится на умеренной динамике накопительного процесса. Итоговый объем страховых премий нарастающим итогом, оплаченных страхователем по договору страхования составит 322,2 тыс р., сумма нетто-страховых взносов – 257,8 тыс р. В динамике формулы расчета суммы оплачен-

ных страхователем страховых взносов (в том числе сумма нетто-страховых взносов) с учетом инфляции нарастающим итогом имеют следующий вид:

$$1. \sum_{i=1}^n CB_i^{\text{inf}} = CB_i^{\text{inf}} + \sum_{i=1}^n CB_{i-1}^{\text{inf}}, \quad i=\overline{1, n} \quad (3.4),$$

$$\text{где } CB_i^{\text{inf}} = CB_{i-1} * (100\% - \text{Inf}), \quad i=\overline{1, n} \quad (3.5),$$

где $\sum_{i=1}^n CB_i^{\text{inf}}$ – сумма оплаченных страховых взносов;

CB_i^{inf} – размер ежегодного страхового взноса.

$$2. \sum_{i=1}^n HCB_i^{\text{inf}} = \sum_{i=1}^n 0,8CB_i^{\text{inf}}, \quad i=\overline{1, n} \quad (3.6),$$

где $\sum_{i=1}^n HCB_i^{\text{inf}}$ – сумма нетто-страховых взносов.

•Компонент 3 (К 3) «Сумма инвестиционного дохода» отражает сумму дополнительного дохода, предусмотренного договором страхования. Так как инфляция оказывает влияние на номинальный размер ежегодного страхового взноса, доходы от инвестирования будут иметь также умеренную динамику. Итоговый объем инвестиционного дохода нарастающим итогом за период срока действия договора страхования составит 244,4 тыс р., формула для расчета имеет следующий вид:

$$\sum_{i=1}^n ИД_i^{\text{inf}} = ИД_i^{\text{inf}} + \sum_{i=1}^n ИД_{i-1}, \quad i=\overline{1, n} \quad (3.7),$$

$$\text{где } ИД_i^{\text{inf}} = \left(\sum_{i=1}^n HCB_i^{\text{inf}} + ИД_{i-1}^{\text{inf}} \right) * N, \quad i=\overline{1, n} \quad (3.8),$$

где $\sum_{i=1}^n ИД_i^{\text{inf}}$ – сумма инвестиционного дохода;

$ИД_i^{\text{inf}}$ – ежегодный размер инвестиционного дохода;

N – норма доходности, %.

•Компонент 4 (К 4) «Суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода» представляет полный размер обязательств страховщика перед страхователем и предполагаемый размер выплаты при реализации рисков по договору страхования для страхователя. Итоговый размер выплаты с учетом

инвестиционного дохода при реализации риска дожития составит 383,8 тыс. р. Формула для расчета данного компонента имеет следующий вид:

$$C_i = CC_i^{\text{inf}} + \sum_{i=1}^n ИД_i^{\text{inf}}, \quad i=\overline{1, n} \quad (3.9),$$

где C_i – суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода.

Вначале срока страхования масса риска для страхователя не существует, так как имеет отрицательное значение. Другими словами, если в первый год страхователь умрет, то выгодоприобретатели получают выплату в размере страховой суммы и дополнительного инвестиционного дохода при фактически оплаченном взносе в 28 тыс р. Страховщик при этом рискует получить убыток, который не будет перекрыт размером поступивших взносов, поэтому масса риска для него в начале срока страхования имеет высокий уровень. Но, с каждым последующим годом, данный показатель снижается, так как действие эффекта от инфляции номинально уменьшает размер обязательств. Масса риска для страхователя начнет себя проявлять после 2022 г. и, в итоге к концу действия договора страхования перекроет размер обязательств страховщика и составит 427,1 тыс р., что в 7 раз превышает аналогичный показатель для страховщика, равный 61,6 тыс р. Таким образом, отказываясь от индексации, страхователь подвергает свои накопления обесценению. Это может привести к критическим последствиям для него. Его цель накопить сумму денежных средств не реализуется, так как финансовые потери будут превышать ожидаемый совокупный доход. Можно сделать вывод о том, что в этом случае выбранная стратегия формирования накоплений становится нецелесообразной, цель – накопить 500 тыс. р. будет достигнута на 77%. Таким образом, совокупный размер влияния внешних и внутренних факторов составит 23%.

2. Рассмотрим далее степень действия внешних факторов на динамику накоплений, когда страхователь принимает условие об индексации на протяжении первой половины срока действия договора страхования (см. рис. 3.2).

В данном примере по условиям договора страхования индексация к размеру страхового обеспечения и взносу применяется в течение первой половины

срока действия договора страхования. В дальнейшем увеличенное страховое обеспечение на случай смерти застрахованного лица и страховой взнос, соответственно, фиксируются.

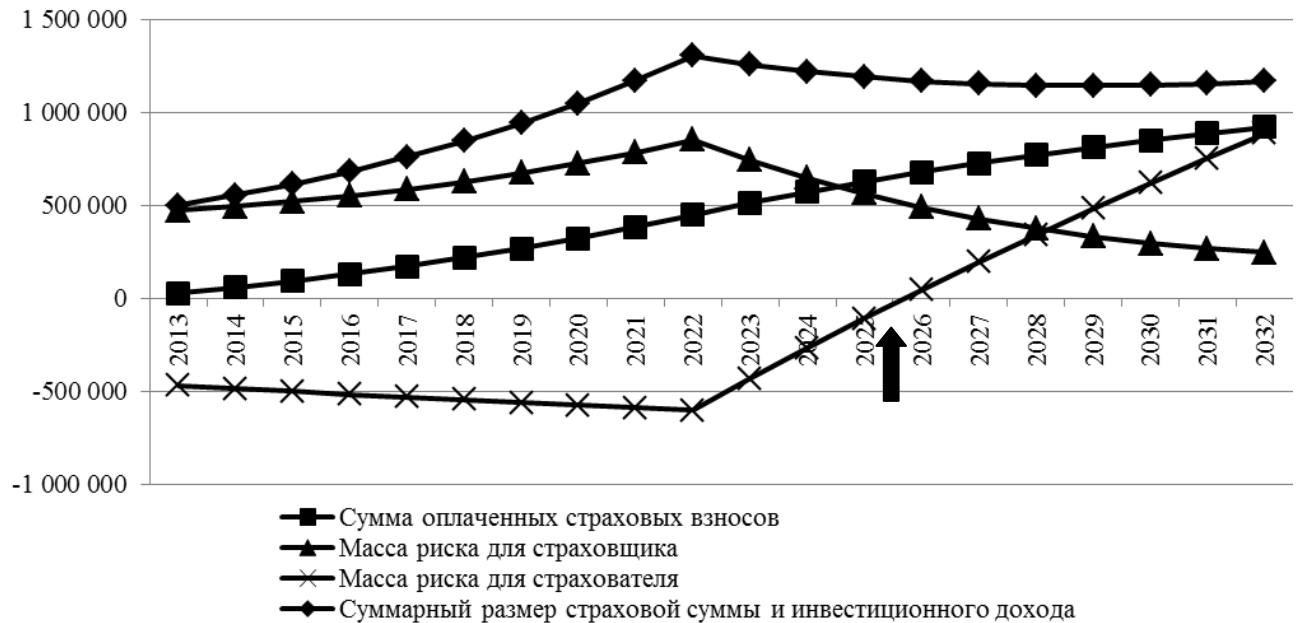


Рис. 3.2. Масса риска с учетом принятия страхователем условия индексации в первой половине срока действия договора страхования

Структура накопительного процесса имеет следующие компоненты, которые учитываются при расчете массы риска (прил. 16):

- Компонент 1 (К 1) «Гарантированная страховая сумма» отражает динамику ответственности страховщика по рискам смерти и дожития без учета инвестиционного дохода. С учетом условия по индексации, в абсолютном выражении размер страховой суммы будет расти до 2022 г., с 500 тыс р. он фиксируется на уровне 1 179 тыс р. Формула для расчета гарантированной страховой суммы в первой половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$1. CC_i^{ind} = CC_{i-1} * (100\% + Ind), i = \overline{1,10} \quad (3.10),$$

где CC_i^{ind} – гарантированная страховая сумма с учетом индексации,

CC_{i-1} – страховая сумма предыдущего года,

Ind – ставка индексации, %.

В первой половине срока действия договора страхования страховая сумма возрастает, инфляция не будет оказывать на нее влияние, так как размер индексации перекрывает уровень инфляции. Однако после прекращения условия об индексации, инфляция будет оказывать влияние на динамику номинального размера обязательств в сторону уменьшения. По расчетам страховая сумма во второй половине срока действия договора страхования снизится с 1 179 тыс р. до 602 тыс р. (равные 1 179 тыс р. в ценах 2032 г.). Формула для расчета гарантированной страховой суммы во второй половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$2. CC_i^{\text{inf}} = CC_{i-1} * (100\% - Inf), i = \overline{11,20} \quad (3.11),$$

где CC_i^{inf} – гарантированная страховая сумма с учетом инфляции.

•Компонент 2 (К 2) «Ежегодный размер страхового взноса». Размер страхового взноса будет индексироваться до 2022 г., после он фиксируется до окончания срока действия договора страхования на уровне 66,8 тыс р. Во второй половине срока действия договора страхования инфляция будет уменьшать номинальный размер страхового взноса. Так, к 2032 г. номинально он сократится до 34,1 тыс р. Формула для расчета индексируемого страхового взноса имеет следующий вид:

$$1. CB_i^{\text{ind}} = CB_{i-1} * (100\% + Ind), i = \overline{1,10} \quad (3.12),$$

где CB_i^{ind} – страховой взнос с учетом индексации.

Формула для расчета страхового взноса с учетом инфляции во второй половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$2. CB_i^{\text{inf}} = CB_{i-1} * (100\% - Inf), i = \overline{11,20} \quad (3.13),$$

где CB_i^{inf} – страховой взнос с учетом инфляции.

•Компонент 3 (К 3) «Сумма оплаченных страховых взносов». Действие эффекта от инфляции так же номинально будет снижать размер обязательств страхователя во второй половине срока действия договора страхования, что скажется на умеренной динамике накопительного процесса в этот период. Итоговый объем страховых премий, оплаченных страхователем по договору стра-

хования составит 921,7 тыс р. В динамике формула для расчета суммы страховых взносов нарастающим итогом в первой половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$1. \sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{ind} = CB_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} CB_{i-1}, \quad i = \overline{1,10} \quad (3.14),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{ind}$ – сумма страховых взносов с учетом индексации.

В динамике формула для расчета суммы страховых взносов нарастающим итогом во второй половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$2. \sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{inf} = CB_i^{inf} + \sum_{i=1}^{i+1} CB_{i-1}, \quad i = \overline{11,20} \quad (3.15),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{inf}$ – сумма страховых взносов с учетом инфляции.

•Компонент 4 (К 4) «Сумма инвестиционного дохода». Эффект от инфляции отразится на номинальном размере ежегодного взноса во второй половине срока действия договора страхования, что приведет к умеренной динамике доходов от инвестирования в этот период. Итоговый объем инвестиционного дохода составит 567,5 тыс р. Формулы для расчета размера инвестиционного дохода в динамике нарастающим итогом в первой половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$1. \sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind} = ИД_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_{i-1}, \quad i = \overline{1,10} \quad (3.16),$$

$$\text{где } ИД_i^{ind} = \left(\sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{ind} + ИД_{i-1}^{ind} \right) * N, \quad i = \overline{1,10} \quad (3.17),$$

$$\text{где } \sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{ind} = \sum_{i=1}^{i+1} 0,8CB_i^{ind}, \quad i = \overline{1,10} \quad (3.18),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind}$ – сумма инвестиционного дохода;

$ИД_i^{ind}$ – размер ежегодного инвестиционного дохода;

$\sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{ind}$ – сумма нетто-страховых взносов;

N – норма доходности, %.

Формулы для расчета размера инвестиционного дохода в динамике нарастающим итогом во второй половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$2. \sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{inf} = ИД_i^{inf} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_{i-1}, \quad i = \overline{11,20} \quad (3.19),$$

$$\text{где } ИД_i^{inf} = \left(\sum_{i=1}^{i+1} НСВ_i^{inf} + ИД_{i-1}^{inf} \right) * N, \quad i = \overline{11,20} \quad (3.20),$$

$$\text{где } \sum_{i=1}^{i+1} НСВ_i^{inf} = \sum_{i=1}^{i+1} 0,8СВ_i^{inf}, \quad i = \overline{11,20} \quad (3.21),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{inf}$ – сумма инвестиционного дохода;

$ИД_i^{inf}$ – размер ежегодного инвестиционного дохода;

$\sum_{i=1}^{i+1} НСВ_i^{inf}$ – сумма нетто-страховых взносов;

N – норма доходности, %.

•Компонент 5 (К 5): «Суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода» отражает полный размер обязательств страховщика перед страхователем и предполагаемый размер выплаты при реализации рисков по договору страхования для страхователя. Итоговый размер выплаты с учетом инвестиционного дохода при реализации риска дожития составит 1 169,5 тыс. р. Формула для расчета компонента в первой половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$1. C_i^{ind} = CC_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind}, \quad i = \overline{1,10} \quad (3.22),$$

где C_i^{ind} – суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода.

Формула для расчета компонента во второй половине срока действия договора страхования имеет следующий вид:

$$2. C_i^{inf} = CC_i^{inf} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{inf}, \quad i = \overline{11,20} \quad (3.23),$$

где C_i^{inf} – суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода.

В тот период, когда страховая сумма индексируется, масса риска для страхователя отсутствует, но для страховщика – увеличивается.

Во второй половине действия договора страхования размер страховой суммы начинает подвергаться воздействию эффекта от инфляции, что приводит к стремительному росту показателя у страхователя. Благодаря тому, что в каком-то периоде страховая сумма индексировалась, к концу срока страхования масса риска для него не превысит затрат на страхование и причитающихся к выплате страховой суммы и инвестиционного дохода. В сравнении с первой ситуацией, масса риска в данном случае начнет проявлять себя гораздо позже (после 2026 г.) и достигнет уровня 887,2 тыс р. (см. рис. 3.2). Показатель у страховщика составит 247,8 тыс р. При второй ситуации, превышение массы риска для страхователя по отношению к показателю у страховщика будет составлять уже значение, кратное 3,5, что свидетельствует о большей целесообразности осуществления накоплений при защите от влияния внешних факторов. Условие страховщика по индексации страхового обеспечения только в первой половине срока страхования, по нашему мнению, может явиться мерой по снижению его массы риска, которая росла в этом периоде.

3. Рассмотрим далее степень действия внешних факторов на динамику накоплений, когда право на индексацию страховой суммы и взносов сохраняется на протяжении всего срока действия договора страхования (см. рис. 3.3).

Структура накопительного процесса имеет следующие компоненты, которые учитываются при расчете массы риска для субъектов договора страхования (прил. 17):

- Компонент 1 (К 1) «Гарантированная страховая сумма» отражает динамику ответственности страховщика по рискам смешанного страхования жизни без учета инвестиционного дохода. Так как право на индексацию применяется на протяжении всего срока действия договора, в абсолютном выражении номинальный размер страховой суммы возрастет с 500 тыс р. до 3 058 тыс р. Формула для расчета гарантированной страховой суммы с учетом индексации имеет следующий вид:

$$CC_i^{ind} = CC_{i-1} * (100\% + Ind), i = \overline{1, n} \quad (3.24),$$

где CC_i^{ind} – гарантированная страховая сумма;

CC_{i-1} – страховая сумма предыдущего года;

Ind – ставка индексации, %.

•Компонент 2 (К 2) «Ежегодный размер страхового взноса». Аналогично динамике страховой суммы, размер страхового взноса будет индексироваться на протяжении всего срока действия договора страхования, следовательно, увеличится с 28,3 тыс р. в 2013 г. до 173,3 тыс р. к 2032 г. Формула для расчета страхового взноса с учетом индексации в динамике имеет следующий вид:

$$CB_i^{ind} = CB_{i-1} * (100\% + Ind), i = \overline{1, n} \quad (3.25),$$

где CB_i^{ind} – размер ежегодного страхового взноса.

•Компонент 3 (К 3) «Сумма оплаченных страховых взносов» отражает фактические затраты страхователя на страхование. Итоговый объем страховых премий, оплаченных страхователем по договору страхования к 2032 г. составит 1 622,2 тыс р. Формула для расчета компонента нарастающим итогом имеет следующий вид:

$$\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{ind} = CB_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} CB_{i-1}, i = \overline{1, n} \quad (3.26),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{ind}$ – сумма страховых взносов.

•Компонент 4 (К 4) «Сумма инвестиционного дохода» отражает размер дополнительного дохода от инвестиционного процесса. Итоговый объем инвестиционного дохода в 2032 г. составит 726,3 тыс р. Формулы для расчета компонента в динамике нарастающим итогом имеют следующий вид:

$$\sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind} = ИД_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_{i-1}, i = \overline{1, n} \quad (3.27),$$

$$\text{где } ИД_i^{ind} = \left(\sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{ind} + ИД_{i-1}^{ind} \right) * N, i = \overline{1, n} \quad (3.28),$$

$$\text{где } \sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{ind} = \sum_{i=1}^{i+1} 0,8CB_i^{ind}, i = \overline{1, n} \quad (3.29),$$

где $\sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind}$ – сумма инвестиционного дохода;

$ИД_i^{ind}$ – размер ежегодного инвестиционного дохода;

$\sum_{i=1}^{i+1} НСВ_i^{ind}$ – сумма нетто-страховых взносов;

N – норма доходности, %.

•Компонент 5 (К 5): «Суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода» представляет полный размер обязательств страховщика перед страхователем и предполагаемый размер выплаты для страхователя при реализации рисков по договору страхования. Итоговый размер накоплений страхователя составит 3 784,2 тыс. р. Формула для расчета компонента в динамике имеет следующий вид:

$$C_i^{ind} = CC_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ИД_i^{ind}, \quad i = \overline{1, n} \quad (3.30),$$

где C_i^{ind} – суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода.

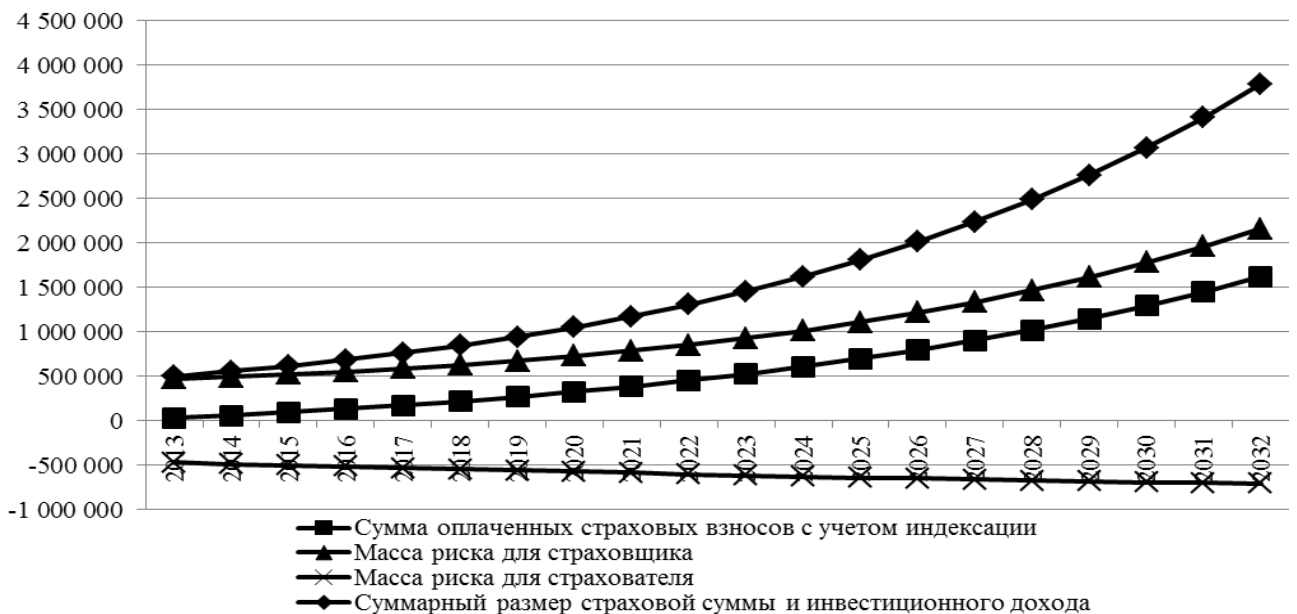


Рис. 3.3. Масса риска с учетом принятия страхователем условия индексации в первой половине срока действия договора страхования

Ситуация, при которой право на индексацию сохраняется на протяжении всего срока действия договора страхования, по нашему мнению, представляет самую высокую результативность накопительного процесса. Масса риска для

страхователя не проявляется, имеет отрицательные показатели на протяжении всего периода, так как накопления полностью защищены от влияния внешних факторов. Результативность накопительного процесса также отражается на совокупном размере страховой суммы и инвестиционного дохода, подлежащих выплате. Масса риска для страховщика имеет умеренную тенденцию к росту, ее показатели возрастают параллельно с объемом поступающих страховых премий.

Таким образом, цель расчета показателя «масса риска» – определить возможность эффективного управления программой страхования жизни с учетом возможных ситуационных отклонений в течение срока действия договора страхования как со стороны страхователя, так и со стороны страховщика. Он представляет интерес, прежде всего тем, что отражает эффективность накопительного процесса или возможные потери, выраженные в денежных средствах, которые можно наглядно оценить на протяжении всего срока действия договора страхования. К примеру, страховщик может повлиять на снижение своей массы риска через включение в программу различных дополнительных ограничений, условий или опций. Страхователь, в свою очередь, может дополнительно принимать решения по увеличению или снижению страховой суммы, открытию в рамках договора специального инвестиционного счета, на котором будут аккумулироваться дополнительные инвестиционные взносы и другое.

Расчеты и иллюстрация показателя «масса риска» могут быть применены: в смешанном, пенсионном страховании и страховании на дожитие – в процессе анализа при выборе наиболее результативных опций продуктов; в инвестиционном страховании жизни – для прогнозной оценки наиболее эффективного варианта стратегии инвестирования с учетом степени влияния рисков.

В целом, практическая реализация страховыми организациями методических рекомендаций по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни будет способствовать повышению прозрачности продуктов

данного вида страхования жизни и, следовательно, повышению их клиентоориентированности в целях стимулирования потребительского спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц.

В следующем параграфе проведем диагностику потребительского спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц в России с целью дальнейшей разработки рекомендаций по развитию данного вида страхования жизни.

3.2 Рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц

Анализ современного состояния страхования жизни в России позволил определить социально-экономические факторы, обусловившие проблему неразвитости накопительного страхования жизни и низкий уровень спроса на него среди различных категорий граждан: низкий уровень потребительского и платежеспособного спроса, отсутствие государственной поддержки отечественного рынка страхования жизни.

Так, потребительский спрос в накопительном страховании жизни формируется под влиянием экономических и субъективных факторов. К экономическим факторам можно отнести макроэкономические индикаторы, в том числе уровень инфляции и норму инвестиционной доходности. К субъективным факторам: отношения между субъектами страховых отношений, степень доверия граждан к институту страхования, к долгосрочным финансовым инструментам для осуществления накоплений денежных средств, психологические особенности сберегательного и страхового поведения населения в конкретных социально-экономических и политических условиях. На этой базе можно отметить устоявшиеся причины низкого уровня потребительского спроса в накопительном страховании жизни в России: нестабильная экономика, отсутствие налоговых стимулов, недоверие к институту страхования, высокая стоимость страховых продуктов и другие. По нашему мнению, именно субъективные факторы в

большей степени оказывают влияние на отношение потребителей страховых услуг к накопительному страхованию жизни.

В России проблеме низкого уровня спроса на страховые услуги посвящено не так много работ. Известны труды следующих ученых, которые исследовали или затрагивали вопросы, связанные с изучением страхового поведения и спроса на страховом рынке: Силласте Г. [115], Лайков А.Ю. [158], Зубец А.Н. [75], Феоктистова Н.А. [131], Бахматов С.А., Колесникова Т.В. [39] и другие. Поэтому более подробное их изучение является актуальным в рамках диссертационного исследования.

Для диагностики потребительского спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц мы использовали метод анкетирования. Его «суть состоит в анализе объекта в системе многосторонних социальных связей и отношений, обуславливающих его развитие в социуме» [115, с. 279]. Цель анкетирования состоит в сборе и систематизации данных о сберегательном и страховом поведении населения: социально-экономическая характеристика респондентов, их причастность к страховым отношениям, наиболее часто используемые формы осуществления накоплений, определение факторов влияния на сберегательное и страховое поведение населения.

