

## Страхование жизни в современных условиях Российской Федерации

© 2010 Т.Б. Шерстнева

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: fikr@bk.ru

В статье дается характеристика роли страхования жизни в современных условиях. Рассмотрены основные виды страхования жизни, которые получили развитие в российской экономике. Оценивается влияние экономического кризиса на страхование жизни, определены проблемы в данной сфере страхования и возможные пути их преодоления.

*Ключевые слова:* личное страхование, страхование жизни, страхование от несчастных случаев, долгосрочное страхование жизни, смешанное страхование жизни, накопительные программы страхования жизни, страховые премии, страховые выплаты, федеральная служба страхового надзора при Министерстве финансов РФ.

Современное рыночное общество невозможно представить без страхования как особого вида экономических отношений. Существует прямая связь между уровнем благосостояния общества, степенью развития рыночных отношений и уровнем развития страхования. В странах, являющихся мировыми лидерами в области социальных и рыночных отношений (США, Япония, европейские государства и др.), страхование является одной из наиболее стабильных и динамично развивающихся отраслей народного хозяйства. Страхование обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе, так как гарантирует собственникам возмещение ущерба при гибели или повреждении имущества и потере дохода.

Страхование жизни - подотрасль личного страхования, включающая в себя совокупность видов страхования, по условиям которых страховщик выплачивает страхователю или его правопреемнику определенную денежную сумму при дожитии застрахованного до определенного возраста, события или даты либо в случае его смерти.

Страхование жизни, как утверждают специалисты, медленно, но верно становится частью нашей жизни. Все большее число россиян понимают, что это действенная и эффективная защита себя и членов своей семьи от неожиданностей, на которые так щедра наша жизнь. К сожалению, далеко не все наши граждане отчетливо представляют себе, что такое страхование жизни. Поэтому и приобретают страховой полис лишь тогда, когда это просто необходимо: для заграничного путешествия или в случае оформления кредита.

А ведь страхование жизни не только способ материальной поддержки самого себя на случай непредвиденных событий, а еще и прекрасный способ приумножить собственные доходы.

Вариантов страховых программ существует немало. Однако самыми популярными видами являются страхование жизни от несчастного случая, накопительное или смешанное.

Пожизненное страхование характеризуется тем, что сумма страховой премии не теряется, а, наоборот, приумножается и накапливается. В пределах этой суммы компания-страховщик осуществит выплату доверенным лицам в случае, если со страхователем что-либо случится. А сам владелец полиса обладает правом в любое время расторгнуть договор и получить его стоимость на руки.

Как показывает практика, из всех вариантов страхования жизни россиянам больше по душе накопительное и страхование от несчастного случая. О смешанном страховании они имеют весьма расплывчатое представление. Между тем оно является эффективным видом страхования жизни и объединяет в себе преимущества первых двух вариантов. В нескольких словах, это возможность застраховаться на определенный срок (период вклада) с гарантией возврата своих накоплений при дожитии до конца периода. Страхователь получает уплаченные взносы обратно в полном объеме, еще и с процентом доходности. Если же он не доживет до окончания периода вклада - страховую сумму получит его бенефициар.

Смешанное страхование жизни - удобная накопительная программа для граждан самых разных возрастов. С ее помощью есть возможность обеспечить будущее своим детям, накопить средства для покупки недвижимости или обеспечить себе безбедное существование на склоне лет. Только задумываться над этими вопросами лучше как можно раньше. Смешанное страхование жизни чрезвычайно популярно за рубе-

жом. У нас же в России оно еще не достигло пика популярности.

Рынок страхования пока находится в такой стадии, которую можно охарактеризовать как стадию ожидания роста страхования жизни. И хотя объем рынка пока небольшой и число игроков тоже незначительное, есть ощущение, что в ближайшем будущем - к 2012-2016 гг. - рынок существенно вырастет. Уже сейчас мы видим, что компании, всерьез пришедшие на этот рынок и намеренные работать на коммерческих принципах, показывают порядка 40 % прироста за год.<sup>1</sup>

За период 2007-2008 гг. на российском рынке страхования жизни наблюдался ряд тенденций. Первая из них, безусловно, наиболее благоприятная - это очищение рынка от налоговых схем и переход к классическому страхованию.