В опросе участвовали случайным образом отобранные респонденты (мужчины и женщины) в возрасте от 20 до 64 лет, имеющие различный уровень образования, ежемесячного дохода, социального положения и статуса в обществе, компетентности в вопросах страхования, занятые в различных сферах экономики. Репрезентативность выборки позволила спроецировать результаты исследования (мнения респондентов) на всех страхователей (потенциальных и реальных).

В нашем исследовании страховщик – субъект известный, определенный, осуществляющий свою деятельность в рамках российского законодательства, потребитель же может быть как реальным (уже имеет полис страхования жизни), так и потенциальным (рассматривает и/или планирует возможность приобретения продукта по накопительному страхованию жизни).

Для соблюдения условия репрезентативности выборки с целью получения информационной значимости и достоверности полученных данных, на первом этапе исследования мы расчетным путем (с помощью формулы определения численности выборочной совокупности для бесповторной выборки при механическом способе отбора) установили необходимое количество респондентов для проведения анкетирования [92]:

$$n = \frac{t^2 * \sigma_e^2 * N}{\Delta^2 * N + t^2 * \sigma_e^2} \quad (3.31),$$

где n – необходимая для анкетирования численность выборки;

N – количество единиц в генеральной совокупности, подлежащих изучению;

σ_e^2 – дисперсия распределения населения по возрасту;

Δ^2 – заданная (предельная) ошибка выборки;

t – коэффициент доверия при условии, что предельная ошибка выборки равна t -кратному числу средних ошибок выборки ($t=3$ при вероятности 0,997).

На 1 января 2013 г. численность населения Иркутской области в указанных выше возрастных пределах составила 1 573 467 чел. (N) [168]. Дисперсия распределения, рассчитанная по группировке населения по возрасту составляет 168,18 года (σ_e^2) (прил. 18). Для расчета было принято допущение, что предельная ошибка не должна превышать 1,5 года (Δ).

При заданных условиях необходимая для исследования численность выборки из генеральной совокупности составила:

$$n = \frac{9 * 168,18 * 1573467}{1,5 * 1573467 + 9 * 168,18} = 1008 \text{ чел.}$$

Округлим полученный показатель до 1010 чел. Рассчитанный размер выборки составляет 0,064% от общего размера генеральной совокупности. В связи с ограниченностью во времени и в трудозатратах, основной территорией, на которой проходило исследование, была определена Иркутская область (г. Иркутск, г. Ангарск, г. Усолье-Сибирское, г. Зима, г. Братск, г. Тулун, г. Шелехов и др.). Также в опросе принимали участие респонденты из г. Москва, г. Санкт-

Петербург, г. Хабаровск, г. Краснодар, совокупный удельный вес их анкет составил 1,5% (15 человек).

Разработанная нами для целей исследования анкета включает четыре блока вопросов (прил. 19):

Блок первый включает ряд общих вопросов (1 – 7), позволяющих определить социально-экономическую характеристику респондента.

Блок второй включает вопросы (8 – 9), позволяющие дать характеристику страховому поведению респондентов и предпочтение страховщика по региональному классификационному признаку.

Блок третий включает вопросы (10 – 12), позволяющие дать характеристику сберегательному поведению респондентов.

Блок четвертый включает вопросы (13 – 15), позволяющие выявить потребительские предпочтения в накопительном страховании жизни.

На следующем этапе в течение одного квартала был произведен опрос респондентов с привлечением круга родственников, друзей, знакомых, коллег, социальных сетей.

Заключительный этап исследования включал в себя обработку полученной информации по ответам респондентов. Оценочные показатели представлены в виде максимальных и минимальных оценок ответов, средних по величине значений оценок ответов, использованы непараметрические методы и показатели тесноты связей между качественными признаками с привлечением теоретического аппарата статистики.

Проанализируем информацию, полученную по ответам первого блока вопросов анкеты (прил. 20). Анализ социально-экономической характеристики респондентов показал, что из общего числа опрошенных 25,4% мужчин и 74,6% женщин. Средний возраст мужчин 30 лет, женщин – 28 лет. В общей структуре респондентов 78,2% – работающие (служащие), 12,5% – предприниматели и руководители, 9,3% – лица, обучающиеся в высших учебных заведениях, аспиранты, а также лица, завершившие свою трудовую деятельность (пенсионеры). Большая часть опрошенных занята в финансово-кредитном сек-

торе – 41,4% и бюджетном секторе – 24,3%, в производстве и промышленности работают 11,4% респондентов, в торговле и в сфере услуг – 7,8% и 7,9% соответственно, на службе во внутренних органах и оборонной структуре – 5,1%. Наименьший удельный вес занимают специалисты частной практики – 2,1%. Уровень ежемесячного дохода у 52,5% лиц составляет от 15 до 35 тыс р., 24,1% опрошенных располагают доходом от 35 до 50 тыс р., доходы свыше 50 тыс р. получают 11,6%, ниже 15 тыс р. – 11,9%. При этом доход до 35 тыс р. в большей степени получают женщины – 74,5% от общего числа опрошенных респондентов-женщин, среди респондентов-мужчин преобладает доход от 35 тыс р. – 65,4%. Таким образом, основная часть респондентов является экономически-активным населением, что позволяет нам осуществить оценку уровня потребительского спроса по накопительному страхованию жизни.

С помощью ответов на второй блок вопросов проанализируем страховое поведение респондентов и определим предпочтения в выборе страховщика по региональному классификационному признаку. Так, 546 чел. (54,1% из числа опрошенных) пользуются услугами страхования, в том числе 59,2% респондентов-мужчин и 52,2% респондентов-женщин. Таким образом, осознают потребность в защите своих имущественных интересов большая часть респондентов, как в совокупности, так и по группам.

Российский производитель страховых продуктов пользуется большим спросом на страховом рынке у потребителя – 77%. За выбор зарубежного страховщика отдали предпочтение 232 респондента (23%). Из числа тех, кто уже приобрел страховые продукты, защиту своих имущественных интересов доверили также отечественному страховщику – 86,8%.

Проанализируем влияние таких факторов, как семейное положение, наличие детей, возраст и уровень дохода на склонность людей к страхованию.

В наибольшей степени осознают необходимость в страховании лица старше 30 лет, удельный вес положительных ответов в возрастной группе от 31 до 54 лет составил 73,4%, от 55 лет – 77,5%. В группе респондентов в возрасте от 23 до 30 лет имеют страховой полис 52,5% (см. табл. 3.1). Можно судить о

наличии прямой связи между возрастом и склонностью людей к страхованию, которая также подтверждена расчетным путем с помощью коэффициента взаимной сопряженности Пирсона, равного 0,25 и критерия Пирсона $\chi^2_{расч} = 67,1 > \chi^2_{табл} = 7,815$.

Таблица 3.1

Взаимосвязь склонности людей к страхованию с возрастом

Возраст	Число респондентов, чел.		
	да	нет	итого
20-22	48	104	152
23-30	337	304	641
31-54	130	47	177
старше 55	31	9	40
итого	546	464	1010

Коэффициент взаимной сопряженности Пирсона применяется в статистике для определения тесноты связей между качественными признаками. Известно, что чем выше зависимость, тем значение показателя стремится к 1. Для его расчета применяется следующая формула [92]:

$$K_n = \sqrt{\frac{\varphi^2}{\varphi + 1}} \quad (3.32),$$

где K_n – коэффициент взаимной сопряженности Пирсона;

φ^2 – показатель взаимной сопряженности, определяется как сумма отношений квадратов частот каждой клетки таблицы к произведению итоговых частот соответствующего столбца (x) и строки (y). Вычитая из этой суммы 1, получим величину показателя взаимной сопряженности [92]:

$$\varphi^2 = \sum \frac{n_{xy}^2}{n_x * n_y} - 1 \quad (3.33).$$

Для определения статистической достоверности выдвинутой гипотезы о несущественности (случайности) расхождений применим критерий согласия Пирсона χ^2 . Рассчитанный показатель χ^2 сравним со значением из таблицы распределения Пирсона при заданном 5-ти процентном уровне значимости $\alpha=0,05$ и рассчитанном числе степеней свободы df ($df=(x-1)*(y-1)$), где x – коли-

чество граф в таблице, y – количество строк в таблице). Если $\chi^2_{расч} > \chi^2_{табл}$, то при заданном уровне значимости и числе степеней свободы гипотеза о несущественности (случайности) расхождений отклоняется. В обратном случае (если $\chi^2_{расч} < \chi^2_{табл}$) можно судить об отсутствии связей между исследуемыми факторами. Рассчитанный критерий Пирсона $\chi^2_{расч} = 67,1 > \chi^2_{табл} = 7,815$ (при $\alpha = 0,05$ и $df = (2-1) \cdot (4-1) = 3$) свидетельствует о наличии прямой взаимосвязи между возрастом респондента и его склонностью к страхованию.

Взаимосвязь склонности людей к страхованию с семейным положением, наличием детей также существует. Об этом свидетельствуют данные, представленные в Таблице 3.2.

Таблица 3.2

Взаимосвязь склонности людей к страхованию с семейным положением и наличием детей

Семейное положение	Число респондентов, чел.			Наличие детей	Число респондентов, чел.		
	да	Нет	итого		да	нет	итого
состоит в браке	281	200	481	дети есть	218	123	341
не состоит в браке	265	264	529	детей нет	328	341	669
Итого	546	464	1010	Итого	546	464	1010

При этом на склонность людей к страхованию в большей степени влияет фактор наличия детей, чем семейное положение. Так, показатель взаимной сопряженности Пирсона при факторе семейного положения составляет 0,08, при факторе наличия детей – 0,14, критерий согласия Пирсона составляет $\chi^2_{расч} = 6,7 > \chi^2_{табл} = 3,84$ и $\chi^2_{расч} = 19,6 > \chi^2_{табл} = 3,84$ соответственно.

Помимо указанных выше факторов, на склонность людей к страхованию влияет уровень дохода. С ростом финансовых возможностей граждане чаще прибегают к защите своих имущественных интересов (см. табл. 3.3). Это закономерно, так как с ростом доходов увеличивается размер имущества, появляется потребность в получении более качественных образовательных, медицинских, туристических услуг, улучшении жилищных условий и мобильности, а, следовательно, необходимость в защитных мерах возрастает. Так, коэффициент

взаимной сопряженности Пирсона составляет 0,23, критерий согласия Пирсона $\chi^2_{расч}=56,98 > \chi^2_{табл}=7,82$.

Таблица 3.3

Взаимосвязь склонности людей к страхованию с уровнем дохода

Уровень дохода	Число респондентов, чел.		
	да	нет	итого
менее 15 тыс р.	40	80	120
15-35 тыс р.	266	264	530
35-50 тыс р.	148	95	243
свыше 50 тыс р.	92	25	117
итого	546	464	1010

Можно сделать вывод о том, что на склонность людей к страхованию, в первую очередь, влияют возраст страхователя и уровень его дохода. Такие факторы, как семейное положение и наличие детей в меньшей степени оказывают влияние на страховое поведение, чем предыдущие. Большинство респондентов отдадут предпочтение отечественному страховщику, что подтверждает важность и необходимость развития российских производителей страховых услуг.

Далее проанализируем влияние аналогичных факторов на склонность людей к сбережению и используемые в этих целях наиболее популярные инструменты накопления. Так, осуществляют сбережения 65,1% опрошенных. В структуре респондентов-мужчин этот показатель составляет 78,2%, в структуре респондентов-женщин – 60,7%. Респонденты, состоящие в браке и имеющие детей, согласно абсолютным и относительным величинам чаще осуществляют сбережения, их доли в рамках своих групп составляют – 66,7% и 71% соответственно (см. табл. 3.4).

Однако расчеты коэффициента взаимной сопряженности Пирсона, равного 0,03 и критерия согласия Пирсона $\chi^2_{расч}=1,85 < \chi^2_{табл}=3,84$ свидетельствует о несущественности (случайности) попадания в выборку с заданными параметрами респондентов, следовательно, семейное положение не влияет на склонность человека к осуществлению сбережений. Факт наличия детей оказывает влияние на склонность человека к осуществлению сбережений, но связь между

данными критериями невелика: коэффициент Пирсона равен 0,08, критерий Пирсона превышает критическое значение при $\chi^2_{расч}=7,29 > \chi^2_{табл}=3,84$.

Таблица 3.4.

Взаимосвязь склонности людей к сбережению с семейным положением и наличием детей

Семейное положение	Число респондентов, чел.			Наличие детей	Число респондентов, чел.		
	да	нет	итого		да	нет	итого
Состоит в браке	321	160	481	дети есть	242	99	341
Не состоит в браке	337	192	529	детей нет	416	253	669
Итого	658	352	1010	Итого	658	352	1010

Склонность к сбережениям проявляются у человека с ростом его личных или семейных доходов (табл. 3.5). Это обусловлено стремлением накопить сумму денежных средств для покупки дорогостоящих предметов, недвижимости, а также создать запас на определенные цели в будущем. Рассчитанные показатели коэффициента Пирсона, равного 0,41 и критерия Пирсона $\chi^2_{расч}=207,8 > \chi^2_{табл}=9,49$ подтвердили наличие высокой зависимости между данными критериями.

Таблица 3.5

Взаимосвязь склонности людей к сбережению с возрастом и уровнем дохода

Возраст	Число респондентов, чел.			Уровень дохода	Число респондентов, чел.		
	да	нет	итого		да	нет	итого
20-22	80	72	152	менее 15 тыс р.	14	106	120
23-30	425	216	641	15-35 тыс р.	342	188	530
31-54	129	48	177	35-50 тыс р.	200	43	243
старше 55	24	16	40	свыше 50 тыс р.	102	15	117
Итого	658	352	1010	Итого	658	352	1010

При этом, зависимость склонности человека к осуществлению сбережений от возраста является незначительной, коэффициент Пирсона равен 0,12, критерий Пирсона $\chi^2_{расч}=16 > \chi^2_{табл}=7,82$.

Также можно судить о том, что люди начинают осуществлять сбережения с ростом их социального положения, что в свою очередь, связано с увеличением располагаемого дохода (см. табл. 3.6). Коэффициент Пирсона составил 0,34, критерий Пирсона – $\chi^2_{расч}=134,4 > \chi^2_{табл}=9,49$.

Таблица 3.6

Взаимосвязь склонности людей к сбережениям с социальным положением

Социальное положение	Число респондентов, чел.		
	да	нет	итого
учусь (студент, аспирант)	13	66	79
не работающий (пенсионер, декретный отпуск и т.д.)	0	15	15
работающий	539	251	790
предприниматель	26	7	33
руководитель	80	13	93
итого	658	352	1010

Самым востребованным инструментом сбережений независимо от дохода являются самостоятельные накопления (не подразумевающие получение дополнительного дохода). Такой инструмент является наиболее простым в применении и не требует специальных финансовых возможностей и знаний, поэтому особенно предпочтителен респондентами, уровень дохода которых составляет до 35 тыс р. (табл. 3.7). Также необходимо отметить, что с ростом доходов возрастает и разнообразие используемых инструментов.

Таблица 3.7

Используемые инструменты для осуществления сбережений при условии разного уровня доходов

Инструменты накопления	Доля респондентов, %			
	Ежемесячный доход			
	менее 15 тыс р.	15-35 тыс р.	35-50 тыс р.	свыше 50 тыс р.
депозит в банке	40	31	56	83
полис накопительного страхования жизни	0	3	12	21
вложения в ценности	0	0	4	0
покупка недвижимости	0	15	4	29
НПФ	0	24	24	29
самостоятельные накопления	64	55	28	42
финансовые инструменты (ЦБ, валюта, ПИФ, акции и др.)	0	5	12	21

Респонденты, которые на момент проведения анкетирования не осуществляли сбережений денежных средств, но планируют их осуществлять в будущем, единодушно обозначили использование для этих целей банковского депозита и осуществление самостоятельных накоплений (см. табл. 3.8). Воздержались от ответа 13% опрошенных (131 чел.).

Планируемые инструменты накопления при условии разного уровня доходов

Инструменты накопления	Доля респондентов, %			
	Ежемесячный доход			
	менее 15 тыс р.	15-35 тыс р.	35-50 тыс р.	свыше 50 тыс р.
депозит в банке	27	46	27	0
полис накопительного страхования жизни	0	8	0	5
вложения в ценности	0	4	0	12
покупка недвижимости	48	54	0	56
НПФ	13	10	0	14
самостоятельные накопления	41	38	83	0
финансовые инструменты (ЦБ, валюта, ПИФ, акции и др.)	0	25	0	23

Таким образом, исходя из абсолютного большинства выбранных респондентами форм вложений (реальных и будущих), рэнкинг востребованности инструментов для осуществления накоплений выглядит следующим образом:

на I месте – самостоятельные накопления;

на II месте – банковский депозит;

на III месте – покупка недвижимости;

на IV месте – пенсионные накопления с помощью НПФ (в рамках системы обязательного пенсионного страхования);

на V месте – покупка ценных бумаг, валюты, ПИФ, акции и др.;

на VI месте – приобретение полиса накопительного страхования жизни;

на VII месте – покупка золота, драгоценных металлов.

Ответы на третий блок вопросов позволили сделать вывод о проблемной ситуации, которая, на наш взгляд, заключается в разногласии относительно сберегательного и страхового поведения респондентов. По нашему мнению, это свидетельствует о том, что в России до сих пор не сформированы страховые традиции в сознании общества, существует низкий уровень информированности о накопительных и потребительских свойствах накопительного страхования жизни, отсутствует доверие к долгосрочным инструментам накопления. Поэтому предпочтение отдается увеличению сбережений в иных краткосрочных и

ликвидных формах, таких как самостоятельные накопления, банковские инструменты.

При анализе причин отказа/желания заключить договор накопительного страхования жизни мнения респондентов разделились между всеми вариантами ответов (табл. 3.9). По нашему мнению, такая структура ответов подтверждает факт недооценки гражданами накопительных и рискованных свойств накопительного страхования жизни.

Таблица 3.9

Структура аргументаций отказа/желания заключить договор
накопительного страхования жизни

Вариант ответа	Число респондентов, чел.	Удельный вес, %
уже имею полис по страхованию жизни	89	8,8
да, планирую приобрести полис в ближайшее время	136	13,5
да, но не устраивают предлагаемые продукты	73	7,2
да, но не смогу приобрести, т.к. высокая цена	75	7,4
нет, считаю дорогим продуктом	71	7,0
нет, считаю это невыгодным вложением денежных средств	155	15,3
не слышал о данном инструменте	103	10,2
нет желания	283	28,0
нет, т.к. не доверяю страховщикам	25	2,5
Итого	1010	100

Большинство респондентов, в том числе и те, кто не имеет желание приобретать продукт накопительного страхования жизни, отметили наиболее важные критерии, которым должны соответствовать продукты по страхованию жизни: приемлемая стоимость полиса, гарантия надежности страховщика и простота понимания продукта (отсутствие специфической терминологии в правилах и в договоре страхования) (см. табл. 3.10). Воздержались от ответа на данный вопрос 17% респондентов (176 чел.), из которых 31% мужчин (80 чел.) и 13% женщин (96 чел.).

При этом 21% мужчин и 26% женщин хотели бы иметь сопутствующие услуги к полису. К таковым они относили медицинские услуги, юридическое сопровождение договоров страхования, call – центр и др. Два респондента от-

метили наличие возможности приобрести продукт накопительного страхования жизни через интернет и получить «Online» консультацию по этому вопросу.

Таблица 3.10

Перечень потребительских предпочтений

Критерий	Доля респондентов, %	
	мужчины	женщины
доступная цена	59	55
простота понимания продукта	36	41
доходность накоплений должна быть выше инфляции	23	38
оперативность осуществления выплаты	22	28
компетентность продавца	14	19
гарантия надежности страховщика	50	72
сопутствующие услуги к полису	21	26

Также мы проанализировали мнения респондентов о перспективах развития страхования жизни в России. Большинство опрошенных считает, что развитие возможно при благоприятном изменении экономических условий – 30,1% (304 чел.) и государственной поддержке рынка страхования жизни – 23,1% (233 чел.). При этом 28,5% (288 чел.) убеждены, что страхование жизни будет развиваться, и 12,9% (129 чел.) считают, что перспектив для развития нет. И только 5,5% (56 чел.) рассматривают возможность развития накопительного страхования жизни при участии иностранных страховщиков.

На базе проведенного анкетирования можно сделать вывод о некотором соответствии его результатов с результатами международных исследований, представленных в третьем параграфе второй главы диссертационной работы. Общими являются вопросы о причинах низкого уровня потребительского спроса такие, как рациональные ограничения спроса, психологические и поведенческие предубеждения. Также к этому можно отнести отсутствие потребности в накопительном страховании жизни, связанное с непониманием свойств продуктов по накопительному страхованию жизни, отсутствие доверия к страховщикам. Интересным, на наш взгляд, является тот факт, что потребители осознают выгоды по накопительному страхованию жизни, но все еще воздерживаются от заключения договора страхования.

Руководствуясь результатами диагностики потребительского спроса по накопительному страхованию жизни, обозначим факторы, способствующие, на наш взгляд, формированию потребности в накопительном страховании жизни:

1. Продукты накопительного страхования жизни должны соответствовать жизненному циклу человека. В молодом возрасте, когда люди заканчивают процесс образования, приобретают социальный и семейный статус акцент ставится на защиту дохода. С возрастом фокус переходит к накоплению через пенсионные фонды и к обеспечению доходности осуществляемых накоплений. В пенсионном возрасте важными становятся вопросы по защите сбережений от утраты, по финансированию текущих потребностей при условии сокращения доходов и по возможности передачи сформированных накоплений будущему поколению.

2. Такие жизненные события, как рождение ребенка, новая работа, карьерный рост, покупка недвижимости являются мотивирующими при принятии решений о приобретении продуктов накопительного страхования жизни с индивидуальным набором условий и опций.

3. На страховое поведение влияют потребительские черты индивидуальности, такие как отношение к риску и ответственность. Люди с правильным образом жизни (например, те, кто не курит, не употребляет алкоголь, не увлекается экстремальными видами спорта) вообще не расположены к риску и более вероятно, что они задумываются о необходимости приобретения продукта накопительного страхования жизни. Люди с сильным чувством личной ответственности в защите тех, кто от него зависит, наиболее вероятно, что будут себя ощущать уязвимыми в случае реализации риска тяжелой болезни или травмы, что может подтолкнуть к решению о страховании жизни.

4. Накопительное страхование жизни покрывает ряд рисков, которые частично относятся к социальному обеспечению и социальному страхованию. При этом в мире тенденция такова, что государство и работодатели все чаще стали перекладывать финансовую ответственность за данные риски на плечи

физических лиц. Следовательно, накопительное страхование жизни физических лиц может помочь им в решении данных вопросов.

5. Иные факторы, которые влияют на процесс принятия решения по страхованию: рекомендации от финансовых консультантов, советы семьи, круга друзей, знакомых и коллег, оценка вероятности реализации риска после преодоления смерти (несчастья) близкого родственника, наблюдение несчастных случаев, событий и катастроф мирового масштаба и прочее.

6. Эффективное использование страховщиками маркетингового инструментария, направленного не на увеличение рекламных трансляций, а на изменение в сознании потенциальных и реальных страхователей отношения к накопительному страхованию жизни. Также использование инноваций в разработке дизайна продуктов и активная просветительская работа страховщиков по страхованию жизни среди населения могут содействовать формированию спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц.

Как было сказано ранее, целью диагностики потребительского спроса является разработка практических рекомендаций по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц.

Первый блок рекомендаций связан с развитием инноваций в разработке дизайна продуктов накопительного страхования жизни физических лиц и включает следующие положения:

1. Простота продукта. Страховщикам необходимо рассмотреть возможность предоставления набора простых опций, адаптированных к потребностям страхователей на каждом этапе их жизненного цикла. Упрощение также подразумевает автоматизацию процесса продаж (заполнение заявления, консультация, выбор продукта и набора дополнительных опций, расчет премий и др.) через интернет. Важным является наличие гибкого набора опций в продукте для возможности формирования программы в соответствии с потребностями.

2. Прозрачность продукта. Повышению прозрачности продуктов накопительного страхования жизни физических лиц может содействовать применение методики расчета показателя «масса риска». Возможность самостоятельно-

го управления программой страхования создаст интерес к страхованию жизни, повысит степень ответственности потребителя при принятии решений. В свою очередь, контроль со стороны страхователя за накопительным процессом в долгосрочной перспективе будет содействовать повышению его доверия к страхованию жизни как инструменту осуществления накоплений.