С точки зрения состава игроков на этом рынке, сегодня в России "рыночное" страхование жизни активно развивают около 55 страховых компаний. Около половины из них - это компании с участием иностранного капитала. За прошлый год наблюдалось снижение общего количества компаний, имеющих лицензию на страхование жизни в результате удаления с рынка операторов, занимавшихся "схемами".

Одна из основных характеристик реального страхования жизни - это рынок, который в значительной мере движется продавцами. Чем больше продавцов, тем больше и спроса. Страхование жизни - это не тот продукт, за которым выстраивается очередь. Самые лучшие продавцы, способные к продвижению бизнеса, работают именно в страховании жизни. Поэтому реальное лидерство будет принадлежать тем компаниям, которые смогут организовать систему продаж по всей территории России.

Важный момент развития компаний по страхованию жизни - это работа на смежном секторе рискованного страхования (страхования от несчастного случая). Страхование жизни и страхование от несчастного случая идут рука об руку, оба они продаются как на корпоративной, так и на индивидуальной основе. На сегодняшний день в России - это сопоставимые по объему рынки. Но рынок страхования от несчастного случая уже более насыщен, потребность в нем у потребителей, особенно заемщиков по кредитным продуктам, более актуализирована, поэтому сейчас темпы роста по данному виду немного замедлятся - он будет расти на 15% в год.

Можно сказать, что защита от несчастного случая своего рода "смазка процесса продаж", т.е. это один из первых, базовых продуктов, ко-

торые узнают агенты, на нем они постигают азы технологии продаж - страхования жизни. Первым его познает и клиент, такой продукт недорог и нужен всем, и поэтому он хорошо потом помогает продвигать уже основной продукт.

Данные сегменты страхового рынка растут синхронно, и большинство страховщиков жизни продают и собственно страхование жизни, и страхование от несчастного случая. Страхование от несчастного случая благодаря своей быстрой окупаемости и прибыльности частично компенсирует инвестиции в развитие долгосрочных проектов по страхованию жизни.

Исследования показывают, что готовность населения к восприятию предложений по долгосрочному страхованию жизни растет. Страховой рынок России сейчас находится на такой стадии, что темпы его развития напрямую зависят от темпов развития компаний по страхованию жизни.

В настоящее время у крупных страховщиков России появляется серьезный интерес к рынку страхования жизни, объем которого сегодня, по оценкам "Объединенной финансовой группы", достигает 115 млн. долл. в год, а в будущем может расти на 45-60% в год. Сегодня к услугам российского потребителя представлен широкий выбор страховых продуктов в области долгосрочного страхования жизни (ДСЖ).

При долгосрочном страховании жизни могут учитываться различные страховые риски: смерть, инвалидность, временная или постоянная потеря трудоспособности. Эти риски носят случайный характер и по отдельности могут быть охвачены договором страхования от несчастных случаев и болезней (рисковым видом страхования). Но в таком полисе не может быть учтен риск "дожитие до срока, указанного в договоре страхования". Этот риск имеет иную природу: он не обладает признаком случайности. Обязанности страховщика по ДСЖ наступают только тогда, когда человек в буквальном смысле дожил до определенного в договоре момента. Таким моментом может быть конкретная дата, в том числе дата окончания действия полиса, или же наступление конкретного события (например, совершеннолетие или выход на пенсию). Очевидно, что схема классического рискованного страхования, за небольшой страховой взнос гарантирующего многократно превышающее страховое обеспечение, к ДСЖ неприменима. Поэтому включаются накопительные механизмы страхования, предусматривающие, что страхователь, прежде чем получить положенное ему страховое обеспечение, должен накопить определенную сумму, делая регулярные страховые взносы.

Накопительные страховые продукты разделяют по целевому назначению. В основном наше

<sup>1</sup> Дружинин А. Страхование жизни - это инвестиции в будущее // Атлас страхования. 2008. №10 (октябрь).

население копит либо абстрактно (например, к выходу на пенсию), либо к конкретному событию (свадьба или рождение детей). Особое место в ассортименте ДСЖ занимает дополнительное пенсионное обеспечение, гарантирующее достойный уровень жизни в старости.

Копить с помощью ДСЖ можно на что угодно, в том числе на квартиру или на пенсию. Чтобы такой страховой продукт был конкурентоспособный, компании должны быть готовы продавать массу продуктов, по своему качеству не уступающих предложениям негосударственных пенсионных. Необходимо отметить, что негосударственная пенсия - удовольствие дорогое, и, чтобы взносы не казались слишком обременительными, а ожидаемые выплаты мизерными, приступать к накоплению приходится рано - за 15-20 лет до выхода на пенсию.