3. Инновационный дизайн продукта. Создание продуктов, предполагающих возврат части уплаченных страховых взносов или инвестиционного дохода уже по истечении некоторого количества лет после вступления договора в силу. Конечно, данные продукты могут оказаться менее привлекательными с экономической точки зрения для страховщика как коммерческой организации. Но, с другой стороны, они могут способствовать снижению неуверенности в целесообразности расходов со стороны страхователя, формированию позитивного отношения и доверия к страховой организации, проверке его платежеспособности, что в среднесрочной перспективе отразится положительно на авторитете страховщика.

4. Гибкость продукта. Склонность людей к страхованию связана с различными жизненными событиями (рождение ребенка, покупка дома, новая работа и пр.). Но в виду появления более срочных дел, решение вопросов о накопительном страховании жизни или дополнении его новыми опциями откладывается на более поздние сроки. Помочь, к примеру, уже реальным страхователям, может возможность включения опций, предусматривающих изменение потребностей во времени. Так, например, можно заранее предусмотреть возможность увеличения страховой суммы до определенного уровня в случае рождения ребенка или, наоборот, автоматическое снижение страховой суммы и, соответственно, размера страхового взноса до обозначенного уровня в случае временной потери работы. Это поможет сократить документооборот, временные затраты и увеличить полезность для страхователя, так как будет отвечать его изменяющимся потребностям на любом жизненном этапе.

5. Упрощение процесса андеррайтинга. Временной процесс покупки может быть сокращен путем применения упрощенного андеррайтинга. Совре-

менные технологии делают возможным приобретения страхового полиса через интернет. Таким образом, к примеру, заполнение анкеты, внесение изменений и др. могут быть заменены с бумажного носителя на электронный, встроенный в Web-страницы официального сайта, к примеру, с применением услуги «личного кабинета» на сайте. Это позволит страховщикам более оперативно принимать решения о заключении договора страхования или согласование дополнительных условий. Особенно данный процесс актуален в результате проводимых страховщиками в настоящее время процессов «централизации», когда все решения концентрируются в головных офисах без делегирования их на уровни филиалов. Действительность такова, что в процессе продажи, после того, как клиент принял решение о страховании и внес первый взнос, заполненное заявление сначала проходит процедуру сканирования и отправки соответствующих документов в головной офис, а затем ожидание затягивается получением им оригиналов документов (заявления, медицинских справок и т.д.). В итоге, заключение договора страхования растягивается на продолжительное время, что формирует негативное отношение страхователя к деятельности страховщика. Необходимость более детального (сложного) медицинского андеррайтинга, безусловно, должна присутствовать в случаях, когда у страховщика есть подозрения о состоянии здоровья потенциального страхователя при выборе размера страховой суммы выше предусмотренных лимитов.

6. Расширение перечня условий для аннулирования договора накопительного страхования жизни. Возможность аннулировать договор страхования в начале срока его действия. Существует вероятность того, что пройдя весь процесс андеррайтинга традиционным способом, потенциальный страхователь не может преодолеть последний шаг к приобретению полиса. Долгосрочность обязательств перед компанией может вызвать психологический барьер. Эту проблему можно решить путем предоставления возможности страхователю аннулировать договорные обязательства в течение установленного периода, если по каким-либо причинам он передумал. Такой механизм уже функционирует в

некоторых странах, на отечественном страховом рынке предусмотрен не у всех страховых организаций по страхованию жизни.

7. Использование методов интеллектуального анализа данных (обнаружение информации о потребителе в базе данных) и прогнозной аналитики для снижения будущих расходов и времени на андеррайтинг. Данные методы и модели прогнозирования, а также полученная информация о страхователях могут позволить предсказать вероятность исхода от операций по страхованию жизни и будущего поведения потребителей, тем самым улучшить бизнес-процессы. В настоящее время использование методов интеллектуального анализа данных в страховании жизни практически не используется страховщиками, в то время как конструирование моделей прогнозирования может способствовать лучшей сегментации потенциальных потребителей. Адресность полученных результатов приведет к более чувствительному ценообразованию и эффективному использованию маркетингового инструментария.

8. Улучшение коммуникаций. Использование простого языка, а не специфической страховой терминологии, стандартизация правил страхования могут способствовать повышению прозрачности, укреплению доверия потребителей и снижению психологических барьеров в принятии решений о приобретении продуктов накопительного страхования жизни.

9. Просвещение потребителей. Существует необходимость коллективных и скоординированных связей и образовательных программ, которые позволят информировать людей о роли и важности финансового планирования, адаптации жизнедеятельности в условиях рисков и способов смягчения последствий. Такие программы могли бы помочь в устранении некоторых когнитивных предубеждений, излишней самоуверенности, способствовать правильному восприятию рисков. Повышение финансовой грамотности экономически активного населения позволит расширить им возможности в процессе принятия решений в финансовых вопросах.

10. Использование инноваций и интернета. С ростом значимости в общественной жизни людей интернета и мобильных технологий, процесс приобре-

тения продуктов накопительного страхования жизни будет становиться все более двухэтапным. На первом этапе потребители будут собирать всю необходимую для принятия решения информацию о продуктах, брендах, страховщиках и конкурентах в сети интернет, то есть «Online». На втором этапе они приобретут продукт непосредственно у страховой компании, брокера, агента, банка, то есть «Offline». Такой подход «исследование Online, покупка Offline» позволит значительно снизить проблему асимметрии информации. Наиболее простые и стандартизированные продукты, как например, рисковое страхование жизни, будут все чаще приобретать популярность их покупки в интернете. Следовательно, страховщикам необходимо уже начать работу по подготовке интернет-платформ.

11. Построение долгосрочных отношений с потребителями. Важность сохранения долгосрочных отношений с клиентами, постоянными покупателями для страховщиков очевидна. Поэтому необходимо разрабатывать системы поощрений для страхователей в виде дополнительных услуг или сервиса в период действия договоров страхования (медицинские услуги, юридическое сопровождение и другие). Позитивное отношение к страховщику может увеличить частоту перекрестных продаж иных страховых продуктов при растущих потребностях потребителей.

Предложенные рекомендации, по нашему мнению, позволят страховым организациям улучшить стратегию клиентоориентированности в отношениях с потребителями.

Второй блок рекомендаций связан с деятельностью страховщиков по диагностике потребительских предпочтений.

1. Диагностика предпочтений в рамках региональных, культурных различий в страховом поведении. Например, применение методов эмпирических исследований поведенческой экономики может оказаться весьма полезным, поскольку помогает выявить страховщикам и устранить некоторые основные препятствия в процессе продажи накопительного страхования жизни различным потребителям.

2. Проведение исследований в области факторов, склоняющих людей к страхованию, накоплению. Это позволит сделать страховщикам свою продукцию более конкурентоспособной и привлекательной для потребителей, избежать ненужных особенностей и опций продуктов.

3. Использование интеллектуального анализа базы данных. Это позволит предусматривать будущие потребности потребителей, анализировать закономерности процесса продаж страхования жизни, выделять точки, в которых возможно осуществления перекрестных продаж отдельных продуктов.

Предложенные рекомендации, по нашему мнению, позволят страховым организациям быть более чувствительными к изменяющимся во времени потребностям потребителей, а, следовательно, увеличить свою конкурентоспособность среди прочих организаций, предлагающих финансовые продукты.

В целом, практическое применение предложенных рекомендаций, по нашему мнению, позволит страховщикам расширить доступ к неохваченному страхованием жизни сегменту потребителей, стимулировать потребительский спрос и повысить значимость накопительного страхования жизни в России.

Решению проблем низкого уровня платежеспособного спроса, а также государственной поддержки отечественного рынка страхования жизни может стать развитие на страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни, методические рекомендации по использованию которой представлены в следующем параграфе диссертационного исследования.

3.3 Методические рекомендации по использованию бизнес-модели микрострахования жизни на отечественном страховом рынке

В 2012 г. была разработана и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» № 1293-р. от 22 июля 2013 г. Стратегия включает комплекс мероприятий, направленных на стимулирование развития отечественного страхового рынка: гармонизацию законодательства, улучшение инфраструктуры, внедрение дополнительных стимулирующих мер для развития

отдельных видов страхования, регулярное проведение просветительской и разъяснительной работы среди населения, создание комплексной системы подготовки и переподготовки кадров в сфере страхования.

Базой для разработки Стратегии явилась Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., которая была утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Развитие страхования жизни является основополагающим фактором в решении многих задач правительственной Концепции. Прежде всего, это создание эффективной пенсионной системы на принципах страхования и накопления. Оно формирует инвестиционный ресурс и создаст новые финансовые инструменты для населения. Развитое страхование жизни способно обеспечить глобальную конкурентоспособность финансовых рынков Российской Федерации [26, с. 130].

Повышение значимости страхования жизни в жизнедеятельности людей, рост доверия у населения к долгосрочным финансовым инструментам, воспитание у них необходимости в организации частных (добровольных) инициатив по финансовой и страховой защите себя и своей семьи – результаты, которые должны быть получены при условии успешной реализации положений Стратегии в отношении страхования жизни, в том числе накопительного страхования жизни физических лиц. По нашему мнению, одними из наиболее значимых задач Стратегии являются следующие:

1. расширение возможности использования страховых услуг разными слоями населения, в частности, малообеспеченными гражданами, а также проживающими на отдаленных от городов территориях;

2. определение места, роли и порядка осуществления видов страхования, предусматривающих невысокие страховые суммы, ограниченный перечень рисков в договорах страхования, обеспечивающих их низкую стоимость, отличающихся простотой оформления договора страхования и урегулирования убытков, а также доступностью понимания для потребителя;

3. расширение практики применения стандартных условий добровольного страхования, страховой терминологии для упрощения понимания и выбора страхователями конкретных страховых услуг и повышение доверия к страховщикам и институту страхования [10].

Реализация положений Стратегии предусматривает взаимодействие различных субъектов страхового рынка для оперативного решения стратегических задач, а также разработки и внедрения инноваций в страховании. На наш взгляд, с учетом уровня развития отечественного рынка страхования жизни в настоящее время комплексный подход в достижении поставленных задач можно обеспечить через создание и использование на страховом рынке в России бизнес-модели «микрострахование жизни». Она может явиться жизнеспособной альтернативой для семей с ниже среднего и низким уровнями доходов для управления рисками, тем самым, будет направлена на расширение возможности использования страховых услуг по страхованию жизни разными слоями населения. С другой стороны, микрострахование жизни – один из потенциально возможных путей для освоения огромного неохваченного сегмента страхового поля для страховщиков. Микрострахование жизни как бизнес-модель на отечественном страховом рынке может содействовать созданию стоимости бренда страховщиков, росту клиентской базы, а в результате поддержке экономического роста и развитию страхового рынка в целом.

Микрострахование жизни – не новая концепция на мировом страховом рынке, она насчитывает второе десятилетие в своей истории. Изначально микрострахование встречалось в многочисленных неформальных механизмах, представленных как взаимопомощь в общинах среди малообеспеченных слоев населения развивающихся стран. В 1990-х гг. микрострахование жизни получило развитие в институциональной структуре как форма благотворительности (страховые продукты предлагались населению по низкой стоимости). Активное развитие микрофинансирования в развивающихся странах послужило толчком к становлению микрострахования как бизнес-модели, включающей в себя законодательную разработку и создание правил ведения деятельности, положений

надзора, неформальных каналов дистрибуции, продуктовой линейки. Также микростраховые механизмы стали применяться в государственных программах социального обеспечения и страхования.

Физические лица, располагающие небольшими доходами, как правило, ограничены в доступе к формальным решениям рискованных ситуаций (страхование, программы социальной поддержки, в том числе профилактическое направление в здравоохранении). Превентивные меры в форме заранее осуществляемых сбережений (если таковые осуществляются) могут помочь в смягчении последствий случайных жизненных событий, однако такая экономия редко бывает достаточной, чтобы компенсировать потерю жизни или утрату здоровья члена семьи. Поэтому они прибегают к поддержке со стороны друзей, знакомых, родственников, также вынуждены продавать свои активы (автомобиль, недвижимость и прочие ценности) или брать экстренные кредиты. В виду недоступности некоторых видов формальных решений, они остаются наименее защищенными и могут пострадать из-за ограниченного диапазона доступных инструментов управления рисками. Таким образом, имеется значительный неудовлетворенный спрос на финансовую и страховую защиту от рисков, связанных со здоровьем, жизнью и жизненными событиями. Мы считаем, что использование микрострахования жизни в России позволит различным категориям граждан расширить доступ к формальным решениям рискованных ситуаций, а также откроет для страховщиков новые ниши бизнеса, что, в свою очередь, обеспечит практическую реализацию задач, обозначенных в Стратегии.

Таким образом, микрострахование жизни, на наш взгляд, призвано решать следующие задачи:

1. Способствовать формированию платежеспособного спроса на отечественном рынке страхования жизни среди различных категорий граждан и территориально удаленных от городов домашних хозяйств.
2. Содействовать росту финансовой грамотности и страховой культуры среди различных категорий граждан и территориально удаленных от городов домашних хозяйств.

3. Содействовать созданию устойчивой экономической модели развития страхования жизни, в том числе накопительного страхования жизни.

4. Содействовать снижению нагрузки на государственный бюджет посредством государственно-частного партнерства в системе социального обеспечения и страхования.

Развитию микрострахования жизни как бизнес-модели способствовало развитие микрофинансовых механизмов среди малообеспеченного населения (микрострахование жизни заемщика). Это повлияло на повышение осведомленности о страховании для такого сегмента населения и создало платформу для разработки других продуктов микрострахования. Таким образом, проникновение микрофинансирования и микрострахования жизни показало, что население с низким уровнем дохода является коммерчески жизнеспособным сегментом, а также несет в себе огромный потенциал для рынка финансовых услуг, что способствует активному экономическому развитию. Для малообеспеченного населения доступ к традиционному страхованию ограничен, в то время как государство через государственно-частное партнерство может привлечь страховщиков управлять рисками, распространяя продукты микрострахования жизни, полностью или частично субсидируя страховые взносы. Такие механизмы особо становятся актуальными в рамках системы социального обеспечения и могут стать жизнеспособной альтернативой в предоставлении финансовой защиты различным категориям граждан при покрытии рисков смерти, утраты трудоспособности или здоровья. В данном случае, задача государства – привлечь коммерческий сектор экономики для повышения эффективности их деятельности и социальной значимости, а также для сокращения государственных и административных расходов на социальное обеспечение и страхование.

Микрострахование жизни способно поддержать долгосрочный рост рынка страхования жизни. При благоприятных тенденциях, достаточно высокий процент семей с низким уровнем дохода начнет движение в сторону сегмента со средним уровнем дохода, что позволит в долгосрочной перспективе стра-

ховщикам заработать доверие, авторитет и признание со стороны потребителей и обеспечить развитие в будущем.

Микрострахование жизни содействует повышению страховой культуры и финансовой грамотности среди различных категорий граждан. Это позволит сформировать спрос на микростраховые продукты и тем самым, увеличить уровень проникновения страхования жизни в России.

Таким образом, микрострахование жизни направлено на поддержку социально-экономического развития страны и обеспечение долгосрочного роста рынка страхования жизни. Этим обусловлены основополагающие ценности данной бизнес-модели.

На базе характеристики зарубежных продуктов по микрострахованию жизни (прил. 21) и характеристики продуктов по страхованию жизни в России (прил. 9) представим сравнительную характеристику микрострахования жизни и страхования жизни в его традиционном понимании (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Сравнительная характеристика микрострахования жизни и страхования жизни*

Параметр	Микрострахование жизни	Страхование жизни (накопительное, рисковое)
Целевой сегмент	Население, имеющее в распоряжении доход: 1. Ниже показателя прожиточного минимума. 2. Выше показателя прожиточного минимума и ниже показателя среднедушевого ежемесячного дохода соответствующего региона. 3. Выше показателя среднедушевого ежемесячного дохода соответствующего региона и ниже показателя среднедушевого ежемесячного дохода по России.	1. Население, имеющее в распоряжении доход выше показателя среднедушевого ежемесячного дохода соответствующего региона. 2. Население, имеющее в распоряжении доход выше показателя среднедушевого ежемесячного дохода по России.
Характеристики продукта	1. Небольшие страховые суммы. 2. Небольшие страховые премии. 3. Простой дизайн продукта с легкими для понимания условиями страхования.	1. Страховой продукт с различным набором опций, дополнительных страховых покрытий и параметров. 2. Широкая вариация страховых сумм и премий.
Маркетинг и каналы дистрибуции	1. Преимущественно неформальные каналы дистрибуции. 2. Комбинированный продукт микрофинансовых организации.	1. Формальные каналы дистрибуции. 2. Интерактивный маркетинг.

Андеррайтинг	1. Простая практика андеррайтинга (отсутствие скрининга). 2. Гарантированная небольшая страховая сумма. 3. Стандартизированные правила страхования с минимальным или нулевым количеством исключений.	1. Стандартный андеррайтинг (включая медицинский и финансовый андеррайтинг). 2. Широкий диапазон гарантированных страховых сумм. 3. Структурированные правила страхования к широким перечнем условий и исключений.
Администрирование	1. Возможность осуществления нерегулярных платежей, преимущественно наличными денежными средствами. 2. Возможность предоставления более частой рассрочки страховых взносов. 3. Предоставление льготных периодов оплаты взносов.	1. Регулярные платежи в соответствии с графиком. 2. Варианты оплаты наличными денежными средствами, банковским переводом, кредитной картой.
Процесс урегулирования убытков	1. Оперативное урегулирование убытков. 2. Минимальный пакет документов.	1. Урегулирование убытков в соответствии со сроками, предусмотренными в правилах страхования. 2. Предоставление необходимого пакета документов.
Управление активами	В соответствии с нормативами и правилами ведения деятельности по микрострахованию жизни	В соответствии с нормативами и правилами ведения деятельности по страхованию жизни

*Таблица составлена автором

Представленная характеристика микрострахования жизни обуславливает наличие взаимосвязанных между собой следующих принципов:

– Страховой принцип. Выражен в материальном обеспечении при реализации страховых рисков в процессе хозяйственной жизни тех или иных лиц на принципе замкнутой раскладки ущерба через существование специализированного страхового фонда.

– Общественная доступность. Микрострахование жизни обеспечивает доступ к страховой и финансовой защите различным категориям граждан и территориально удаленным от крупных населенных пунктов домашним хозяйствам.

– Ценовая доступность. Невысокая стоимость микростраховых продуктов обеспечит доступность их приобретения для целевого сегмента, в том числе с возможным участием государства и частного сектора посредством полного или частичного субсидирования страховых взносов.

– Гибкость продуктов. Неоднородность целевого сегмента требует более клиентоориентированного подхода к разработке микростраховых продуктов с гибким набором опций для большего удовлетворения потребностей малообеспеченных слоев населения (вариация страховых сумм, гибкость графика платежей, возможность исключать и дополнять продукт различными опциями).

– Простота дизайна продукта. Недостаточная осведомленность малообеспеченных слоев населения в вопросах страхования требует наличия структурированных и упрощенных условий страхования, оперативного процесса урегулирования убытков, простого андеррайтинга.

В зарубежной практике используются следующие институциональные и дистрибутивные модели организации микрострахования жизни. Все они показали разную эффективность и жизнеспособность (табл. 3.12).

Таблица 3.12

Модели организации микрострахования жизни*

Модель	Страна применения	Организация
Прямая	страны Юго-Восточной Азии (преимущественно в Индии)	Разработка микростраховых продуктов по страхованию жизни, использование формальных и неформальных каналов дистрибуции, как одно из направлений деятельности страховщика.
Партнерство	страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки	Предусматривает взаимодействие страховщика и микрофинансовых организаций, неправительственных организаций (НПО) и кооперативов при разработке совместных продуктов. При этом страховщик концентрирует риск, остальные осуществляют дистрибуцию микростраховых продуктов.
Некоммерческая	страны Юго-Восточной Азии, Африки	Общества взаимного страхования, НПО, различные сообщества и кооперативы самостоятельно занимаются разработкой и распространением собственных продуктов по микрострахованию жизни.
Государственно-частное партнерство (ГЧП)	Индия, Китай	Государство в партнерстве с представителями страховой индустрии (страховщики, ОВС и др.) организуют включение микростраховых продуктов в систему государственного обеспечения и страхования.
Такафул	мусульманские страны	Страховщики самостоятельно или при поддержке иных организаций разрабатывают продукты по микрострахованию жизни с учетом исламских принципов шариата.

*Таблица составлена автором по [173, 177].

На базе характеристики моделей микрострахования жизни, можно выделить следующие схемы их финансирования (рис. 3.4).

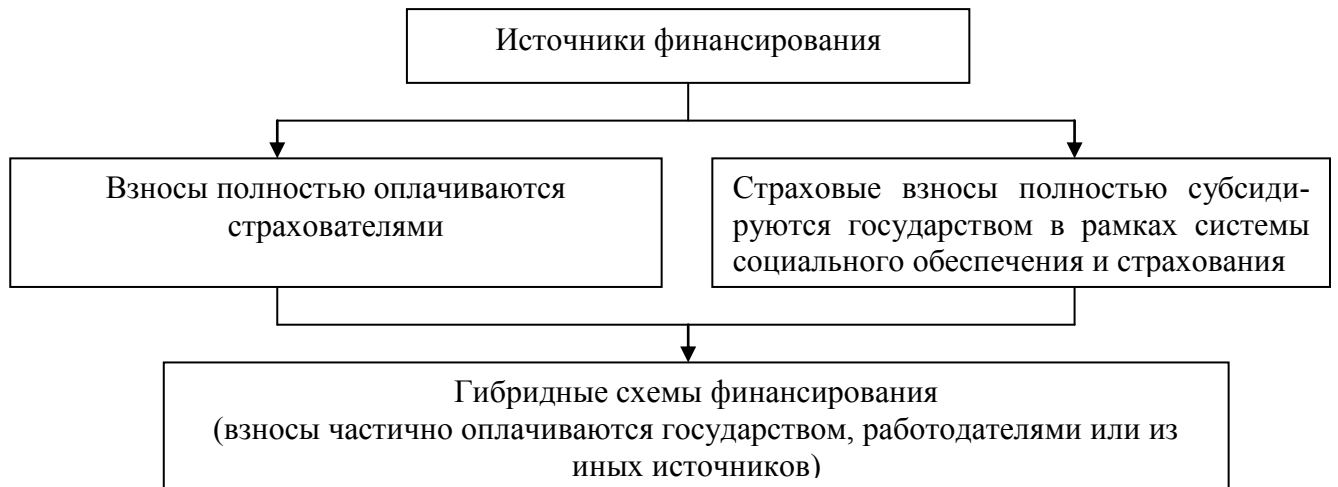


Рис. 3.4. Источники финансирования взносов по микрострахованию жизни*
*Рисунок составлен автором

По нашему мнению, на отечественном страховом рынке законодательную жизнеспособность могут подтвердить прямая модель организации микрострахования жизни, партнерство и государственно-частное партнерство с использованием представленных схем их финансирования. Для использования некоммерческой модели необходимо законодательное разрешение на допуск Обществ взаимного страхования (ОВС) к операциям по страхованию жизни.

При этом использование предложенных моделей и источников их финансирования должно ставиться в соответствие со структурой целевого сегмента (см. табл. 3.13). Так, к примеру, для населения с уровнем дохода ниже величины прожиточного минимума жизнеспособность оправдывает модель государственно-частного партнерства, поскольку отдельно для страховщиков данный сегмент будет являться убыточным, а потребители не смогут оправдать самостоятельную способность оплаты страховых взносов.

Также бизнес-модель микрострахование жизни предполагает наличие определенной организационной структуры (см. рис. 3.5).

На микроуровне организационной структуры сконцентрированы страхователи, общества различных организационно-правовых форм (работодатели, кооперативы, общества, неправительственные организации).

Соотношение модели организации микрострахования жизни со структурой целевого сегмента*

Уровень дохода страхователя	Модель использования	Источники финансирования
Ниже величины прожиточного минимума	Государственно-частное партнерство	Страховые взносы полностью субсидируются государством в рамках системы социального обеспечения и страхования
Выше величины прожиточного минимума и ниже показателя среднедушевого ежемесячного дохода соответствующего региона	Прямая, Партнерство, Государственно-частное партнерство	Гибридные схемы финансирования
Выше показателя среднедушевого ежемесячного дохода соответствующего региона и ниже показателя среднедушевого ежемесячного дохода по России	Прямая, Партнерство	Взносы полностью оплачиваются страхователями

*Таблица составлена автором



Рис. 3.5. Организационная структура бизнес-модели микрострахования жизни*

*Рисунок составлен автором

Страхователями являются лица, имеющие в распоряжении небольшие ежемесячные доходы, занятые зачастую не по найму или в неформальном секторе экономики. Они могут проживать в условиях высокой городской плотности или в отдаленных от городов населенных пунктах (деревни, села, поселки), на которых нет развитой инфраструктуры (дороги, рынки, коммунальные услуги и т.д.). Как правило, они имеют низкий уровень образования и финансовой грамотности, следовательно, не осуществляют сбережений денежных средств или

используют для этих целей неформальные формы сбережений (самостоятельные накопления, экономия на потреблении). При отсутствии доступа к страховым услугам, чаще всего, опираются на государственную систему социального обеспечения (пенсии, пособия, льготы), а также на самоорганизующиеся и саморегулируемые организации (общества взаимопомощи, кооперативы).

Также страхователями могут выступать работодатели (общества различных организационно-правовых форм), частично или полностью субсидируя страховые взносы по микрострахованию жизни. Стимулирующими мерами для них могут стать льготное налогообложение, возможность улучшить социальный пакет для работника.

Самоорганизующиеся и саморегулируемые организации (общества взаимопомощи, кооперативы) могут быть заинтересованы в продуктах микрострахования жизни, так как это позволит им передать риски страховщикам и снизить степень ответственности перед членами общества. Таким образом, они могут выступать в качестве неформального канала распространения продуктов микрострахования жизни.

На мезоуровне сконцентрированы организации, образующие инфраструктуру страхового рынка: страховые организации, формальные и неформальные каналы дистрибуции, актуарии, маркетологи, аудиторы, поставщики информационных технологий, юристы.

В качестве страховых организаций по микрострахованию жизни могут выступать:

- специально созданные для этих целей микростраховщики, входящие в состав микрофинансовых организаций и подчиняющиеся их нормативно-правовой базе и правилам отчетности;
- коммерческие страховые организации;
- дочерние компании коммерческих страховых организаций;
- общества взаимного страхования (для реализации микрострахования жизни необходимо законодательное разрешение таким организациям осуществлять деятельность по страхованию жизни).

Для реализации микрострахования жизни страховщикам необходимо:

- оценить новый сегмент рынка: размер рисков, возможный уровень спроса при условии отсутствия накопленной практической и статистической информации о целевом сегменте;
- продумать возможную филиальную разветвленность на территории преимущественного размещения целевого сегмента;
- определить каналы дистрибуции (в том числе неформальные);
- разработать специальное обучение кадров;
- продумать систему мотивации для продавцов;
- разработать систему просветительской работы по микрострахованию жизни и финансовому планированию с потенциальным рынком потребителей;
- оценить объем необходимых затрат на начальном этапе по организации работы в целом, разработке продуктов и маркетинговому инструментарию, и определить источники финансирования моделей организации;
- провести актуарные расчеты, необходимые для установления адекватных тарифов с учетом степени рисков;
- продумать возможные инновационные подходы по сокращению расходов для поддержания необходимой доходности (рентабельности) бизнеса.

Немаловажным фактором в развитии бизнес-модели микрострахования жизни являются перестраховщики. Перестрахование обязательств микростраховщика по выплате страховой суммы по договору микрострахования жизни в части страхования риска смерти поддержит их финансовую стабильность, обеспечив дополнительную защиту, снижение затрат на андеррайтинг, что обеспечит устойчивость операций, платежеспособность. Особо важна роль перестраховщиков при использовании модели организации микрострахования жизни государственно-частного партнерства.

Каналы дистрибуции должны оптимально сочетать в себе расходы на их обслуживание и качество предоставляемого сервиса. Для этого необходимо развивать неформальные (не страховые) каналы продаж: микрофинансовые организации, общественные организации, кооперативы, сети магазинов, профсо-

юзы, религиозные группы, почтовые отделения, похоронные бюро, медицинские организации. Цель – расширить доступ к целевому сегменту потребителей. В свою очередь, развитие мобильных технологий будет способствовать нестандартным решениям в распространении продуктов по микрострахованию жизни. Технологические инновации могут содействовать снижению трансакционных издержек и повышению эффективности всей цепочки создания стоимости. Одна из самых главных функций, которую должны нести каналы распределения – просветительская работа населения.

Продукты по микрострахованию жизни должны иметь структурированные правила страхования (без усложнения их специфической страховой терминологией, с наличием как можно меньшего перечня исключений), приемлемое соотношение цены и качества, гибкость условий (в том числе графика платежей), предусматривать оперативный процесс урегулирования убытков с минимальным пакетом документов.

Примеры продуктов по микрострахованию жизни:

– Продукт пенсионного страхования, который предусматривает регулярность платежей в течение, к примеру, 60 месяцев, а затем дает возможность страхователю получать двойную ежемесячную выплату в течение 40 месяцев.

– Продукты с возможностью получения ежегодно инвестиционного дохода по программе страхования уже по истечении нескольких лет (к примеру, 3-5 лет). Подобная опция создаст дополнительное потребительское удовлетворение и повысит значимость осуществления сбережений наряду с защитой по рискам страхования жизни.

– Женские программы по микрострахованию жизни (в случае, если женщина является единственным трудоспособным кормильцем в семье, имеет иждивенцев). Такие продукты подразумевают более полную защиту по сохранению ее здоровья (возможность проходить профилактические процедуры, вакцинацию сверх системы ОМС) или уклон в накопительный процесс для создания сбережений на оплату учебы детей в будущем.

В свою очередь, привлекательность продуктов микрострахования жизни можно усилить посредством предоставления профилактических медицинских услуг, консультаций врачей или юридического сопровождения по договору страхования.

Рекомендации по стимулированию потребительского спроса, обозначенные в предыдущем параграфе, могут быть использованы при создании и дистрибуции продуктов микрострахования жизни (простота продукта, прозрачность продукта, инновационный дизайн продукта, гибкость продукта, упрощенный процесс андеррайтинга, улучшение коммуникаций).

В целом, успешная разработка продуктов микрострахования жизни зависит от слаженной работы всех участников мезоуровня. Качественные маркетинговые исследования позволят исключить асимметрию информации по новому рынку, выявить потребности и характер целевого сегмента, их когнитивные предубеждения. Актуарии задействуют свои силы на установление приемлемого тарифа с учетом степени рисков. Юристы содействуют разработке компактных и понятных правил страхования и полисных условий. Перестраховщики могут способствовать поддержке андеррайтинга, платежеспособности микростраховщиков. Каналы дистрибуции осуществляют поставку продуктов до потребителя. Таким образом, мезоуровень обеспечивает функционирование бизнес-модели микрострахования жизни.

На макроуровне сконцентрированы законодательные, надзорные и регулирующие органы, правительство.

Государственное участие в становлении и развитии бизнес-модели микрострахования жизни в России может заключаться в обеспечении, во-первых, финансовых включений (доступ к финансовым услугам малообеспеченных слоев населения), во-вторых, в создании прочной нормативно-правовой базы, способной содействовать жизнеспособности бизнес-модели, в-третьих, разработке механизмов защиты прав потребителей, а также проведение просветительской и разъяснительной работы среди населения.

Для реализации выше обозначенных задач необходимо соблюдение следующих условий:

1. принятие микрострахового законодательства по страхованию жизни;
2. стимулирование страховщиков по микрострахованию жизни;
3. участие в организации финансовой помощи, направленной на создание необходимой инфраструктуры, программ включения целевого сегмента в страховые отношения и повышения их финансовой грамотности;
4. финансирование программ микрострахования жизни посредством государственно-частного партнерства. С коммерческой точки зрения такие операции могут быть нерентабельными в краткосрочной перспективе, но при этом являться эффективным способом включения целевого сегмента в страховые отношения, что даст свои преимущества в долгосрочной перспективе.

Роль регулирующих органов должна быть направлена на осуществление следующих мер:

- обеспечение платежеспособности микростраховщиков и их соответствия международным стандартам организаций, осуществляющих деятельность по микрострахованию жизни;
- организация защиты прав потребителей (целевого сегмента);
- создание среды для здоровой конкуренции.

В свою очередь, функции страхового надзора заключаются в лицензировании, организации ведения реестров, в осуществлении контроля над обоснованностью страховых тарифов, платежеспособностью, установление правил формирования страховых резервов для организаций, осуществляющих деятельность по микрострахованию жизни, исполнением законодательства по микрострахованию жизни. Для этого необходимо изучение опыта регулирования и надзора в странах, имеющих практику деятельности по микрострахованию жизни, а также участие в дискуссиях с такими странами о совершенствовании процессов регулирования и надзора в области микрофинансирования.

Роль государства, законодательных, надзорных и регулирующих органов является наиболее важной в становлении и развитии бизнес-модели микрострахования жизни на отечественном рынке страхования жизни.

Таким образом, роль государства, законодательных, надзорных и регулирующих органов являются наиболее важными в становлении и развитии микрострахования жизни на отечественном страховом рынке.

Оценку деятельности бизнес-модели микрострахования жизни возможно проводить с помощью системы показателей, представленных в Приложении 22. С их помощью можно оценить уровень проникновения микрострахования жизни на отечественном рынке страхования жизни и перспективы развития и скоординировать дальнейшую работу в этом направлении. Система показателей для оценки деятельности микрострахования жизни может использоваться всеми участниками рынка микрострахования жизни. Систематическое отслеживание динамики произведенных затрат, рентабельности деятельности, результативности каналов дистрибуции, процесса продаж, удовлетворенности страхователей по оказанным услугам позволит выстраивать прогнозы и своевременно принимать управленческие решения по дальнейшему развитию микрострахования жизни на отечественном страховом рынке.

В свою очередь, к показателям деятельности микростраховых организаций возможно применение традиционных показателей финансовой деятельности страховых организаций (анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности деятельности, рентабельности капитала, коэффициенты маржи платежеспособности, анализ аналитического баланса и др.) в соответствии с нормами отечественного законодательства.

По нашему мнению, именно таким образом можно представить методические рекомендации по использованию бизнес-модели микрострахования жизни на отечественном страховом рынке.

В целом, мы считаем, что микрострахование жизни может способствовать минимизации влияния фактора низкого уровня платежеспособного спроса, обеспечив доступ к страховым услугам для различных категорий граждан и

территориально удаленных от крупных населенных пунктов (деревни, поселки, села) домашних хозяйств. Кроме того, включение микрострахования жизни в систему социального страхования и обеспечения через государственно-частное партнерство позволит государству снизить нагрузку на бюджет, делегируя управление страховыми рисками на уровень микростраховщиков. Этим будет обусловлена поддержка государством рынка страхования жизни в России. Повышение значимости и востребованности страхования жизни среди населения позволит обрести гражданам страны полноценную социальную и страховую защиту.

На базе изложенного в третьей главе диссертационного исследования материала, можно сделать следующие выводы.

В первом параграфе разработаны методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц посредством показателя «масса риска». Комплексная оценка рисков включает цель и назначение расчета массы риска, а также методику расчета массы риска в накопительном страховании жизни физических лиц. При этом обозначены внешние и внутренние факторы, компоненты массы риска, влияющие на его значение, разработана формула для определения предложенного показателя, представлены варианты его возможного практического применения страховыми организациями.

Во втором параграфе даны практические рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц посредством улучшения клиентоориентированности страховых организаций по страхованию жизни, а также их конкурентоспособности среди прочих финансовых институтов, предлагающих финансовые продукты для физических лиц. Рекомендации сгруппированы в два блока: первый блок связан с развитием инноваций в разработке дизайна продуктов, второй – с работой страховщиков по диагностике потребительских предпочтений. Для выработки практических рекомендаций автором разработана анкета с целью сбора и систематизации информации о сберегательном и страховом поведении населения. На основе ре-

зультатов исследования определено, что накопительное страхование жизни как инструмент осуществления накоплений имеет низкий уровень спроса со стороны населения, обусловленный недоверием к долгосрочным инструментам накопления денежных средств, недооценкой рисков и накопительных свойств накопительного страхования жизни, отсутствие налоговых стимулов.

Практическое применение предложенных рекомендаций позволит страховщикам расширить доступ к неохваченному страхованием жизни сегменту потребителей, стимулировать потребительский спрос и повысить значимость накопительного страхования жизни в России.

В третьем параграфе разработаны методические рекомендации по повышению уровня платежеспособного спроса по накопительному страхованию жизни физических лиц через использование на отечественном страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни, в том числе при участии государства. Обозначены цели и задачи микрострахования жизни на страховом рынке. Дана характеристика и определены принципы микрострахования жизни. Приведены зарубежные и выделены возможные к использованию на отечественном страховом рынке модели организации микрострахования жизни. Рассмотрены источники финансирования микрострахования жизни в соответствии со структурой целевого сегмента. Представлена организационная структура бизнес-модели, включая описание функционального набора действий участников на каждом ее уровне и возможные примеры микростраховых продуктов. Предложена система показателей для оценки развития микрострахования жизни.

В целом, в третьей главе приведены основные методические рекомендации, реализация которых может способствовать качественному развитию накопительного страхования жизни физических лиц в России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги диссертационного исследования, автор считает целесообразным остановиться на основных выводах и результатах выполненной работы.

Накопительное страхование жизни имеет огромное социально-экономическое значение для Российской Федерации, так как несет в себе важные функции, которые определяют необходимость его качественного развития. В рамках действующей экономической ситуации он, имея огромный потенциал и стремление к реализации своих функций, к сожалению, пока занимает скромное место на отечественном страховом рынке. Это приводит к необходимости развития накопительного страхования жизни физических лиц на основе новых теоретических и методологических подходов, особенностей и принципов организации и реализации страховой защиты по страхованию жизни.

1. Рассмотрены и расширены основные теоретические положения по накопительному страхованию жизни за счет уточнения генезиса научной мысли о страховании жизни в экономической науке за период XIX-XXI вв., уточнения понятия накопительного страхования жизни, определения организационных и финансовых особенностей и принципов организации и реализации накопительного страхования жизни физических лиц.

При раскрытии генезиса учтены особенности эволюции научной мысли о страховании жизни, вносимые в разное время отечественными и зарубежными учеными-экономистами и цивилистами, что позволило автору выделить новый период, в рамках которого обоснование сущности страхования жизни осуществляется через раскрытие новых потребительских свойств и усложнение форм организации страховой защиты (обоснование страхования жизни как мультиатрибутивного финансового продукта).

Под накопительным страхованием жизни предложено понимать отношения по защите имущественных интересов физических лиц (страхователей, застрахованных), связанных с получением негативных или благоприятных последствий от реализации страховых рисков на принципах платности (страховая

премия), возвратности (страховое обеспечение), срочности (срок страхования), доходности (дополнительный инвестиционный доход).

Финансовые особенности накопительного страхования жизни обусловлены долгосрочным характером страховых операций, применением механизма дисконтирования, наличием накопительной компоненты, порядком формирования страховых фондов, составом страховых рисков. Организационные особенности обусловлены наличием принципа неограниченного страхового интереса, порядком определения страховой суммы, отсутствием принципов двойного страхования и контрибуционных прав страховщика, исключением права страховщика на суброгацию и регресс.

При уточнении понятия «накопительное страхование жизни» выделен новый критерий – финансовый механизм реализации страховой защиты по страхованию жизни, который, в том числе, позволил автору классифицировать страхование жизни как рисковое страхование жизни и накопительное страхование жизни. На этой базе предложено в ст. 32.9 Закона об организации страхового дела в части видов, относящихся к страхованию жизни, уточнить законодательное деление страхования жизни на его виды.

2. Разработаны методические рекомендации по комплексной оценке рисков в накопительном страховании жизни физических лиц посредством показателя «масса риска» и дано его авторское определение в накопительном страховании жизни.

Под массой риска в накопительном страховании жизни предложено понимать количественную величину, выраженную в денежной форме, отражающую влияние совокупности внутренних и внешних экономических факторов и позволяющую системно анализировать эффективность и целесообразность накопительного процесса в накопительном страховании жизни.

Комплексная оценка рисков включает цель и назначение расчета массы риска, а также методику расчета массы риска в накопительном страховании жизни физических лиц. При этом обозначены внешние и внутренние факторы, компоненты массы риска, влияющие на его значение, разработана формула для

определения предложенного показателя, представлены варианты его возможного практического применения страховыми организациями. Комплексная оценка рисков в накопительном страховании физических лиц основана на уточнении автором сущности риска в накопительном страховании жизни.

Риск в накопительном страховании жизни – это вероятность возникновения неблагоприятных или благоприятных событий в жизни людей, приводящих к возможному ухудшению имущественного положения физического лица (страхователя, застрахованного лица, выгодоприобретателя).

3. Определены социально-экономические факторы, негативно влияющие на качественное развитие накопительного страхования жизни физических лиц в России: низкий уровень добровольного потребительского и платежеспособного спроса, отсутствие государственной поддержки рынка страхования жизни. Совокупность представленных факторов обуславливает проблему низкого уровня развития накопительного страхования жизни физических лиц, а также необходимость разработки методических рекомендаций по развитию данного вида страхования жизни.

Для России характерен количественный рост рынка страхования жизни, ввиду временного характера операций по страхованию жизни и высокой зависимости от банковского сектора, а также высокие темпы роста, низкая убыточность страховых операций, рост показателя плотности страхования жизни, значительное преобладание в структуре видов страхования жизни договоров рискового и смешанного страхования, высокая концентрация рынка страхования жизни, преобладание доли премий, поступающих из банковского канала, высокий уровень затрат на обслуживание основных каналов дистрибуции (автодилеры и банки).

4. Предложены в целях развития накопительного страхования жизни физических лиц в России использование на страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни, разработка программ и принятие проектов по микрострахованию жизни через государственно-частное партнерство в системе социального страхования и обеспечения, а также систематическая диагностика по-

требительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц с применением методологии поведенческой экономики.

При определении направлений развития учтены особенности развития страхования жизни за рубежом, в том числе в развитых и развивающихся странах. В процессе исследования выявлены основные общемировые тенденции: неустойчивый и замедленный рост мирового страхового рынка; сокращение доли страхования жизни в структуре совокупного объема мировых премий; отсутствие устойчивой положительной динамики развития страхования жизни в развитых странах; сокращение объема премий по страхованию жизни в развитых странах; стабильное увеличение совокупного объема премий по страхованию жизни в развивающихся странах; рост показателя плотности страхования жизни в развивающихся странах.

Выделены факторы негативного влияния на развитие страхования жизни в развитых странах: замедление роста их экономик, снижение потребительского спроса по причине низкой доходности по инвестиционной деятельности страховщиков. Обозначены факторы, способствующие развитию страхования жизни в большинстве развивающихся стран: относительно устойчивая экономическая среда; улучшение страхового законодательства; либерализация страховых рынков; использование бизнес-моделей Такафул, микрострахование жизни; развитие каналов дистрибуции.

Выявленные особенности развития страхования жизни в развивающихся странах позволили автору предложить направления развития накопительного страхования жизни физических лиц в России с использованием зарубежного опыта.

5. Даны практические рекомендации по стимулированию потребительского спроса в накопительном страховании жизни физических лиц посредством улучшения клиентоориентированности страховых организаций по страхованию жизни, а также их конкурентоспособности среди прочих организаций, предлагающих финансовые продукты для физических лиц.

Рекомендации сгруппированы в два блока. Первый блок связан с развитием инноваций в разработке дизайна продуктов: простота дизайна, повышение прозрачности, создание инновационного дизайна, упрощение процесса андеррайтинга, гибкость опций, расширение перечня для аннулирования договора, использование методов интеллектуального анализа базы данных, улучшение коммуникаций, просвещение потребителей, использование инноваций и интернета, построение долгосрочных отношений с потребителями. Второй – с работой страховщиков по диагностике потребительских предпочтений: использование методов эмпирических исследований поведенческой экономики, исследование предпочтений в области сберегательного поведения населения, использование методов интеллектуального анализа базы данных.

Для выработки практических рекомендаций автором разработана анкета с целью сбора и систематизации информации о сберегательном и страховом поведении населения. На основе результатов исследования определено, что накопительное страхование жизни как инструмент осуществления накоплений имеет низкий уровень спроса со стороны населения, обусловленный недоверием к долгосрочным инструментам накопления денежных средств, недооценкой рисков и накопительных свойств накопительного страхования жизни, отсутствием налоговых стимулов.

Практическое применение предложенных рекомендаций позволит страховщикам расширить доступ к неохваченному страхованием жизни сегменту потребителей, стимулировать потребительский спрос и повысить значимость накопительного страхования жизни в России.

6. Разработаны методические рекомендации по повышению уровня платежеспособного спроса в накопительном страховании жизни физических лиц через использование на отечественном страховом рынке бизнес-модели микрострахования жизни, в том числе при участии государства.

Обозначены цели и задачи микрострахования жизни на страховом рынке. Дана характеристика и определены принципы микрострахования жизни. Приведены зарубежные и выделены возможные к использованию на отечественном

страховом рынке модели организации микрострахования жизни. Рассмотрены источники финансирования микрострахования жизни в соответствии со структурой целевого сегмента. Представлена организационная структура бизнес-модели, включая описание функционального набора действий участников на каждом ее уровне и возможные примеры микростраховых продуктов. Предложена система показателей для оценки развития микрострахования жизни.

По мнению автора, микрострахование жизни позволит решить проблему низкого уровня платежеспособного спроса, обеспечив доступ к страховым услугам для различных категорий граждан и территориально удаленных от крупных населенных пунктов (деревни, поселки, села) домашних хозяйств. Кроме того, включение микрострахования жизни в систему социального страхования и обеспечения через государственно-частное партнерство позволит государству снизить нагрузку на бюджет, делегируя управление страховыми рисками на уровень микростраховщиков. Этим будет обусловлена поддержка государством рынка страхования жизни в России. Повышение значимости и востребованности страхования жизни среди населения позволит обрести гражданам страны полноценную социальную и страховую защиту.

При этом, несмотря на законченность диссертационного исследования, следует отметить, что данная тема имеет свое продолжение. Так, остались не раскрытыми следующие вопросы:

– При расчете массы риска не принимались во внимание возможные отклонения ежегодных макроэкономических показателей, погрешность в размере инвестиционного дохода, действие налогов, а также строгое соблюдение методики расчета математических резервов. Это обуславливает необходимость дальнейших исследований, направленных на разработку более корректного подхода к расчету предложенного показателя с целью компенсировать подобные упущения.

– Методика по расчету показателя массы риска рассмотрена только на микроуровне применительно к субъектам договора страхования. В дальнейшем существует возможность рассмотрения ее использования применительно к

макроуровню и адаптации ее в отдельности к разновидностям накопительного страхования жизни.

– При разработке методических рекомендаций по использованию бизнес-модели микрострахования жизни не достаточно полно рассмотрены и освещены вопросы, связанные со стимулированием деятельности участников рынка микрострахования жизни, со способами анализа целевого сегмента, с описанием схем взаимодействия страховщиков и государства в модели государственно-частного партнерства и другие важные моменты, которые обуславливают необходимость дальнейших исследований в данном направлении.

В целом, по мнению автора, представленные результаты диссертационного исследования могут способствовать качественному развитию накопительного страхования жизни физических лиц в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая : федер. закон РФ от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ : (в ред. от 21.07.2014) // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : федер. закон от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ : (в ред. от 21.07.2014) // СЗ РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации : федер. закон от 27 нояб. 1992 г. № 4015-1 : (в ред. от 01.09.2014) // СЗ РФ. – 2011. – № 49 (Ч.1). – Ст. 7040.
4. Об ипотеке (залоге недвижимости) : федер. закон РФ от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ : (в ред. от 25.07.2014) // СЗ РФ. – 1998. – № 29. – Ст. 3400.
5. О взаимном страховании : федер. закон РФ от 29 нояб. 2007 г. № 286-ФЗ : (в ред. от 23.07.2013) // СЗ РФ. – 2007. – № 49. – Ст. 6047.
6. О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г. : федер. закон от 21 июля 2012 г. № 126-ФЗ // СЗ РФ. – 2012. – № 24. – Ст. 3197.
7. О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апр. 1994 г. : протокол от 16 дек. 2011 г. // СЗ РФ. – 2012. – № 37. – Ст. 4986.
8. Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов : приказ Минфина России от 02 июля 2012 г. № 100н : (в ред. 29.12.2012) // Российская газета. – 2012. – № 189. – С. 6.
9. Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика : приказ Минфина России от 02 июля 2012 г. № 101н : (в ред. 29.12.2012) // Российская газета. – 2012. – № 186. – С. 7.

10. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года : распоряжение правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р // СЗ РФ. – 2013. – № 31. – Ст. 4255.
11. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов [Электронный ресурс] / Минэкономразвития РФ // СПС «КонсультантПлюс».
12. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Минэкономразвития РФ // Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc201303_25_06.
13. Абрамов В. Ю. Страхование : учеб. пособие / В. Ю. Абрамов. – М. : ВолтерсКлувер, 2007. – 505 с.
14. Абрамов В. Ю. Страховой риск: понятие и оценка: правовые аспекты / В. Ю. Абрамов. – М. : Анкил, 2006. – 128 с.
15. Адамчук Е. А. Основные тенденции страхования в развивающихся странах в кризис / Е. А. Адамчук. – 2012. – № 3. – С. 33–37.
16. Адамчук Н. Г. Международная практика страхования жизни / Н. Г. Адамчук. – М. : Анкил, 2009. – 127 с.
17. Адамчук Н. Г. Проблемы и пути государственного регулирования процессов слияния и конвергенции на финансовых рынках / Н. Г. Адамчук, М. А. Мальковская // Страхование право. – 2002. – № 1. – С. 3–19.
18. Адамчук Н. Г. Страховые отношения на индийском рынке / Н. Г. Адамчук, Е. А. Адамчук. – 2009. – №11. – С. 44–50.
19. Адамчук Н. Г. Теория и практика страхования : учеб. пособие / Н. Г. Адамчук. – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
20. Айзенштейн Х. А. Сравнение и критика полисных условий по страхованию жизни (в каких обществах страховаться) / Х. А. Айзенштейн // Фортуна для всех. – 1912. – № 6. – С. 11.

21. Александрова Т. Г. Коммерческое страхование : справочник / Т. Г. Александрова, О. В. Мещерякова. – М. : Институт новой экономики, 1996. – 356 с.
22. Аленичев В. В. Эволюционно-институциональный аспект исследования сущности страхования / В. В. Аленичев // Финансы. – 2007. – № 3. – С. 44–48.
23. Алехина Е. С. Совершенствование организации и функционирования системы обязательного социального страхования и страхового рынка в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Е. С. Алехина. – Орел., 2006. – 23 с.
24. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 187 с.
25. Андреева Е. В. Перспективы развития регионального страхового рынка в условиях вступления России во Всемирную Торговую Организацию / Е. В. Андреева, Е. М. Хитрова // Известия ИГЭА (БГУЭП). – 2013. – № 1. – С. 24–31.
26. Андреева Е. В. Страхование жизни: социально-экономическое значение и направления развития / Е. В. Андреева, О. И. Русакова, Е. М. Хитрова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. – 160 с.
27. Архипов А. П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : учеб. пособие / А. П. Архипов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 240 с.
28. Асабин С. Н. Инвестиционные продукты страхования жизни / С. Н. Асабина, Е. В. Небольсина // Страховое дело. – 2008. – № 8. – С. 14–22.
29. Асадуллин М. Р. Страхование жизни в Российской Федерации: особенности и направления развития : дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / М. Р. Асадуллин. – Иркутск, 2005. – 176 с.
30. Ахвледиани Ю. Т. Страхование : учебник / Ю. Т. Ахвледиани ; под ред. В. В. Шахова. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 511 с.
31. Бадюков В. Ф. Диагностика региональных страховых рынков : монография / В. Ф. Бадюков, Ю. В. Рожков, Н. А. Феоктистова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2007. – 196 с.

32. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
33. Балабанов И. Т. Страхование : учебник / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
34. Балакирева В. Страховая защита человека / В. Балакирева // Страховое ревю. – 1999. – № 8. – С. 10–20.
35. Балдин К. В. Риск-менеджмент : учеб. пособие / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. – М. : Гардарики, 2005. – 285 с.
36. Балдин К. В. Управление рисками: учеб. пособие / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 511 с.
37. Балыбердина Н. А. Развитие коммерческого страхования в ресурсном регионе (на примере Забайкальского края) : дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Н. А. Балыбердина. – Иркутск, 2012. – 181 с.
38. Баранова А. Д. Договоры страхования с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика / А. Д. Баранова // Финансовый бизнес. – № 3. – С. 29–34.
39. Бахматов С. А. Маркетинг в деятельности страховой организации : монография / С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2011. – 166 с.
40. Бахматов С. А. Страхование реальных инвестиций при реализации инвестиционных проектов : монография / С. А. Бахматов, Л. С. Бородавко. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. – 189 с.
41. Беликов А. Ю. Теория рисков : учеб. пособие / А. Ю. Беликов. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2001. – 105 с.
42. Беликов И. Основные модели корпоративного управления в странах с развитой экономикой / И. Беликов. – М. : ИФРУ, 2000. – 432 с.
43. Березкин Ю. М. Два подхода к пониманию финансового механизма: учетно-финансовый и финансово-инженерный / Ю. М. Березкин // Известия ИГЭА(БГУЭП). – 2012. – № 2. – С. 27–32 .

44. Березкин Ю. М. Проблемы и способы организации финансов : монография / Ю. М. Березкин. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006. – 248 с.
45. Бланд Д. Страхование: принципы и практика : пер. с англ. / Д. Бланд:– М. : Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
46. Большая экономическая энциклопедия / Т. П. Варламова. – М. : Эксмо, 2008. – 816 с.
47. Бутовский А. Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии : в 3 т. / А. Бутовский. – СПб. : Типография II отделения Собственной Е. И. В. Канцелярии, 1847. – Т. 2. – 674 с.
48. Бутько Л. А. Теоретический анализ понятия «страхование жизни» / Л. А. Бутько // Вестник ОГУ. – 2010. – №13. – С. 128–132.
49. Веселовский М. Я. Страховой сервис : учеб. пособие / М. Я. Веселовский. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
50. Воблый К. Г. Основы экономии страхования / К. Г. Воблый. – М. : Анкил, 1995. – 228 с.
51. Водолазский А. А. Начала эконофизики и количественная определенность первых экономических законов / А. А. Водолазский. – Новочеркасск : НОК, 2013. – 227 с.
52. Галаганов В. П. Страховое дело : учебник / В. П. Галаганов. – М. : Академия, 2006. – 272 с.
53. Гвозденко А. А. Основы страхования : учебник / А. А. Гвозденко. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 319 с.
54. Гвозденко А. А. Страхование : учебник / А. А. Гвозденко. – М. : Прокспект, 2008. – 464 с.
55. Гинзбург А. И. Страхование : учеб. пособие / А. И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2002. – 174 с.
56. Годин А. М. Страхование : учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. – М. : Дашков и К, 2009. – 480 с.

57. Гомелля В. Б. Проблемы современного государственного регулирования страхового рынка России / В. Б. Гомелля // Финансы. – 2011. – № 8. – С. 50–52.
58. Гомелля В. Б. Страхование : учеб. пособие / В. Б. Гомелля – М. : Маркет ДС, 2006. – 488 с.
59. Гомелля В. Б. Страхование : учеб. пособие / В. Б. Гомелля. – М. : Market, 2010. – 512 с.
60. Горин В. С. Страхование и управление риском : терминолог. словарь / В. С. Горин, В. В. Тулин. – М. : Наука, 2000. – 565 с.
61. Гохман В. С. Страхование жизни: теория и практика актуарных расчетов / В. С. Гохман. – М. : Госфиниздат, 1944. – 139 с.
62. Граве К. А. Страхование / К. А. Граве, Л. А. Лунц. – М. : Прогресс, 1960. – 376 с.
63. Гребенщиков Э. С. После вхождения в ВТО: ориентиры российского страхового рынка остаются прежними / Э. С. Гребенщиков // Финансы. – 2011. – № 12. – С. 41–45.
64. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности : учеб. пособие / Н. Б. Грищенко. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 352 с.
65. Демченко В. Брошенные дети / В. Демченко // Русский полис. – 2010. – № 4. – С. 32–38.
66. Демченко В. Драйвер жизни / В. Демченко // Страховой полис. – 2011. – № 9. – С. 24–26.
67. Дроздов И. Л. Страхование жизни / И. Л. Дроздов. – М. : Госфиниздат, 1969. – 63 с.
68. Дроздовская Л. П. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации : монография / Л. П. Дроздовская, Ю. В. Рожков. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. – 320 с.
69. Дроздовская Л. П. Интермедиация риска на информационно-кредитном рынке : монография / Л. П. Дроздовская, Ю. В. Рожков. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2010. – 180 с.

70. Дынкин А. А. Россия и мир: 2013. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / А. А. Дынкин, В. Г. Барановский. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 140 с.
71. Ермасов С. В. Страхование : учебник / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – М. : Высшее образование, 2008. – 613 с.
72. Ефимов С. Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование / С. Л. Ефимов. – М. : Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с.
73. Жигас М. Г. Коммерческое страхование в России : монография / М. Г. Жигас. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. – 236 с.
74. Жигас М. Г. Развитие коммерческого страхования в постцентрализованной экономике: методология и практика : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / М. Г. Жигас. – Екатеринбург, 2007. – 34 с.
75. Зубец А. Н. Совершенствование финансово-экономических отношений в страховании на основе использования маркетинговых технологий и инструментов : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / А. Н. Зубец. – М., 1999. – 260 с.
76. Кагаловская Э. Т. Некоторые особенности личного страхования в современной России / Э. Т. Кагаловская // Финансы. – 2012. – № 1. – С. 44–48.
77. Качалова Е. Ш. Формирование и развитие системы коммерческого страхования в России : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / Е. Ш. Качалова. – М., 2004. – 338 с.
78. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж. М. Кейнс ; под ред. А. Г. Милейковского [и др.]. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
79. Классика экономической мысли : сочинения / В. Петти [и др.]. – М. : ЭКСМО – Пресс, 2000. – 896 с.
80. Колганов А. И. Экономическая компаративистика : учебник / А. И. Колганов, А. В. Бузгалкин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 746 с.
81. Коломин Е. В. Проблемы развития страховых исследований. Нет ничего лучше хорошей теории / Е. В. Коломин // Финансы. – 2003. – № 6. – С. 40–44.

82. Коломин Е. В. Страхование как экономическая категория / Е. В. Коломин // Финансовая газета. – 1997. – № 35. – С. 12.
83. Коломин Е. В. Теоретические вопросы развития страхования / Е. В. Коломин // Финансовый бизнес. – 1998. – № 8-9. – С. 47–51.
84. Коньшин Ф. В. Государственное страхование в СССР / Ф. В. Коньшин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ГОСФИНИЗДАТ, 1961. – 284 с.
85. Коржев Р. Ю. Риски хозяйствующих субъектов: виды, оценка, страхование / Р. Ю. Коржев. – М. : Дашков и К, 2008. – 76 с.
86. Косминский К. П. Современные тенденции развития мирового страхового рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / К. П. Косминский. – М., 2011. – 24 с.
87. Котов Г. А. Общая характеристика состояния отечественного рынка страхования жизни / Г. А. Котов // Молодой ученый. – 2012. – № 9. – С. 129–132.
88. Лельчук А. Л. Прибыльность долгосрочного страхования жизни / А. Л. Лельчук // Страховое дело. – 2009. – № 4. – С. 39–46.
89. Мазурина Т. Ю. Страховое дело : учеб. пособие / Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 256 с.
90. Мальшинский А. П. Страхование жизни. По поводу американской системы / А. П. Мальшинский. – СПб. : Общественная польза, 1891. – 38 с.
91. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Процесс производства капитала : пер. с нем. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1973. – Т. 1, кн. 1. – 907 с.
92. Матыскина Э. И. Статистика финансов / Э. И. Матыскина. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. – 128 с.
93. Мельникова Е. И. Экономические основы сбережений населения / Е. И. Мельникова // Страховое дело. – 2012. – № 11. – С. 14–29.
94. Мещеряков Ф. Я. Развитие системы долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Ф. Я. Мещеряков. – СПб., 2005. – 152 с.

95. Милль Д. С. Основы политической экономии : пер. с англ. / Д. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1. – 480 с.
96. Митрофанов Р. А. Социальное и пенсионное страхование в России и за рубежом / Р. А. Митрофанов // Налоги и финансы. – 2011. – № 1. – С. 29–40.
97. Николенко Н. Страховой рынок России: реалии и перспективы / Н. Николенко, Е. Синицина // Финансовый контроль. – 2003. – № 12. – С. 24–28.
98. Никольский П. А. Основные вопросы страхования / П. А. Никольский. – Казань : Типо-литография Императорского ун-та, 1895. – 417 с.
99. Никулина Н. Н. Страховой менеджмент : учеб. пособие / Н. Н. Никулина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 703 с.
100. Орланюк-Малицкая Л. А. Методологические аспекты исследования страхового рынка России / Л. А. Орланюк-Малицкая // Финансы. – 2004. – № 11. – С. 46–49.
101. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 494 с.
102. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / В. К. Райхер. – М. : Госфиниздат, 1947. – 282 с.
103. Рейтман Л. И. Государственное страхование в СССР / Л. И. Рейтман. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 336 с.
104. Рейтман Л. И. Личное страхование в СССР / Л. И. Рейтман. – М. : Финансы, 1969. – 135 с.
105. Рожков Ю. В. О массе риска как инструменте банковского риск-менеджмента / Ю. В. Рожков // Банковское дело. – 2010. – № 7. – С. 43–48.
106. Рожков Ю. В. Проектное финансирование как форма инвестиционной деятельности коммерческого банка : монография / Ю. В. Рожков, В. С. Степанова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2004. – 75 с.
107. Русакова О. И. Развитие страхового рынка в условиях социально-экономической трансформации: теория, методология, практика / О. И. Русакова, Д. С. Хаустов. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. – 159 с.

108. Рыбников С. А. Очерки из истории страхования в России / С. А. Рыбников // Вестник государственного страхования. – 1927. – № 19-20. – С. 110–120.
109. Самаруха В. И. Развитие страхования в Российской Федерации / В. И. Самаруха // Проблемы финансово-кредитного механизма в регионе : сб. науч. тр. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. – С. 228–233.
110. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. : в 2 т. / П. Самуэльсон. – М. : Алгон, 1994. – 2 т.
111. Сахирова Н. П. Страхование : учеб. пособие / Н. П. Сахирова. – М. : Проспект, 2007. – 744 с.
112. Сербиновский Б. Ю. Страхование : учеб. пособие / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гарькуша. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2006. – 416 с.
113. Сердюков В. А. Страхование : учеб. пособие / В. А. Сердюков. – М. : Моск. психолог.-социолог. ин-т, 2005. – 368 с.
114. Серебровский В. И. Страхование : учебник / В. И. Серебровский. – М. : Финиздат НКФ СССР, 1927. – 144 с.
115. Силласте Г. Социология страхования и безопасность личности / Г. Силласте // Безопасность Евразии. – 2003. – № 1. – С. 279–334.
116. Скамай Л. Г. Страхование : учебник / Л. Г. Скамай, Т. Ю. Мазурин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 256 с.
117. Сплетухоу Ю. А. Страхование : учеб. пособие / Ю. А. Сплетухоу, Е. Ф. Дюжиков. – М. : ЮНФРА-М, 2006. – 312 с.
118. Степанов И. Опыт теории страхового договора / И. Степанов. – Казань : Унив. тип., 1875. – 228 с.
119. Страхование : учебник / под ред. Г. В. Черновой. – М. : Велби : Проспект, 2007. – 432 с.
120. Страхование : учебник / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 869 с.
121. Страхование : учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2006. – 875 с.

122. Страхование жизни : учеб. пособие / пер. с англ. А. Л. Лельчука. – М. : Анкил, 2010. – 456 с.
123. Страхование дело : учебник / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой. – М. : Академия, 2003. – 205 с.
124. Страхование дело : учебник / под ред. Л. И. Рейтмана. – М. : Банк. и биржевой науч.-консульт. центр, 1992. – 524 с.
125. Сударикова И. А. Тенденции и перспективы развития страхования жизни в России / И. А. Сударикова // Финансы. – 2012. – № 5. – С. 40–44.
126. Сулименко А. В. Страхование жизни в современной России: перспективы развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. В. Сулименко. – Ростов-н/Д., 2013. – 26 с.
127. Теория и практика страхования : учеб. пособие / под ред. К. Е. Турбиной. – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
128. Тыжинова Н. А. Развитие личного страхования в посткризисный период : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Н. А. Тыжинова. – Иркутск, 2012. – 22 с.
129. Устав генерального общества страхования жизни и пожизненных доходов. – Тифлис : Электрпеч. Груз. Издат. Т-ва, 1903. – 33 с.
130. Устав страхового общества «Заботливость» в Варшаве : страхование жизни и от несчастных случаев : утв. 5 апр. 1891 г. – Варшава : Тип. К. Ковалевского, 1903. – 46 с.
131. Феоктистова Н. А. Формирование системы методов диагностики региональных страховых рынков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Н. А. Феоктистова. – Хабаровск, 2005 – 190 с.
132. Финансовые инструменты : учебник / под ред. Ф. Фабоцци ; пер. с англ. Е. Востриковой, Д. Ковалевского, М. Орлова. – М. : Эксмо, 2010. – 864 с.
133. Финансы : учебник / под ред. В. В. Ковалева. – М. : ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2001. – 640 с.
134. Финансы : учебник / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М. : Юрайт, 2006. – 462 с.

135. Худяков А. И. Теория страхования : учебник / А. И. Худяков. – М. : Статут, 2010. – 656 с.
136. Цыганов А. А. Институциональное развитие страхового рынка в Российской Федерации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / А. А. Цыганов. – М., 2007. – 19 с.
137. Чернова Г. В. Влияние вступления РФ в ВТО на российскую экономику через ее страховой сектор / Г. В. Чернова // Страховое дела. – 2013 – № 1. – С. 20–24.
138. Чернова Г. В. Глобализация и вступление РФ в ВТО – важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе / Г. В. Чернова // Финансы и кредит. – 2013. – № 27(555). – С. 15–27.
139. Чернова Г. В. Управление рисками : учебник / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – М. : Проспект, 2005. – 158 с.
140. Човушян Э. О. Управление риском и устойчивое развитие : учеб. пособие / Э. О. Човушян, М. А. Сидоров. – М. : Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 1999. – 528 с.
141. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. – М. : Дашков и КО, 2003. – 544 с.
142. Шахов В. В. Введение в страхование: экономический аспект / В. В. Шахов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 286 с.
143. Шахов В. В. Государственное страхование в СССР / В. В. Шахов, Л. К. Никитенков, О. Л. Алексеев. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 315 с.
144. Шахов В. В. Страхование : учебник / В. В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
145. Шахов В. В. Теория и управление рисками в страховании / В. В. Шахов, В. Г. Медведев, А. С. Миллерман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
146. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права / Г. Ф. Шершеневич. – М. : Анкил, 2003. – 549 с.

147. Шихов А. К. Страхование : учеб. пособие / А. К. Шихов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 431 с.
148. Энциклопедический словарь / под ред. И. Е. Андреевского. – СПб. : Тип. АО «Брокгаузъ-Ефронъ», 1901. – Т. 31а. – 956 с.
149. Юлдашев Р. Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методологии финансового менеджмента / Р. Т. Юлдашев, Ю. Н. Тронин. – М. : Анкил, 2000. – 468 с.
150. Яковлева Т. А. Страхование : учеб. пособие / Т. А. Яковлева, О. Ю. Шевченко. – М. : Экономист, 2004. – 217 с.
151. Янова С. Ю. Особенности накопительных видов страхования жизни / С. Ю. Янова // Организация продаж страховых продуктов. – 2007. – № 1. – С. 55.
152. Allianz Жизнь [Электронный ресурс] : офиц. сайт / ООО СК «Альянс Жизнь». – Режим доступа: www.arzh.ru (Дата обращения: 23.03.2014).
153. Ассоциация страховщиков жизни [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.aszh.ru> (Дата обращения: 01.03.2012).
154. Белоусов В. М. История развития концепций менеджмента [Электронный ресурс] / В. М. Белоусов // Административно-управленческий портал. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m77/pril.htm> (Дата обращения: 01.03.2012).
155. Всероссийский союз страховщиков [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – М., 2002. – Режим доступа: <http://www.ins-inion.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).
156. Годовой отчет 2013 [Электронный ресурс] / Пенсионный фонд РФ. – Режим доступа: http://files.pfrf.ru/userdata/presscenter/docs/godov_otchet_2013_new2.pdf (Дата обращения: 26.06.2014).
157. Итоги 2012 года и прогноз экономического развития на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс] / Е. А. Абрамова [и др.] // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – Режим до-

ступа: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/MONITORING/2013/mon2012.pdf.
(Дата обращения: 01.08.2012).

158. Лайков А. Ю. Российский страховой рынок: одна гипотеза развития ситуации [Электронный ресурс] / А. Ю. Лайков // Страхование сегодня : информ. портал. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru> (Дата обращения: 23.02.2012).

159. МетЛайф [Электронный ресурс] : офиц. сайт / ЗАО «МетЛайф». – Режим доступа: <https://www.metlife.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).

160. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Минэкономразвития. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (Дата обращения: 23.03.2013).

161. О развитии российской экономики в 2008-2009 гг. и прогнозе развития на 2010-2012 гг. [Электронный доступ] / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/monitorings/2009/EC70.pdf> (Дата обращения: 23.02.2013).

162. Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Пенсионный фонд РФ. – М., 2008. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).

163. Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка: стратегия – 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/insurance/entry_into_wto/ (Дата обращения: 23.02.2014).

164. Потапов Е. В. Управление валютными рисками [Электронный ресурс] / Е. В. Потапов, Е. А. Степкина. – Режим доступа: <http://www.orelgiet.ru/monah/110.ps.pdf> (Дата обращения: 23.02.2014).

165. Райффайзен Лайф [Электронный ресурс] : офиц. сайт / ООО «СК «Райффайзен Лайф». – Режим доступа: www.raiffeisen-life.ru (Дата обращения: 23.03.2014).

166. Росгосстрах-Жизнь [Электронный ресурс] : офиц. сайт / ООО «СК «РГС-жизнь». – Режим доступа: www.rgs.ru/life (Дата обращения: 23.03.2014).

167. Страхование сегодня [Электронный ресурс] : портал / ЗАО «Медиа-Информационная группа». – М., 2003. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).

168. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Росстат. – Иркутск, 1999. – Режим доступа: <http://www.irkutskstat.gks.ru> (Дата обращения: 21.06.2014).

169. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Росстат. – М., 2001. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).

170. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Банк Росси. – М., 2000. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (Дата обращения: 23.03.2014).

171. Эксперт РА [Электронный ресурс] / рейтинговое агентство «Эксперт РА». – М., 1997. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru> (Дата обращения: 23.11.2013).

172. Basic principles of life insurance [Electronic resource] / The American College of financial services. – Access mode: <http://www.theamericancollege.edu> (Date of treatment: 27.11.2013).

173. Churchill C. Protecting the Poor : A microinsurance compendium. Volum II / C. Churchill, M. Matul // International Labour Organization (ILO) Ltd., 2012. – 640 p.

174. Hennie B. Microinsurance in Brazil Towards a strategy for market development [Electronic resource] / B. Hennie, C. Doubell, C. Hougaard // The Centre for Financial Regulation and Inclusion. – 2010. – Access mode: www.cenfri.org (Date of treatment: 27.11.2013).

175. Insurance in emerging markets: growth drivers and profitability [Electronic resource] // Sigma / Swiss Re. – 2011. – № 5. – Access mode: <http://media.swissre.com/documents/sigma> (Date of treatment: 27.11.2013).

176. Life insurance: focusing on the consumer [Electronic resource] // Sigma / Swiss Re. – 2013. – № 6. – Access mode: <http://www.swissre.com/sigma> (Date of treatment: 13.04.2014).

177. Microinsurance – risk protection for 4 billion people [Electronic resource] // Sigma / Swiss Re. – 2010. – № 6. – Access mode : <http://www.swissre.com/sigma> (Date of treatment: 27.11.2013).

178. Microinsurance Product Pool. V. 2.6 : Overview and assessment of Allianz microinsurance product // Allianz SE. – 2013. – April. – P. 1–63.

179. Smith A. The Wealth of Nations / A. Smith. – Chicago : University of Chicago Press, 1997. – 408 p.

180. Swiss Re [Electronic resource]. – Access mode: www.swissre.com (Date of treatment: 27.11.2013).

181. World insurance in 2010: reveals growth in global premium volume and capital [Electronic resource] // Sigma / Swiss Re. – 2011. – № 2. – Access mode: <http://media.swissre.com/documents/sigma/> (Date of treatment: 27.11.2013).

182. World insurance in 2011 [Electronic resource] : Non-life ready for take-off // Sigma / Swiss Re. – 2012. – № 3. – Access mode: <http://media.swissre.com/documents/sigma/> (Date of treatment: 27.11.2013).

183. World insurance in 2012 [Electronic resource] : Progressing on the long and winding road to recovery // Sigma / Swiss Re. – 2013. – № 3. – Access mode: <http://www.swissre.com/sigma/> (Date of treatment: 27.11.2013).

184. World insurance in 2013 [Electronic resource] : Steering towards recovery // Sigma / Swiss Re. – 2014. – № 3. – Access mode: <http://www.swissre.com/sigma/> (Date of treatment: 25.08.2014).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Теоретические подходы к обоснованию сущности «страхование» и «страхование жизни» в конце XIX – начале XX вв. (до 1917 г.)*

Автор (источник)	Год	Определение
Первые отечественные определения «страхование» и «страхование жизни»		
ст. 181 Устава Купеческого водоходства от 23 ноября 1781 г. [59, с. 477]	1781	Застрахование есть: буде кто корабль или судно, или товар или груз, или иное что для предохранения несчастного случая или опасности, или истребления или разорения, за некоторую плату, соразмерно долготе и свойству пути или времени года, или иным обстоятельствам, отдаст обществу, учрежденному для предохранения от несчастных случаев, и получит от оногo письменное обязательство во уверение, что страховое общество обязуется платить полную цену отданного на страх корабля или судна, или товара, или груза, или иного чего.
Журнал Министерства внутренних дел [59, с. 477]	1832	Страхование есть торговая спекуляция: страховщик за премию продает страхующемуся уверенность в целости отваживаемой им суммы, и рискует получить выгоду или потерпеть убыток, смотря по числу застраховывающихся.
Бутовский А. [47, с. 376-377].	1847	Страхование жизни бывает двух родов: один состоит в обеспечении частному лицу, за капитал единовременно им внесенный, пожизненной пенсии, которая не переходит к его наследникам...К счастью, пожизненные страхования почти всегда маловажны в сравнении с посмертными, основанием которых служит накопление. За ежегодную плату, определенную по вероятности числа лет, которую должен прожить страхующий себя, он (<i>страховщик – Е.С.</i>) обязуется по смерти его, когда бы она не последовала, уплатить его семейству некоторую сумму; за отчислением расходов управления и прибыли страхователей, эта сумма должна равняться итогу, которую достигли бы его взносы с присоединением сложного процента, если бы он дожил до среднего термина жизни. В случае его кончины прежде этого срока, застраховавший себя, или по крайней мере его наследники, осуществляют явный барыш.
Теория распределения вреда		
Вагнер А. [114, с. 8]	1881	Страхование есть такое хозяйственное учреждение, которое устраняет или, по крайней мере, смягчает вредные последствия отдельных случайных, непредвиденных событий для имущества отдельного лица таким путем, что оно распределяет их на ряд случаев, которым угрожала одинаковая опасность, но в действительности не наступила.
Бехер [50, с. 18]	1890-е	Страхование имеет вообще целью выравнять вредные последствия неблагоприятных событий в хозяйственной жизни.
Шеффле А.Э. [50, с. 18]	1890-е	Всякое имущественное и личное страхование имеет в самом глубоком основании солидарное соединение страхователей для выравнивания потерь.

Мальшинский А.П. [90, с. 5]	1891	Страхование жизни, и по способу оплаты, и по существу, есть самопомощь, организованная с целью ослабления вредных для всего общества, а не лично для страхователей, последствий роковой случайности – преждевременной смерти кормильца малолетних.
Степанов И. [59, с. 477]	1875	Страхование есть самостоятельная хозяйственная деятельность, выражающаяся в сбережении, специально предназначенных для отклонения возможного разрушения ценностей от случайного несчастья.
Теория возмещения вреда		
Вольф М. [58, с. 479]	1914	Страхование во всех своих проявлениях имеет целью возмещение вреда. Отличие страхования имущества от страхования лица заключается только в том, что при страховании имущества возмещается индивидуальный, конкретный вред, при страховании же лица возмещается вред средний, типичный (как при уплате неустойки).
Никольский П.А. [98, с. 96]	1895	Страхование – способ возмещения частнохозяйственных ценностей, погибающих от случайных событий, через предварительное откладывание средств в размере, определяемом вероятною гибелью для данного периода
Теория эвентуальной потребности		
Гобби [59, с. 478]	1898	Страхование является распределением между множеством лиц будущей, неизвестной и случайной потребности. Потребность не покрывается возможностью прямого имущественного вреда. Потребность рождается также при уменьшении имущества не только как капитала, но и как возможного дохода, имущества не только уже существующего, но и еще могущего образоваться. Устранение несоответствия между потребностями и средствами их удовлетворения является задачей страхования»
Воблый К.Г. [50, с. 401]	1915	Страхование есть вид хозяйственной деятельности на основе солидарности и возмездности, имеющий своей целью покрытие будущей нужды или потребности, вызываемой наступлением случайного и вместе с тем статистически уловимого события.
Манес [59, с. 480]	1924	Страхованием является основанная на началах взаимности, хозяйственная операция, имеющая целью покрытие случайно возникающих, подлежащих оценке имущественных потребностей. Что касается эвентуальных потребностей в средствах, которые должны быть покрыты страхованием, то таковые могут представлять собой непосредственный ущерб (гибель вещи), или утрату дохода (потеря трудоспособности в силу несчастного случая), или утрату возможности получать средства к существованию (глубокая старость), или обязанность какой-нибудь уплаты (обязанность возмещения убытков). Потребность должна быть случайной (как правило, она не должна вызываться преднамеренно). Требование оценности потребностей означает, что каждая потребность должна строиться на данных статистики.
Теория общего обеспечения возможной потребности		
Гупка, Леман [114, с. 24]	1908	В основание теории «обеспечения» кладутся не те последствия, которые могут наступить для страхователя, а те цели, которыми он руководствуется при заключении страхования...идея «обеспечения» является той целью, которая лежит в основании страхования

		на дожитие, а также и на случай смерти в отношении тех лиц, для которых смерть застрахованного лица может вызвать ухудшение их материального благосостояния. Но даже возможность для страхователя получить посредством страхования жизни известное обогащение не находится в противоречии с указанной основной целью. Будущее неизвестно, и самый состоятельный человек всегда может разориться. Поэтому и богатый человек, заключая страхование на случай смерти или на дожитие, желает обеспечить своих близких или себя от вполне возможного материального ухудшения экономического положения. Таким образом, идея «общего обеспечения возможной потребности» является свойственной всем видам страхования, и там, где эта идея отсутствует, там нет и страхования, а есть какое-то другое явление (игра, пари, лотерея).
Теория страхового договора		
Вицын А. [22, с. 44]	1865	...страхование представляет собой облеченное в законную форму соглашение воли двух сторон, по которому одна из них, за условленную плату, на известный срок принимает на себя, вполне или отчасти, риск по определенному имущественному интересу другой стороны или ее наследников, подвергающемуся опасности от возможного какого-либо, или только определенного несчастья...обязуясь вознаградить эту другую сторону за убытки, если несчастье действительно последует.
Гирке Ю. [59, с. 478]	1893	Страхование – самостоятельный договор, в силу которого одна сторона, действующая известным планомерным образом, принимает на себя перед другой стороной за вознаграждение обязательство к выполнению действия, состоящего в известном имущественном предоставлении на случай наступления неизвестного, хозяйственно-вредоносного события; имущественное предоставление состоит в возмещении вреда, а при личном страховании может быть заключено соглашение и о предоставлении другого рода.
Эренберг В. [59, с. 478]	1893	Страхование – самостоятельный договор, в силу которого одна сторона (страховщик) за уплачиваемое ему вознаграждение на случай наступления предусмотренного в договоре события, факт наступления которого или время, или объем предоставления являются неизвестными, обязуется или возместить причиненным этим событием вред, или утратить указанную в договоре сумму или ренту – является страховым договором, если эта сторона заключает подобные договоры в виде планомерного осуществляемого промысла.
Гойхбаргом А.Г. [59, с. 479]	1914	Страхование это договор, по коему одна сторона (страхователь) в целях удовлетворения будущей нужды получает на случай наступления известного события или момента времени за вознаграждение, исчисляемое соразмерно вероятности их наступления (страховую премию) от другой стороны, планомерно организованного предприятия (страховщика) обещание совершить действие, исполнение и объем которого зависит от неопределившихся обстоятельств, касающихся имущества или личности самого страхователя или третьего лица.

Идельсон В.Р. [59, с. 479]	1914	Договор страхования за премию есть торговая сделка, по которой один контрагент (страхователь) за уплату известного вознаграждения (премии) приобретает право на возмещение другим контрагентом (страховщиком) имущественного ущерба (право на страховую сумму или часть ее), могущего произойти от возможного наступления предусмотренного в договоре события.
----------------------------------	------	--

*Составлено автором на основании трудов указанных авторов

Содержание понятий «сбережения» и «накопления»*

Содержание понятия «сбережения»	Содержание понятия «накопления»
<p>А. Смит [79, с. 368, 170]: «То, что сберегается в течение года, потребляется столь же регулярно, как и то, что ежегодно расходуется, и притом в продолжение почти того же времени; но потребляется оно совсем другого рода людьми». Следовательно «утечек» в качестве сбережений из потока «доходы - расходы» не происходит.</p>	<p>К. Маркс [91, с. 606]: «...развитие капиталистического производства делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимостью, а конкуренция навязывает каждому индивидуальному капиталисту имманентные законы капиталистического способа производства... Она заставляет его постоянно расширять свой капитал для того, чтобы его сохранить, а расширять свой капитал он может лишь посредством прогрессирующего накопления».</p>
<p>Д. Миль [95, с. 286] определял сбережения как излишек продукта труда, остающийся после того, как все участвовавшие в процессе производства обеспечены предметами первой необходимости (причем «больше этого излишка сберегать нельзя ни при каких обстоятельствах») за вычетом расходов, идущих на удовлетворение потребностей, отличающихся от насущных. При этом Д. Миль справедливо подчеркивал, что склонность людей к сбережениям присутствует и в ситуации, когда капитал не приносит прибыль. Данный факт он объяснял стремлением таких людей при благоприятных условиях сделать денежные запасы на случай возникновения каких-либо трудностей в будущем.</p>	<p>А. Пигу [95, с. 18] считал, что на капитал решающее влияние оказывают два фактора: ожидания (сбережения) и бремя неопределенности (инвестиции). Если допустить, что эти факторы не оказывают решающего влияния, то тогда распределение ресурсов во многом зависит от тех, кто обладает капиталом, но не обладает информацией о его наиболее эффективном применении, а значит, преувеличивает степень возможных потерь и преуменьшает возможные доходы. Незнание дохода от инвестиций мешает рациональному распределению капитала. Для того, чтобы снять негативное влияние субъективных оценок ожидаемых доходов, то есть «бремени неопределенности», владельцев денежных средств на рост «национального дивиденда», необходимо, по мнению А. Пигу, разделить факторы, определяющие капитал, таким образом, чтобы «ожидание», а именно, отсрочка потребления благ (сбережения), выпадало на долю одних, а «бремя неопределенности (инвестиции) – на долю других».</p>
<p>К. Маркс [93, с. 16] одним из первых выявил две основные формы аккумуляирования сбережений: неорганизованные сбережения (сокровища) – деньги, извлеченные из обращения, которые «...накапливаются в форме многочисленных индивидуальных сокровищ...». «Форма сокровища есть просто форма денег, не находящаяся в обращении, денег, обращение которых прервано и которые поэтому сохраняются в своей денежной форме»; организованные сбережения – сбережения, превращенные в капитал.</p>	<p>К. Викселя [93, с. 17]: накопление капитала должно сопровождаться изменением его структуры, то есть росту его «ширины» и «высоты». В силу закономерностей процесса накопления по мере развертывания циклического подъема особенно интенсивно движется вверх «высота» капитала, поскольку использование инвестиционных товаров длительно пользования обеспечивает сравнительно большую эффективность производства и, соответственно, повышение прибыли. Росту «высоты» капитала в большей степени способствует и низкий уровень процентных ставок в начале инвестиционного бума. Однако по мере накопления капитала все отчетливее ощущается действие факторов, неблагоприятно сказывающихся на движении нормы прибыли, что непосредственно обнаруживается в форме снижения предельной производительности капитала.</p>

<p>Д. Кейнс [78, с. 526]: «...превышение дохода над расходами». Мотивы, побуждающие население осуществлять сбережения:</p> <p>– Мотив, связанный с доходом. Одно из оснований для держания наличных денег – это необходимость уравновесить получение дохода и его расходование, которые разделены определенным интервалом. Сила этого мотива, проявляющаяся в решении держать данную сумму наличных денег, зависит главным образом от величины дохода и нормальной продолжительности интервала между его получением и расходованием.</p> <p>– Мотив предосторожности. дополнительное основание для хранения денег заключается в том, чтобы обеспечить резерв для всякого рода случайностей [78, с. 637-638].</p>	<p>Д. Милль [95, с. 287-288] отмечал, что все, что накапливается, как правило, инвестируется с целью получения будущей выгоды: «...мотив к сбережению состоит в надежде на извлечение дохода из сэкономленных средств – надежде, основанной на том факте, что капитал, используемый в производстве, обладает способностью не только воспроизводить себя, но и давать некоторый прирост. Чем больше прибыль, которую можно получить на капитал, тем сильнее мотив к накоплению капитала».</p> <p>А. Маршалл [93, с. 17] продолжил и развил идею Д. Милля о том, что накопления есть предпочтения будущей выгоды по отношению к настоящей. В своей работе «Принципы политической экономии» он определял сбережения как источник накопления и одним из первых выделил необходимые условия для их осуществления:</p> <p>– если человек рассчитывает, что в намечаемый им момент в будущем он окажется примерно также богат, как и в данный момент;</p> <p>– если его способность извлекать пользу из вещей, покупаемых за деньги, останется в целом без изменений, хотя в одних областях она может возрасти, а в других – уменьшиться.</p>
<p>Современный экономический словарь [101, с. 370]: «часть денежных доходов населения...представляют разницу между располагаемым доходом и потребительскими расходами»</p>	<p>Современный экономический словарь [101, с. 238]: «накопление капитала – процесс откладывания части дохода, прибыли на будущие нужды, превращение части прибыли в капитал, увеличение запаса материалов, имущества, наращивание капитала, основных средств государством, предприятиями, предпринимателями, домашними хозяйствами...».</p>
<p>Мельникова Е.И. [93, с 17]: «свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров».</p>	<p>Большая экономическая энциклопедия [46, с. 396]: «накопление капитала имеет место, когда часть текущего дохода сберегается и инвестируется для последующего увеличения доходов. Отличительной чертой накопления капитала является выбор между сегодняшним и завтрашним потреблением, т.е. необходимость в ограничении сейчас для получения большего в будущем»</p>

*Составлено автором на основании трудов указанных авторов

Экономическое обоснование сущности страхования и личного страхования
с применением системного подхода*

Страхование	Личное страхование
<p>Рейтман Л.И. [124, с. 15]: «Страхование выступает как совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного чрезвычайного и иного ущерба предприятиям и организациям или для оказания денежной помощи гражданам».</p>	<p>Рейтман Л.И. [124, с. 18]: «Экономическая сущность личного страхования такая же, как страхования имущества – замкнутое перераспределение страховых платежей между участниками личного страхования через специализированный страховой фонд. Объекты страховой защиты по личному страхованию – жизнь, здоровье и трудоспособность человека, не имеющие стоимости, что и определяет экономическое содержание личного страхования».</p>
<p>Сахирова Н.П. [111, с. 14]: «Страхование – экономические перераспределительные отношения по формированию и использованию денежных фондов для защиты имущественных, личных, финансовых интересов хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении страховых случаев на основе солидарной, замкнутой раскладки ущерба и возмещения его в денежной форме».</p>	<p>Сахирова Н.П. [111, с. 168]: «Личное страхование способствует организации наиболее полной и комплексной системы обеспечения граждан в стране при наступлении различных неблагоприятных жизненных случайностей, ведущих к снижению уровня жизни, утрате трудоспособности, ухудшению состояния здоровья, дополнительным расходам и т.д.».</p>
<p>Шахов В.И. [143, с. 17]: «Страхование - это система экономических отношений, включающая, во-первых, образование за счет взносов юридических и физических лиц специального фонда средств и, во-вторых, его использование для возмещения ущерба в имуществе от стихийных бедствий и других неблагоприятных случайных явлений, а также для оказания гражданам помощи при наступлении различных событий в их жизни».</p>	

*Составлено автором на основании трудов указанных авторов

Обоснование сущности страхования в рыночной системе хозяйствования*

Позиция	Обоснование
Как коммерческое страхование	Цыганов А.А. [136, с. 19]: «возникновение страхования возможно лишь в условиях достаточно развитых системы прав собственности, правовой системы в целом, поддерживающих систему контрактов (договоров)».
	Никулина Н.Н. [99, с. 41-43]: «страховое предпринимательство», понимая под ним «рыночную деятельность, связанную с разработкой и реализацией страховой продукции и страховых услуг, способной приносить доходы и создавать положительный имидж страховых организаций на страховом рынке».
	Жигас М.Г. [74, с. 9]: «Коммерческое страхование – система экономических отношений по поводу формирования и использования страховых денежных фондов и управления ими, основанных на трансферте и трансформации рисков страхователей с целью получения прибыли». При этом, она справедливо отмечала, что «...это часть экономического института страхования, самостоятельная обособленная совокупность обязательного и добровольного, частного и публичного страхования» [68, с. 49].
	Гоммеля В.Б. [59, с. 371]: «Личное страхование – это обособленная отрасль страхового предпринимательства (то есть имеющая цель – получение прибыли страховщиком – Е.С.), которая обеспечивает страховую защиту имущественных интересов, не противоречащих законодательству и связанных с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и личными доходами граждан – страхователей, застрахованных лиц».
Как подсистема экономиче- ской безопа- сности	Татаркин С.Н. [22, с. 46]: страхование представляет собой «функционально-ориентированный элемент отношений в системе экономической безопасности» и «особая сфера специальной практической деятельности по реализации основных приоритетов в обеспечении безопасности субъектов экономической системы. При этом формирование механизма страховой защиты в системе экономической безопасности предполагает предупреждение, локализацию и компенсацию риска – неотъемлемого элемента жизнедеятельности».
Как система обществен- ных отноше- ний (эконо- мических, финансовых, товарно- денежных, правовых, информа- ционных и т.д.)	Ст. 2 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 г. № 4015-1 [3]: страхование представляет собой «отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков».
	Сердюков В.А. [113, с. 5]: «Страхование – система общественных отношений (например, экономических, финансовых, правовых, информационных, психологических), имеющих место при образовании страховщиком (государством, корпорацией, юридическим лицом и т.д.) за счет взносов (страховых премий) страхователей (предприятий, организаций, хозяйствующих субъектов и граждан) страхового фонда и использование его для возмещения ущерба, возникающих вследствие наступления определенных событий (страховых случаев). Отсюда целью страхования является возмещение убытков страхователя».

	<p>Гомелля В.Б. [58 с. 65]: «Сущность страхования состоит в том, что оно есть товарно-денежное экономическое отношение, генеральной целью и определяющим мотивом которого является защита от случайных опасностей законных имущественных интересов нуждающихся в этом субъектов»</p>
Узкое понимание	<p>Бахматов С.А., Бородавко Л.С. [40, с. 16]: определение, закрепленное в Законе: «данное определение трактует страхование в узком смысле, поскольку осуществление страхования в данном случае предполагает возмездность, указывает на получение прибыли страховщиком, что является основным признаком коммерческого страхования».</p>
Широкое понимание	<p>Коломин Е.В. [82, с. 12]: «Под широкое понимание страхования подпадают все те экономические отношения, которые выражают создание специальных денежных фондов из взносов физических и юридических лиц и последующее использование этих фондов для возмещения тем же или другим лицам ущерба (вреда) при наступлении различных неблагоприятных событий в их жизни и деятельности, а также для выплат и иных обусловленных условиями страхования случаях» (коммерческое страхование, обязательное пенсионное страхование, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование, взаимное страхование).</p> <p>Качалова Е.В. [77, с. 17]: «отличительной особенностью коммерческого от некоммерческого страхования является извлечение прибыли из страховых операций, накопление страхового капитала в условиях конкурентных рыночных отношений».</p>

*Составлено автором на основании трудов указанных авторов

Современные подходы к определению сущности страхования жизни *

Автор	Год	Определение
Александрова Т.Г. [21, с. 254]	1996	Подотрасль личного страхования. Ответственность страховой организации заключается в выплате твердо установленной денежной суммы при дожитии застрахованного до определенного возраста или его смерти в течение действия договора страхования. Договор носит долгосрочный характер, т.к. заключается на несколько лет или пожизненно.
Балакирева В. [34, с. 13]	1999	Подотрасль личного страхования, включающая в себя совокупность видов страхования, представляющих перераспределительные отношения между участниками по поводу формирования страхового фонда, предназначенного для разовых выплат страховых сумм или регулярных страховых рент, пенсий, аннуитетов в течение определенного срока или пожизненно, в случае дожития застрахованных лиц до установленного срока или возраста, а также в случаях их смерти.
Шихов А.К. [147, с. 322]	2001	Как экономическая категория представляет собой замкнутые перераспределительные отношения между участниками страхования жизни по поводу формирования страховщиком за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и прибыли от инвестирования страховых резервов целевого страхового фонда и использования его для выплаты страховых сумм застрахованным лицам (выгодоприобретателям) при наступлении страховых случаев установленных договорами страхования.
Шахов В.В. [144, с. 155]	2003	Как любой вид страхования, оформляется договором, по которому одна из сторон, страховщик, берет на себя обязательство посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму, если в течение срока действия страхования произойдет предусмотренный страховой случай в жизни застрахованного. Страховым случаем считается смерть или продолжающаяся смерть (дожитие) застрахованного.
Турбина К.Е. [127, с. 252]	2003	Во всех договорах страхования жизни: на случай смерти, дожития с выплатой ренты при выходе на пенсию, страхования от несчастных случаев на случай постоянной утраты трудоспособности с выплатой пенсии по инвалидности,-страховщиком компенсируется именно ущерб (вред), причиненный имущественным интересам самого страхователя или выгодоприобретателя.
Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. [116, с. 144]	2004	Проводится на случай смерти страхователя или застрахованного лица или потери здоровья застрахованным от несчастного случая, а также дожитие до определенного срока или события... Страхование жизни представляет совокупность видов личного страхования.
Мещеряков Ф.Я. [94, с. 49]	2005	Система экономических отношений, включающая совокупность форм и методов формирования, перераспределения и использования фондов целевых денежных средств [страхового фонда – Е.С.], создаваемых для компенсации потери денежных доходов и возникновения денежных расходов, появляющихся в результате наступления определенных событий, связанных с жизнью или смертью застрахованных лиц.

Асадуллин М.Р. [29, с. 28]	2005	Экономические отношения по поводу децентрализованного формирования целевого фонда денежных средств [страхового фонда – Е.С.] посредством уплаты страхователем взносов в целях обеспечения возможной экономической потребности страхователей, застрахованных, выгодоприобретателей (далее носителей страхового интереса) в случае смерти либо дожития до определенного срока застрахованного или наступления определенных событий в его жизни.
Федорова Т.А. [121, с. 251]	2006	Предоставление страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантий выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока.
Веселовский М.Я. [49, с. 80]	2007	Сущность страхования жизни заключается в предоставлении страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантии выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьи лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного возраста.
Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. [71, с. 458]	2008	Сущность страхования жизни как особого сберегательно-накопительного вида страховых отношений по осуществлению страховой защиты жизнедеятельности людей, при котором страхователи реализуют свои задачи в обеспечении безопасности достигнутого ими уровня благосостояния или его подъема за счет инвестиций по накопительной схеме, уплачивая страховые премии для получения страховой суммы по страховым случаям, а страховщики обеспечивают долгосрочную финансовую стабильность и рентабельность своего страхового бизнеса с одновременной социально-экономической стабилизацией развития страны, аккумулируя страховые премии в страховом резерве и инвестируя их в различные активы, преимущественно стабильные и ликвидные
Худяков А.И. [135, с. 480]	2010	Вид личного страхования, в соответствии с которым страховщик за плату в виде страховой премии обязуется при наступлении страхового случая, наступление которого произойдет обязательно и который не обусловлен причинением вреда имущественным интересам страхователя (застрахованного лица), предоставить страхователю (застрахованному лицу) дополнительный доход в виде оговоренной страховой суммы.
Котов Г.А. [87, с. 129]	2012	Совокупность видов личного страхования, где страховой риск обусловлен случайной продолжительностью человеческой жизни
Андреева Е.В., Русакова О.И., Хитрова Е.М. [26, с. 55-56]	2013	Одной из основных подотраслей личного страхования является страхование жизни, которое наряду с накоплением денежных средств (накопительная составляющая) выполняет также функцию защиты застрахованного от непредвиденных обстоятельств – получения телесных повреждений, установление группы инвалидности или смерти (рисковая составляющая).

Сулименко А.В. [126, с. 13]	2013	Под страхованием жизни предлагается понимать систему отношений в рамках личного вида страхования, нацеленную на предотвращение критического ухудшения уровня жизни застрахованного или материально зависящих от него лиц в случае утраты ими источника дохода по причине смерти, полной или частичной утраты трудоспособности, а также на повышение благосостояния застрахованного лица в случае его дожития до определенного договором страхования срока, возраста или события (совершеннолетия, бракосочетания, выхода на пенсию и проч.), реализуемых посредством гарантии выплаты страховой суммы при наступлении страхового случая (смерть, дожитие, утрата трудоспособности) одновременно либо в виде рентных платежей.
-----------------------------------	------	---

*Составлено автором на основании трудов указанных авторов

Классификация страхования жизни по предмету страхования и по виду страховых выплат*

Виды/разновидности страхования жизни	Авторы					
	Шахов В.В.	Сербинов- ский Б.Ю., Гарькуша В.Н.	Сахирова Н.П.	Веселов- ский М.Я.	Чернова Г.В.	Годин А.М., Фру- лина С.В.
1. На случай смерти:	+	+	+	+	+	+
Пожизненное	+	+				+
Временное	+	+				+
Амортизационное	+	+				
Страхование капитала	+	+				
Пожизненное на твердо установленную сумму			+			
Срочное или пожизненное с участием в прибыли стра- ховщика			+			
Пожизненное с двумя страховыми суммами			+			
Инвестиционные полисы срочного или пожизненного страхования			+			
Срочное				+	+	+
Бессрочное				+	+	
2. На случай дожития:	+	+	+	+	+	+
Страхование капитала	+	+	+			
Страхование ренты			+			
Страхование детей к бракосочетанию или другим собы- тиям				+		+
3. Смешанное страхование:	+	+	+	+	+	+
С удвоенной защитой	+	+				
Возрастающее	+	+				
Страхование на фиксированный срок	+	+				
Страхование к бракосочетанию	+	+				
С участием в прибыли страховщика						+
Без участия в прибыли страховщика						+
Гибкое						+

Окончание табл.

4. Страхование ренты, аннуитета	+	+	+	+	+	+
Страхование с замедленной выплатой капитала без возврата премий	+	+				
Страхование с замедленной выплатой капитала и возвратом премий	+	+				
Страхование с немедленной пожизненной рентой	+	+		+		
Страхование с замедленной выплатой пожизненной ренты	+	+		+		
С немедленным пожизненным аннуитетом			+			
С отсроченным пожизненным аннуитетом			+			
С повременным аннуитетом			+			
Аннуитет с гарантией возврата премий					+	+
Аннуитет на пережитие					+	
Простой аннуитет						+
Отсроченный аннуитет						+

*Составлено автором по [112, с. 124-139; 144, с. 155-166; 49, с. 80-85; 111, с. 179-192; 56, с. 212-218; 119, с. 267-271].

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Классификация страхования жизни по критериям периода действия страхового покрытия и предмету страхования*

Виды/разновидности страхования жизни	Авторы			
	Адамчук Н.Г.	Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю.	Федорова Т.А.	Сердюков В.А.
1. Срочное (рисковое)	+	+	+	+
С единовременными или фиксированными периодическими премиями		+	+	+
Конvertируемое		+	+	+
С уменьшающейся страховой суммой		+	+	+
С возрастающей страховой суммой		+	+	+
Возобновляемое				+
2. Пожизненное	+	+	+	+
На твердо установленную страховую сумму		+	+	
С участием в прибыли страховщика		+	+	
С двумя страховыми суммами		+	+	
Инвестиционные полисы пожизненного страхования		+	+	
Бездоходные пожизненные полисы				+
Доходные пожизненные полисы				+
Дешевые пожизненные полисы				+
3. Смешанное	+	+	+	+
Без участия в прибыли страховщика		+	+	
С участием в прибыли страховщика		+	+	
С двумя страховыми суммами: смешанное с участием в прибыли страховщика; срочное с уменьшающейся страховой суммой		+	+	
Инвестиционные полисы		+	+	
Универсальная жизнь		+	+	
4. Страхование на дожитие				+
Бездоходные				+
Доходные				+
Дешевые				+
Гибкие				+

Окончание табл.

5. Страхование капитала				+
К совершеннолетию				+
К бракосочетанию				+
На обучение				+
На рождение ребенка				+
Ритуальное				+
6. Страхование ренты:				+
Пропорциональный аннуитет				+
Непропорциональный аннуитет				+
Отсроченный аннуитет				+
Немедленный аннуитет				+
Аннуитет с возрастающей страховой суммой				+
Аннуитет с защитой капитала				+

*Составлено автором по [19; 120, с. 413-420; 121, с. 266; 113, с. 143-148].



Классификация страхования жизни по способу формирования страховых фондов и видам ответственности страховщика перед страхователем*

*Составлено автором по [76]

Сравнительная характеристика продуктов страхования жизни в России*

Особенности программы и предусмотренные выплаты	Престиж+ (накопительное страхование жизни)	Юниор+ (страхование на дожитие)	Гарантия+ (накопительное страхование жизни)	На всю жизнь (пенсионное страхование)	Жизнь + (рисковое страхование жизни)
при дожитии до окончания срока страхования	100% выплата страховой суммы	100% выплата страховой суммы	100% выплата страховой суммы	ежемесячная гарантированная пенсия пожизненно	-
при уходе из жизни по болезни	100% выплата страховой суммы	100% возврат взносов	100% возврат взносов	100% возврат взносов	100% выплата страховой суммы
при уходе из жизни в результате несчастного случая	100% выплата страховой суммы	100 % возврат взносов, для Страхователя – 200% выплата страховой суммы	100% выплата страховой суммы	100% выплата страховой суммы	100% выплата страховой суммы
возраст Застрахованного на момент открытия программы	18- 60 – программа на 10 лет 18- 55 – программа на 15 лет 18- 50 – программа на 20 лет	1-6 лет – программа до 16, 18, 21, 24 лет 1-8 лет – программа до 18, 21, 24 лет 1-11 лет – программа до 21, 24 лет 1-14 лет – программа до 24 лет	18-45 лет – программа до 55, 60, 65 лет 18-50 лет – программа до 60, 65 лет 18-55 лет – программа до 65 лет	от 18 лет	от 18 до 60 лет
срок действия программы	10, 15, 20 лет	До достижения ребенком возраста 16, 18, 21, 24 лет	Дожитие до возраста 55, 60, 65 лет	дожитие до возраста: женщины – 55 лет, мужчины – 60 лет	5, 10, 15, 20 лет
минимальный взнос	годовой: 20 400 руб. / полугодовой: 15 212 руб. / ежемесячный: 6 000 руб.	годовой: 20 400 руб. / полугодовой: 15 212 руб. / ежемесячный: 6 000 руб.	годовой: 20 400 руб. / полугодовой: 15 212 руб.	Зависит от желаемого размера ежемесячной пенсии	годовой / полугодовой: 7 500 руб. / ежемесячный: 6 000 руб.

Окончание табл.

способ оплаты взноса	годовая / полугодовая / ежеме- сячная	годовая / полугодовая / ежемесячная	годовая / полугодовая / ежемесячная	ежемесячно	годовая / полугодовая / ежемесячная
начисление инвестици- онного дохода	включено	включено	включено	включено	не включено
индексация по про- грамме	включена	включена	включена	включена	не включена
возможность самостоя- тельно выбрать страхо- вую сумму	включено	включено	включено	включено	включено
возможность увеличить страховую сумму в те- чение действия про- граммы	включено	включено	включено	включено	включено
возможность подклю- чения дополнительных программ	включено	включено	включено	включено	включено

*Составлено автором по [159].

Основные показатели страхового рынка Российской Федерации в 2001-2013 гг.
(без учета обязательного медицинского страхования)*

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой внутренний продукт, млрд р.	8 944	10 831	13 208	17 027	21 610	26 917	33 248	41 277	38 807	46 309	55 644	61 811	66 689
Темп роста ВВП, %	122,4	121,10	121,95	128,91	126,92	124,56	123,52	124,15	94,02	119,33	120,16	111,08	107,89
Страховые премии, млрд р.	257,20	272,50	374,00	386,30	349,90	401,30	491,60	557,70	513,70	558,00	665,02	812,50	904,90
Прирост (убыль), %	-	105,95	137,25	103,29	90,58	114,69	122,50	113,45	92,11	108,62	119,17	146,98	111,37
Страховые выплаты, млрд р.	163,70	176,50	221,60	216,00	142,00	157,90	209,10	252,40	285,30	294,90	303,14	370,80	420,77
Прирост (убыль), %	-	107,82	125,55	97,47	65,74	111,20	132,43	120,71	113,03	103,36	102,79	55,87	113,48
Коэффициент выплат, %	63,65	64,77	59,25	55,92	40,58	39,35	42,53	45,26	55,54	52,85	45,58	45,64	46,50
Доля страховых премий в ВВП, %	2,88	2,52	2,83	2,27	1,62	1,49	1,48	1,35	1,32	1,20	1,20	1,31	1,36

*Составлено и рассчитано автором по официальным данным [169, 170].

Основные показатели страхования жизни в Российской Федерации в 2001- 2013 гг.*

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой внутренний продукт, млрд р.	8 944	10 831	13 208	17 027	21 610	26 917	33 248	41 277	38 807	46 309	55 644	61 811	66 689
Страховые премии, млрд р.	139,70	104,00	149,40	102,20	25,30	16,00	22,70	19,30	15,72	22,52	34,70	52,88	84,89
Прирост (убыль), %	-	74,45	143,65	68,41	24,76	63,24	141,88	85,02	81,45	143,26	154,09	152,39	160,53
Страховые выплаты, млрд р.	11,70	136,20	157,30	124,10	25,00	16,60	15,80	6,00	5,35	7,84	7,66	13,35	12,33
Прирост (убыль), %	-	1164,10	115,49	78,89	20,15	66,40	95,18	37,97	89,17	146,54	97,70	174,28	92,36
Коэффициент выплат, %	8,38	130,96	105,29	121,43	98,81	103,75	69,60	31,09	34,03	34,81	22,07	25,25	14,52
Доля премий по страхованию жизни в ВВП, %	1,56	0,96	1,13	0,60	0,12	0,06	0,07	0,05	0,04	0,05	0,06	0,09	0,13
Доля премий по страхованию жизни в совокупном объеме страховых премий, %	54,32	38,17	39,95	26,46	7,23	3,99	4,62	3,46	3,06	4,04	5,22	6,51	9,38
Размер премии на душу населения, руб.	954,89	714,29	1030,34	708,74	176,31	111,73	158,96	135,15	110,16	157,70	242,83	369,79	593,64

*Составлено и рассчитано автором по официальным данным [169, 170].

Анализ модели параболической (полиномиальной) регрессии

Базой для анализа послужила модель нелинейной регрессии (параболическая регрессия), в которой регрессии являются нелинейными относительно включенных в анализ объясняющих переменных, но линейными по оцениваемым параметрам. Уравнение параболической (полиномиальной) регрессии имеет вид:

$$Y = a + b_1 * x + b_2 * x^2 + \dots + b_n * x^n \quad (1),$$

где Y – зависимая переменная (объем страховых премий по страхованию жизни в России);

x – независимые переменные (фактор – ВВП);

b_i – регрессионные коэффициенты;

a – величина, отражающая влияние на зависимую переменную других факторов, не включенных в модель.

Исходные статистические данные о факторном признаке и результирующем показателе представлены в Таблице 1:

Таблица 1

Количественные значения факторного признака x и результирующего показателя Y

Период наблюдения	x , млрд р.	Y , млрд р.
2006	26917	16
2007	33248	22,7
2008	41277	19,3
2009	38807	15,72
2010	46309	22,52
2011	55644	34,7
2012	61811	52,88
2013	66689	84,89

Построение тренда в ряду динамики зависимости объемов страховых премий по страхованию жизни от показателя ВВП имеет вид (см. рис. 1):

На базе представленного полиномиального тренда, уравнение параболической регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 0,00000007 * x^2 + 0,0051 * x + 108,37 \quad (2).$$

Параметры уравнения регрессии получены с помощью анализа данных регрессии с применением MS Excel и представлены в Таблицах 2-5.

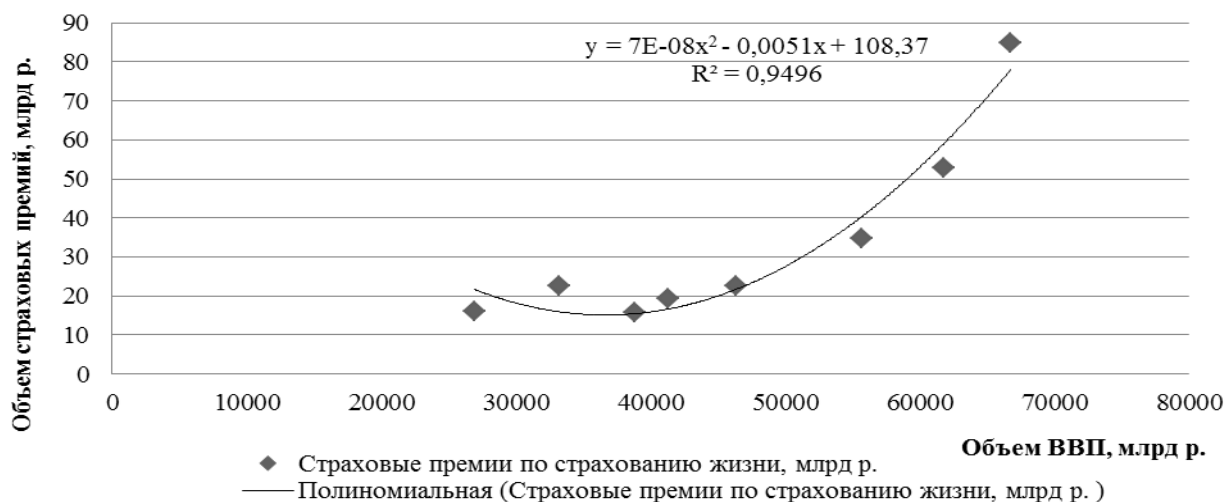


Рис. 1. Зависимость динамики объема страховых премий по страхованию жизни от ежегодных показателей ВВП в текущих ценах*

*Составлено автором

Таблица 2

Регрессионная статистика

Показатель	Значение
Множественный R	0,97
R-квадрат	0,95
Нормированный R-квадрат	0,93
Стандартная ошибка	6,41
Наблюдения	8

Таблица 3

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	3873,04	1936,81	47,12	0,00057
Остаток	5	205,5	41,4		
Итого	7	4079,11			

Таблица 4

Оценка параметров уравнения регрессии

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	108,37	33,16	3,27	0,0223	23,12	193,61
x	-0,0051	0,00148	-3,44	0,0184	-0,00889	-0,00129
x ²	0	0	4,48	0,0065	0	0

Таблица 5

Вывод остатка

Наблюдения	Предсказанное Y	Остатки	Стандартные Остатки
1	21,7	-5,7	-1,05
2	15,94	6,76	1,25
3	16,64	2,66	0,49

Наблюдения	Предсказанное У	Остатки	Стандартные Остатки
4	15,47	0,25	0,0464
5	21,64	0,88	0,16
6	40,25	-5,55	-1,02
7	59,18	-6,3	-1,16
8	77,9	6,99	1,29

Анализ полученных результатов:

1. Оценим тесноту связи между фактором x и результатом Y в данной выборке: множественный коэффициент корреляции R (см. табл. 2)

$0 \leq R \leq 0,3$: связь слабая или отсутствует; $0,3 \leq R \leq 0,7$: связь средняя;

$0,7 \leq R \leq 1$: связь тесная

Так как $R = 0,97$, т.е. связь между признаками тесная.

2. Оценим качество регрессионной модели: коэффициент детерминации R^2 (см. табл. 2): $R^2 = 0,95$ т.е. в 95% случаев изменения x приводят к изменению Y .

3. Значимость уравнения регрессии. Коэффициенты корреляции и детерминации, которые свидетельствуют о наличии связи между показателями x и Y были рассчитаны по выборке. Возможно, что обнаруженная взаимосвязь присутствует в данных только этой выборки, и не будет характерной для всей генеральной совокупности.

Выдвигается нулевая гипотеза, которая утверждает, что для всей генеральной совокупности значение коэффициента детерминации $R^2 = 0$ (следовательно, и коэффициент корреляции $R=0$), то есть, между x и Y никакой взаимосвязи нет и выявленная нами взаимосвязь данных – не что иное, как продукт случайного сочетания определенных пар значений x и Y .

Значимость F (см. табл. 3) – вероятность выполнения нулевой гипотезы для коэффициента детерминации R^2 . При этом если: значимость $F < 5\%$, то R^2 статистически значим с надежностью 95%. Другими словами, по крайней мере, для 95 выборок из 100 рассчитанные коэффициенты детерминации будут значимо отличны от нуля. Если значимость $F > 5\%$, то R^2 статистически незначим с надежностью 95%. Так как значимость $F = 0,00057\%$, т.е. R^2 и уравнение регрессии в целом статистически значимы с надежностью 95%.

4. Анализ коэффициентов регрессионной модели.

4.1. Значения коэффициентов уравнения (столбец «Коэффициенты» табл. 4). Строка *Y-пересечение* содержит все характеристики для анализа свободного члена уравнения регрессии. Строка с названием фактора содержит все характеристики для анализа коэффициентов a и b – коэффициента уравнения при рассматриваемом факторе: $a = 108,037$; $b = -0,0051$; $c = 0,00000007$.

Уравнение регрессии: $y = 0,00000007 x^2 - 0,0051 x + 108.37$

4.2. Значимость коэффициентов уравнения регрессии. Значения коэффициентов регрессии были рассчитаны по данным выборки. Необходимо убедиться, что рассчитанные коэффициенты будут статистически значимы (т.е. отличны от нуля для значительной части выборок из рассматриваемой генеральной совокупности) и войдут в модель. Для оценки статистической значимости коэффициента регрессии выдвигается нулевая гипотеза о равенстве коэффициентов регрессии нулю. Для коэффициента b_i математическая форма записи нуль-гипотезы и альтернативной ей гипотезы следующая:

$H_0: b = 0$ – коэффициент незначим; $H_1: b \neq 0$ – коэффициент значимый.

P-значение (см. табл. 4) – вероятность выполнения нулевой гипотезы для соответствующего коэффициента. Если *P-значение* $< 5\%$, то коэффициент статистически значим с надежностью 95% , и включается в модель. Если *P-значение* $> 5\%$, то коэффициент статистически незначим с надежностью 95% .

Так, $P(-0,0051) = 0,0184\%$ (значим), $P(0,00000007) = 0,065\%$ (значим).

4.3. Доверительный интервал для коэффициентов регрессии (столбцы «Нижние 95% » и «Верхние 95% » табл. 4).

$-0,009075731 \leq b \leq -0,001036513$; $2,67561E-08 \leq c \leq 1,10864E-07$

Таким образом, оценка качества модели параболической регрессии представлена в Таблице 6.

Таблица 6

Оценка качества модели параболической регрессии

Показатель	Параболическая регрессия, значения
Индекс (коэффициент) корреляции	0,97
Коэффициент детерминации	0,95
Уравнение регрессии	$y = 0,00000007x^2 - 0,0051x + 108,37$
Надежность уравнения регрессии	Уравнение регрессии значимо
Надежность коэффициентов	-0.0051 (значим); 0,00000007 (значим);
Ошибка аппроксимации	15,1
Коэффициент эластичности	1,57

Коэффициент эластичности, равный 1,57 показывает, на сколько процентов в среднем изменится объем страховых премий по страхованию жизни при увеличении ВВП в текущих ценах на 1%.

Для проверки качества модели был проведен ретроспективный прогноз уравнения параболической регрессии (2). Для этого из наблюдаемого периода были исключены показатели 2013 гг. Регрессионное уравнение приняло вид:

$$y = 0,00000005x^2 - 0,0031x + 69,531 \quad (3).$$

Подставив в полученное уравнение фактические значения фактора x за 2013 гг., получили значения результативного признака (табл. 7).

Таблица 7

Результаты ретроспективного анализа

Период	x	Y расч	Y факт	Отклонение	Ошибка аппроксимации, %
2013	66689	85,17	84,89	0,28	6,65

*Составлено и рассчитано автором

Таким образом, качество модели позволяет использовать ее для целей прогнозирования объемов страховых премий по страхованию жизни в России на среднесрочную перспективу.

Структура и динамика развития страхования жизни в развитых странах
в 2009-2013 гг.*

Регион /рынок	Объем премий, млрд дол.				
	2009	2010	2011	2012	2013
Северная Америка	546,83	557,02	589,74	619,50	588,20
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-11,80	-0,70	2,30	2,00	-6,90
Доля мирового рынка, %	23,20	22,10	22,40	23,64	22,44
Размер премии на душу населения, дол.	1 604,60	1 618,60	1 696,70	1 776,80	1 684,30
Западная Европа	937,31	937,01	916,30	857,37	927,10
Прирост с поправкой на инфляцию, %	4,30	1,80	-9,80	-3,10	4,00
Доля мирового рынка, %	39,70	37,20	34,90	32,65	35,50
Размер премии на душу населения, дол.	1 805,90	1 783,10	1 759,50	1 612,30	1 738,20
Япония и новые индустриальные страны Азии	553,65	621,90	703,79	720,05	636,10
Прирост с поправкой на инфляцию, %	1,80	3,80	4,40	8,80	-0,10
Доля мирового рынка, %	23,50	24,70	26,80	27,36	24,39
Размер премии на душу населения, дол.	2 627,80	2 920,60	3 333,80	3 380,80	2 981,60
Океания	33,61	39,44	46,81	45,40	48,60
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-19,40	2,60	2,20	-4,90	9,00
Доля мирового рынка, %	1,40	1,60	1,80	1,73	1,82
Размер премии на душу населения, дол.	931,30	1 109,30	1 298,90	1 245,50	1 285,90
Итого общий сбор по рынкам развитых стран ⁷	2 071,40	2 155,37	2 256,64	2 242,32	2200,25
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-1,40	1,70	-2,30	1,80	-0,20
Доля мирового рынка, %	87,80	85,70	85,90	85,56	84,20
Размер премии на душу населения, дол.	2 003,80	2 066,00	2 168,10	2 132,80	2 073,80
Итого мировые сборы по страхованию жизни	2 359,34	2 516,39	2 627,18	2 620,80	2 608,09
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-0,80	2,90	-2,70	2,30	0,70
Размер премии на душу населения, дол.	345,30	362,50	377,70	372,60	366,20

* Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

⁷ Включены индустриальные страны Северной Америки, Западной Европы (за исключением Турции), Океании, Япония, Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Израиль

Структура и динамика развития страхования жизни в развивающихся странах
в 2009-2013 гг.*

Регион /рынок	Объем премий, млрд дол.				
	2009	2010	2011	2012	2013
Южная и Восточная Азия	187,45	235,24	228,06	230,70	250,50
Прирост с поправкой на инфляцию, %	11,90	15,80	-10,40	-0,40	4,10
Доля мирового рынка, %	7,90	9,30	8,70	8,80	9,60
Размер премии на душу населения, дол.	52,90	65,40	63,50	63,60	68,30
Латинская Америка	42,54	54,46	65,20	71,80	80,40
Прирост с поправкой на инфляцию, %	7,20	12,00	9,50	16,80	12,20
Доля мирового рынка, %	1,80	2,20	2,50	2,74	3,08
Размер премии на душу населения, дол.	73,70	93,30	110,10	120,00	131,30
Центральная и Восточная Европа	18,06	19,61	20,87	20,60	20,79
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-19,20	5,80	0,10	5,10	-3,20
Доля мирового рынка, %	0,77	0,78	0,79	0,79	0,80
Размер премии на душу населения, дол.	56,00	60,80	64,40	63,60	64,50
Ближний Восток и Центральная Азия, Турция	7,26	8,60	10,11	10,87	11,83
Прирост с поправкой на инфляцию, %	5,40	9,40	8,80	8,7	5,60
Доля мирового рынка, %	0,30	0,30	0,40	0,38	0,45
Размер премии на душу населения, дол.	23,40	27,20	31,40	30,00	35,20
Африка	32,63	43,11	46,30	49,90	49,94
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-14,50	-10,90	1,30	13,80	12,80
Доля мирового рынка, %	1,40	1,70	1,80	1,90	1,91
Размер премии на душу населения, дол.	32,30	41,50	44,30	46,70	45,80
Итого общий сбор ⁸	287,94	361,02	370,54	382,90	407,8
Прирост с поправкой на инфляцию, %	4,60	10,90	-5,10	4,90	6,40
Доля мирового рынка, %	12,20	14,30	14,10	14,44	15,64
Размер премии на душу населения, дол.	48,70	60,20	61,50	62,90	66,90
Итого мировые сборы по СЖ	2359,34	2516,39	2627,18	2620,9	2608,1
Прирост с поправкой на инфляцию, %	-0,80	2,90	-2,70	2,30	0,70
Размер премии на душу населения, дол.	345,30	362,50	377,70	372,60	366,20

*Таблица составлена и рассчитана автором по статистическим данным [181, 182, 183, 184].

⁸ Возможна погрешность, включены страны Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы, Южной и Восточной Азии, Ближнего Востока (за исключением Израиля), Центральной Азии, Турция, Африка, исключая передовые страны Южной и Восточной Азии (Гонконг, Сингапур, Южную Корею и Тайвань).

Ситуация № 1: Условие по индексации отклонено страхователем*

Годы	Гарантированная страховая сумма	Сумма оплаченных страховых взносов, нарастающим итогом	Сумма инвестиционного дохода, нарастающим итогом	Суммарный размер страховой суммы и инвестиционного дохода	Масса риска для страховщика	Масса риска для страхователя
	К 1	К 2	К 3	К 4 (К 1 + К 3)	К 1 - К 2 + К 3	К 2 - К 1 + К 3
2013	500 000	28 330	1 586	501 586	473 256	-470 084
2014	467 500	54 819	4 767	472 267	417 449	-407 914
2015	437 113	79 585	9 447	446 559	366 974	-348 080
2016	408 700	102 742	15 528	424 228	321 486	-290 430
2017	382 135	124 394	22 920	405 054	280 660	-234 821
2018	357 296	144 638	31 537	388 833	244 194	-181 121
2019	334 072	163 567	41 300	375 372	211 805	-129 205
2020	312 357	181 265	52 134	364 491	183 226	-78 958
2021	292 054	197 813	63 970	356 024	158 211	-30 271
2022	273 070	213 285	76 742	349 813	136 528	16 957
2023	255 321	227 751	90 391	345 711	117 960	62 821
2024	238 725	241 278	104 858	343 582	102 305	107 410
2025	223 208	253 925	120 090	343 298	89 373	150 807
2026	208 699	265 750	136 038	344 738	78 988	193 088
2027	195 134	276 806	152 656	347 790	70 984	234 328
2028	182 450	287 143	169 899	352 349	65 206	274 592
2029	170 591	296 809	187 727	358 318	61 509	313 946
2030	159 502	305 846	206 103	365 605	59 759	352 447
2031	149 135	314 296	224 990	374 124	59 828	390 151
2032	139 441	322 197	244 355	383 796	61 599	427 111

*Рассчитано автором

Условие № 2: Условие по индексации принято страхователем
(индексация применяется в первой половине срока действия договора страхования)*

Годы	Гарантирован- ная страховая сумма	Ежегодный размер стра- хового взноса	Сумма оплаченных страховых взносов, нарастающим ито- гом	Сумма инвести- ционного дохода, нарастающим итогом	Суммарный раз- мер страховой суммы и инвести- ционного дохода	Масса риска для страхов- щика	Масса риска для страхова- теля
	К 1	К 2	К 3	К 4	К 6 (К 1 + К 4)	К 2 - К 3 + К 4	К 3 – К 1 + К 4
2013	500 000	28 330	28 330	1 586	501 586	473 256	-470 084
2014	550 000	31 163	59 493	5 029	555 029	495 536	-485 478
2015	605 000	34 279	93 772	10 521	615 521	521 749	-500 706
2016	665 500	37 707	131 480	18 269	683 769	552 289	-515 752
2017	732 050	41 478	172 957	28 497	760 547	587 589	-530 596
2018	805 255	45 626	218 583	41 453	846 708	628 125	-545 219
2019	885 781	50 188	268 772	57 411	943 192	674 420	-559 598
2020	974 359	55 207	323 979	76 671	1 051 030	727 051	-573 709
2021	1 071 794	60 728	384 707	99 563	1 171 357	786 651	-587 525
2022	1 178 974	66 801	451 507	126 450	1 305 424	853 916	-601 017
2023	1 102 341	62 459	513 966	157 114	1 259 455	745 489	-431 261
2024	1 030 688	58 399	572 365	191 313	1 222 001	649 637	-267 011
2025	963 694	54 603	626 968	228 817	1 192 511	565 543	-107 909
2026	901 054	51 054	678 021	269 412	1 170 465	492 444	46 379
2027	842 485	47 735	725 756	312 896	1 155 381	429 624	196 167
2028	787 724	44 632	770 389	359 081	1 146 805	376 416	341 746
2029	736 522	41 731	812 120	407 793	1 144 314	332 194	483 392
2030	688 648	39 019	851 139	458 866	1 147 514	296 375	621 358
2031	643 886	36 483	887 621	512 148	1 156 034	268 412	755 884
2032	602 033	34 111	921 733	567 495	1 169 528	247 796	887 195

*Расчитано автором

**Ситуация № 3: Условие по индексации принято страхователем
(индексация применяется в течение всего срока действия договора страхования)***

годы	Гарантиро- ванная стра- ховая сумма	Ежегодный размер стра- хового взноса	Сумма оплаченных страховых взносов, нарастающим ито- гом	Сумма инвести- ционного дохода, нарастающим итогом	Суммарный раз- мер страховой суммы и инвести- ционного дохода	Масса риска для страховщи- ка	Масса риска для страхова- теля
	К 1	К 2	К 3	К 4	К 5 (К 1+К 4)	К 1 – К 3 +К 4	К 3 - К 1 + К 4
2013	500 000	28 330	28 330	1 586	501 586	473 256	-470 084
2014	550 000	31 163	59 493	5 029	555 029	495 536	-485 478
2015	605 000	34 279	93 772	10 521	615 521	521 749	-500 706
2016	665 500	37 707	131 480	18 269	683 769	552 289	-515 752
2017	732 050	41 478	172 957	28 497	760 547	587 589	-530 596
2018	805 255	45 626	218 583	41 453	846 708	628 125	-545 219
2019	885 781	50 188	268 772	57 411	943 192	674 420	-559 598
2020	974 359	55 207	323 979	76 671	1 051 030	727 051	-573 709
2021	1 071 794	60 728	384 707	99 563	1 171 357	786 651	-587 525
2022	1 178 974	66 801	451 507	126 450	1 305 424	853 916	-601 017
2023	1 296 871	73 481	524 988	157 731	1 454 603	929 615	-614 152
2024	1 426 558	80 829	605 817	193 847	1 620 405	1 014 588	-626 895
2025	1 569 214	88 912	694 728	235 280	1 804 494	1 109 765	-639 206
2026	1 726 136	97 803	792 531	282 562	2 008 697	1 216 166	-651 043
2027	1 898 749	107 583	900 114	336 278	2 235 027	1 334 913	-662 357
2028	2 088 624	118 341	1 018 456	397 071	2 485 696	1 467 240	-673 097
2029	2 297 486	130 176	1 148 631	465 650	2 763 137	1 614 505	-683 205
2030	2 527 235	143 193	1 291 825	542 793	3 070 028	1 778 204	-692 618
2031	2 779 959	157 512	1 449 337	629 356	3 409 315	1 959 978	-701 266
2032	3 057 955	173 264	1 622 601	726 281	3 784 235	2 161 635	-709 073

*Расчитано автором

Распределение населения по возрастным группам (тыс чел.)

Группа населения по возрасту	численность, тыс чел.
20-24	193,7
25-29	215,2
30-34	195,1
35-39	178,2
40-44	154,9
45-49	147,4
50-54	179,6
55-59	168,6
60-64	140,8
Итого	1573,5

*Рассчитано автором по [168]

Средний возраст составил 41 год.

$\sigma = 12,97$

Целью данной анкеты является сбор и систематизация данных о сберегательном и страховом поведении населения.

Анкета

1. Ваш пол:
 - Муж
 - Жен
2. Ваш возраст (вписывается самостоятельно):

3. Ваше семейное положение:
 - Холост (не замужем)
 - Женат (замужем)
4. Имеете ли вы детей?
 - Да
 - Нет
5. Ваше социальное положение:
 - Не учусь и не работаю
 - Учусь (студент, аспирант и т.д.)
 - Не работающий (декретный отпуск, пенсионер и т.д.)
 - Работающий
 - Предприниматель
 - Руководитель
6. Сфера Вашей профессиональной занятости (если Вы работаете):
 - Бюджетная (медицина, образование, соц. службы и т.д.)
 - Служба во внутренних органах и оборонных структурах
 - Финансово-кредитная (банк, страховая компания, инвестиционная компания, ПИФ, НПФ и т.д.)
 - Производство, промышленность
 - Торговля
 - Сельское хозяйство
 - Услуги населению (ЖКХ, туризм, гостиничный и ресторанный бизнес и т.д.)
 - Частная практика
7. Ваш уровень дохода:
 - Менее 15 т. руб.
 - 15 т. руб. – 35 т. руб.
 - 35 т. руб. – 50 т. руб.
 - Свыше 50 т. руб.
8. Пользуетесь ли вы услугами страхования (исключая обязательное страхование: ОМС, ОСАГО и т.д.)?
 - Да
 - Нет
9. Какого страховщика Вы бы предпочли?
 - Отечественного
 - Зарубежного
10. Осуществляете ли вы накопления денежных средств?
 - Да
 - Нет

11. Если Вы осуществляете накопление денежных средств, то какие инструменты для этого используете (возможен выбор нескольких вариантов)?

- Депозит в банке
- Полис накопительного или инвестиционного страхования жизни
- Вложения в ценности
- Покупка недвижимости
- Негосударственный пенсионный фонд
- Самостоятельные накопления
- Другие финансовые инструменты (ценные бумаги, валюта, векселя, ПИФ, акции, облигации и др.)

12. Если Вы планируете осуществлять накопление денежных средств, то какие инструменты для этого будете использовать (возможен выбор нескольких вариантов)?

- Депозит в банке
- Полис накопительного страхования жизни
- Вложения в ценности
- Покупка недвижимости
- Негосударственный пенсионный фонд
- Самостоятельные накопления
- Другие финансовые инструменты (ценные бумаги, валюта, векселя, ПИФ, акции, облигации и др.)

13. Рассматриваете ли Вы возможность приобретения полиса по страхованию жизни?

- Уже имею полис по страхованию жизни
- Да, планирую приобрести полис в ближайшее время
- Да, но не устраивают предлагаемые продукты по страхованию жизни
- Да, но не смогу приобрести, т.к. высокая цена
- Нет, считаю дорогим продуктом
- Нет, считаю это невыгодным вложением денежных средств
- Не слышал о данном инструменте накопления денежных средств
- Нет желания
- Нет, т.к. не доверяю страховщикам

14. Какие факторы важны (стали решающими) для Вас при приобретении продукта по страхованию жизни (возможен выбор нескольких вариантов)?

- Доступная цена
- Простота понимания продукта, условий страхования
- Доходность накоплений должна быть выше инфляции
- Оперативность осуществления выплаты
- Компетентность продавца (сотрудника компании, агента, брокера и т.д.)
- Гарантия надежности страховщика
- Сопутствующие услуги к полису (медицинские услуги, юридическое сопровождение, call – центр и др.)

Ваш вариант: _____

15. Как Вы оцениваете возможность развития страхования жизни в России:

- Страхование жизни будет развиваться
- Возможно развитие при благоприятном изменении экономических условий
- Возможно развитие при государственной поддержке
- Возможно развитие только при участии иностранных страховщиков
- Нет перспектив для развития страхования жизни в стране.

Спасибо за Ваши ответы и содействие!

Социально-экономическая характеристика респондента*

Факторы	В абсол. выраж., чел.	В % к общему числу	В абсолютном выражении, чел.		Удельный вес, %	
			муж- чины	жен- щины	муж- чины	жен- щины
Число респондентов, из них:	1010,0	100,0	257,0	753,0	100,0	100,0
Лица, в возрасте от 20 до 22	152,0	15,0	48,0	104,0	18,7	13,8
Лица, в возрасте от 23 до 30	641,0	63,5	136,0	505,0	52,9	67,1
Лица, в возрасте от 31 до 54	177,0	17,5	49,0	128,0	19,1	17,0
Лица, в возрасте от 55 и старше	40,0	4,0	24,0	16,0	9,3	2,1
Лица, состоящие в браке	481,0	47,6	97,0	384,0	37,7	51,0
Лица, не состоящие в браке	529,0	52,4	160,0	369,0	62,3	49,0
Лица, имеющие детей	341,0	33,8	95,0	246,0	37,0	32,7
Лица, не имеющие детей	669,0	66,2	162,0	507,0	63,0	67,3
Социальное положение						
не учусь и не работаю	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
учусь (студент, аспирант)	79,0	7,8	15,0	64,0	5,8	8,5
не работающий	15,0	1,5	8,0	7,0	3,1	0,9
работающий	790,0	78,2	170,0	620,0	66,1	82,3
предприниматель	33,0	3,3	9,0	24,0	3,5	3,2
руководитель	93,0	9,2	55,0	38,0	21,4	5,0
Сфера профессиональной занятости						
бюджетная	245,0	24,3	36,0	209,0	14,0	27,8
служба во внутренних органах и оборонных структурах	52,0	5,1	45,0	7,0	17,5	0,9
финансово-кредитная	418,0	41,4	73,0	345,0	28,4	45,8
производство, промышленность	115,0	11,4	51,0	64,0	19,8	8,5
торговля	79,0	7,8	18,0	61,0	7,0	8,1
сельское хозяйство	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
услуги населению	80,0	7,9	23,0	57,0	8,9	7,6
частная практика	21,0	2,1	11,0	10,0	4,3	1,3
Уровень ежемесячного дохода						
менее 15 тыс р.	120,0	11,9	27,0	93,0	10,5	12,4
15-35 тыс р.	530,0	52,5	62,0	468,0	24,1	62,2
35-50 тыс р.	243,0	24,1	96,0	147,0	37,4	19,5
свыше 50 тыс р.	117,0	11,6	72,0	45,0	28,0	6,0

*Таблица составлена и рассчитана автором

Сравнительная характеристика некоторых зарубежных продуктов по микрострахованию жизни*

Страна	Индия	Индия	Индия	Бразилия	Колумбия	Колумбия
Название программы и ее особенности	MAX VIJAY HEERA (срочное накопительное страхование жизни)	ALP NIVESH YOJANA (срочное страхование жизни)	JEEVAN MADHUR	Agroamigo (рисковой страхование жизни + ритуальное страхование)	Seguro de Vida (семейная программа срочного страхования жизни, страхователь – заемщик МФО)	Voy Seguro (групповое срочное страхование жизни, обеспечивает защиту беременным женщинам), страхователь – заемщик МФО
при дожитии	100% страховой суммы	100% страховой суммы	150% страховой суммы	-	н.д.	н.д.
при уходе из жизни по болезни	100% страховой суммы	100 % страховой суммы	100% страховой суммы	1277 дол. + 358 дол. на похоронные услуги	от 3 млн. колумб. песо до 15 млн колумб. песо (1600-8000 дол.)	4 млн колумб. песо + 600 тыс колумб. песо для продовольственной корзины + 500 тыс колумб. песо на похоронные услуги. Общая сумма 5,1 млн колумб. песо (2800 дол.)
при уходе из жизни в результате несчастного случая	200% страховой суммы	100 % страховой суммы	200% страховой суммы	1277 дол. + 358 дол. на похоронные услуги	от 3 млн. колумб. песо до 15 млн колумб. песо (1600-8000 дол.)	4 млн колумб. песо + 600 тыс колумб. песо для продовольственной корзины + 500 тыс колумб. песо на похоронные услуги. Общая сумма 5,1 млн колумб. песо (2800 дол.)

Срок действия программы	10 лет	10-15 лет	5-15 лет	год	На срок кредита	На срок кредита
Возраст страхователя	От 18 до 50 лет	От 18 до 60 лет	От 18 до 60 лет	От 18 до 69 лет	н.д.	н.д.
Инвестиционный доход	включено	включено	включено	нет	н.д.	нет
Страховая сумма	12500-100000 рупий	5000-30000 рупий	5000-30000 рупий	1277 дол.	тах на члена семьи – 30 млн. колумб. песо (16 000 долл.)	32 млн колумб. песо (18 000 дол.)
Размер выкупной суммы	85-92,5% уплаченных страховых взносов после 3 лет	30% от размера уплаченных страховых взносов	30% от размера уплаченных страховых взносов	-	Н.д.	-
Размер минимального /максимального взноса	2500 рупий / не ограничен	293 / 3364 рупий (100/500 рупий при ежемесячной оплате)	100/500 рупий при ежемесячной оплате	8,54 дол.	9960-42068 колумб. песо (5,5-23 долл) на страхователя и 4 членов семьи	4990 колумб. песо в месяц / 59 880 колумб. песо в год
Способ оплаты взносов	ежегодно	Ежемесячно /ежеквартально/ полугодовая/годовая	Ежемесячно /ежеквартально /полугодовая /годовая	Годовая	ежемесячно	Ежемесячно/ежегодно
Исключения	самоубийство	самоубийство	самоубийство	самоубийство	самоубийство	90 дней в период беременности; самоубийство
Возможность получения кредита под размер страховой суммы / другого бонуса	да	нет	нет	Четыре ежемесячные лотереи по 640 дол.	оплата похоронных услуг на 2 страховых случая по 3 млн колумб. песо (1600 дол.)	400 тыс колумб песо на 6 мес. в течение беременности и 200 тыс колумб песо после родов (330 дол.)

*Составлено автором по [173, 174, 178]

Система показателей для оценки микрострахования жизни*

Показатель	Формула	Критерий	Смысловая характеристика
1. Показатели, характеризующие интенсивность деятельности микрострахования жизни			
1. Совокупный объем премий, собранный посредством микрострахования жизни за определенный период времени ($СП_{совок}$)	$СП_{совок} = \sum_{i=1}^n СП_i$, где $СП_i$ – совокупная величина страховой премии, полученной от i -той микростраховой организации по страхованию жизни за период времени; n – количество микростраховых организаций по страхованию жизни	-	Показывает степень активности деятельности микростраховых организаций по страхованию жизни за определенный период времени, степень востребованности микрострахования жизни страхователями.
2. Совокупный объем страховых выплат, собранный посредством микрострахования жизни за определенный период времени ($СВ_{совок}$)	$СВ_{совок} = \sum_{i=1}^n СВ_i$, где $СВ_i$ – совокупная величина страховой выплаты, полученной от i -той микростраховой организации по страхованию жизни за период времени n – количество микростраховых организаций по страхованию жизни	-	Показывает степень активности выполнения микростраховыми организациями по страхованию жизни взятых на себя обязательств; уровень платежеспособности микростраховой организации по страхованию жизни для страхователя.
3. Коэффициент страховых выплат ($К_{СВ}$)	$К_{СВ} = \frac{СП_{совок}}{СВ_{совок}}$	$\leq 0,8$	Показывает интенсивность осуществления выплат по договорам микрострахования жизни; убыточность операций по микрострахованию жизни в определенный период времени.
4. Темп роста страховых премий по микрострахованию жизни ($Тр_{СП}$)	$Тр_{СП} = \frac{СП_t}{СП_{t-1}} * 100\%$	-	Показывает динамику поступления страховых премий по микрострахованию жизни в заданном периоде времени к аналогичному периоду в прошлом.

5. Темп роста страховых выплат по микрострахованию жизни ($Гр_{CB}$)	$Гр_{CB} = \frac{CB_t}{CB_{t-1}} * 100\%$	-	Показывает динамику осуществления страховых выплат по микрострахованию жизни в заданном периоде времени к аналогичному периоду в прошлом.
6. Структура страхового портфеля	Доля каждого вида микрострахования жизни в общей совокупности страховых премий по микрострахованию жизни	-	Характеризует уровень спроса на отдельные виды страхования. В рамках рынка показатель определяет наиболее востребованный вид страхования жизни. В рамках отдельной страховой организации – профиль деятельности страховой организации по микрострахованию жизни.
2. Показатели, характеризующие параметры договора микрострахования жизни			
7. Средний размер страховой премии ($\overline{СП}$)	$\overline{СП} = \frac{СП_{совок}}{Q_{дог}}$, где $Q_{дог}$ – количество заключенных договоров микрострахования жизни в определенный период времени	-	Расчет необходим для оценки стоимости договора страхования. При резком росте или снижении показателя необходимо выяснение причин. Расчет может помочь в принятии управленческих решений.
8. Средний размер страховой выплаты (\overline{CB})	$\overline{CB} = \frac{CB_{совок}}{Q_{уу}}$, где $Q_{уу}$ – количество фактов страховых выплат в определенный период времени	-	Расчет необходим для прогнозной оценки будущих выплат. При резком росте или снижении показателя необходимо выяснение причин. Расчет может помочь в принятии управленческих решений.
9. Средний размер страховой суммы ($\overline{СС}$)	$\overline{СС} = \frac{СС_{совок}}{Q_{дог}}$	-	Расчет необходим для прогнозной оценки обязательств страховщика, характеризует качество программ микрострахования жизни.
3. Показатели, характеризующие уровень проникновения микрострахования жизни			
10. Доля микрострахования жизни ($Д_{МС}$)	$Д_{МС}$ = Кол-во договоров микрострахования жизни / совокупное кол-во договоров страхования жизни;	-	Расчет показывает уровень востребованности и спроса в микростраховании жизни.

11. Коэффициент покрытия микрострахования жизни ($K_{пмж}$)	$K_{пмж} = \text{Кол-во застрахованных} / \text{количество человек в целевой группе};$	-	Показывает долю целевого сегмента, участвующего в микростраховании жизни. По данной формуле также можно рассчитать долю застрахованных за чертой бедности, долю застрахованных пенсионеров, долю застрахованных женщин и др.
4. Показатели, характеризующие качество сервиса			
12. Показатель оперативности урегулирования убытка	Средний интервал времени, потраченный на урегулирование убытка с момента подачи заявления до момента страховой выплаты.	-	Отражает оперативность и простоту процесса урегулирования убытков, отсутствие документальной перегруженности, качество сервиса, оперативность страховщика в принятии решения о выплате.
13. Коэффициент отказа от претензии ($K_{оп}$)	$K_{оп} = \text{Кол-во убытков, по которым было отказано в выплате} / \text{общее кол-во заявленных убытков}$	-	Характеризует качество процесса урегулирования убытков. Высокую долю отказов можно расценить с двух позиций: 1. Страховщик уклоняется от выполнения своих обязательств; 2. Мониторинг страховщика мошенничества.
14. Коэффициент неудовлетворительности жалоб ($K_{нж}$)	$K_{нж} = \text{Кол-во зарегистрированных жалоб} / \text{общее количество страхователей микро-страхования жизни}$	-	Характеризует качество оказываемого сервиса.
15. Доля расходов на коммуникации (K_k)	$K_k = \text{Затраты на социальное просвещение, образование, коммуникации} / \text{СП}_{совок}$	-	Характеризует уровень затрат на коммуникации и их эффективность в динамике в период времени.
5. Показатели, характеризующие деятельность каналов дистрибуции			
16. Коэффициент затрат на каналы дистрибуции ($K_{зд}$)	$K_{зд} = \text{Объем комиссионного вознаграждения канала дистрибуции} / \text{СП}_{совок}$	$\leq 0,15-0,2$	Характеризует затраты на обслуживание канала дистрибуции. Можно рассчитывать как общий показатель по всем каналам дистрибуции, так и в разрезе каждого канала дистрибуции.

Окончание табл.

17. Эффективность канала дистрибуции (\mathcal{E}_{KD})	$\mathcal{E}_{KD} = \frac{СП_{KD}}{СП_{совок}}, \text{ где}$ <p>СП_{KD} – величина страховой премии, полученной по каналам дистрибуции по страхованию жизни за период времени</p>	-	Характеризует эффективность выбранного канала дистрибуции.
б. Показатель, характеризующий стабильность деятельности микростраховщика по страхованию жизни			
18. Коэффициент пролонгации (K_{II})	$K_{II} = \frac{Q_{IIi}}{Q_{доо\alpha(i-1)}}, \text{ где}$ <p>Q_{IIi} – количество продленных договоров страхования за период времени, $Q_{доо\alpha(i-1)}$ – количество договоров, заключенные в аналогичном периоде прошлого года</p>	$\geq 0,8$	Показывает удовлетворенность потребителей по микрострахованию жизни, конкурентоспособность продуктов по микрострахованию жизни.

*Составлено автором