Ключевым параметром в системе страхового накопления является гарантированная доходность страховых резервов, которая учитывается при назначении страховой стоимости полиса. Страховщик за счет полученных страховых взносов клиентов формирует резервы, которые размещает в наиболее надежные финансовые инструменты. Задача сводится не к зарабатыванию денег, а к сохранению уже накопленных средств для будущих выплат. Сегодня компании гарантируют доход в пределах 2-6% годовых в валюте и до 12-14% в рублях. Из этого они исходят при определении стоимости полиса. Между тем конъюнктура рынка позволяет без особых рисков инвестировать средства и под более высокий процент. Анализ состояния инвестиционной политики страховщиков позволяет сделать вывод, что реальная доходность при использовании даже самых консервативных инструментов достигает 8-9% в валюте. В столь благоприятных условиях страховая компания делает своему клиенту заманчивое предложение поучаствовать в прибыли. Формы такого участия разные. С одной стороны, за счет дополнительных доходов можно сократить размер взносов, с другой - отнести прибыль на сумму, выплачиваемую по истечении срока страхового договора.

Возможность копить средства в долларах или евро подкупает, однако страховые суммы и взносы на ДСЖ устанавливаются не в иностранной валюте, а в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ на дату заключения страхового договора. В настоящее время рублевое страховое накопление вполне конкурентоспособно по сравнению с такими традиционными инструментами, как банковские вклады. Во время оформления ДСЖ по согласованию сторон может устанавливаться фиксированная ставка доходности. Допустим, на сегодня

наш день она составляет 12% в рублях. Эта ставка будет "держаться" в течение всего срока страхования, предположим 15 лет. И это выгодно отличается от банковских предложений, поскольку, как показывает практика последних лет, вслед за снижением ставки рефинансирования доходность по банковским депозитам снижается. Разумеется, ситуация на финансовом рынке динамична, и доходность, прописанная в ДСЖ, в какой-то период может не удовлетворять стороны. На этот случай многие компании в свои правила страхования включают пункт, определяющий условия и порядок пересмотра гарантированной нормы доходности. Такой механизм активизируется, например, при резком изменении ставки рефинансирования ЦБ. Впрочем, если договориться о новых условиях накопления не удастся, всегда остается возможность расторгнуть договор ДСЖ. При этом страхователю выплачивается так называемая выкупная сумма, которая рассчитывается исходя из объема сформированных страховых резервов из внесенных страховых взносов и начисленных на них процентов при инвестировании. Но это в том случае, если все указанное было прописано в правилах страхования и страховая компания грамотно осуществляла инвестирование страховых резервов. Поэтому ошибка в выборе страхового продукта или компании для страхования такого социально ориентированного вида может стоить дорого не только для клиентов, но и для всего страхового рынка и экономики России.

По итогам 9 месяцев 2009 г. российские компании, специализирующиеся на страховании жизни, получили премию в размере 10,5 млрд. руб. (73,3 % к аналогичному периоду 2008 г.), а выплаты составили 4,16 млрд. руб. (100,5% к аналогичному периоду 2008 г.).

В 2009 г. в России действовали 55 специализированных компаний по страхованию жизни. При этом классическими страховщиками жизни являются как новые компании, так и действующие, но получившие специализированную лицензию на страхование жизни. Также следует отметить, что до настоящего времени не все компании на рынке успели передать свои портфели по страхованию жизни специализированным страховщикам.

Лидерами российского рынка страхования жизни по итогам 2008 г. стали: "Джинерали ППФ. Страхование жизни" - бывшая "Чешская Страховая компания" (доля рынка - 19,7%), "АИГ Лайф" (доля рынка - 16,6%), "Русский Стандарт Страхование" (доля рынка - 10%), "Авива" (доля рынка - 7%) и "СОГАЗ-Жизнь" (доля рынка - 6,7%). В целом, на данные компании при-

шло 60,1% премии, собранной в сегменте страхования жизни. При этом, как следует из распределения долей рынка между игроками, лидеры рынка сильно различаются в своих стратегиях. Если в портфелях “Чешской СК”, “Авивы”, “Согласие-Вита” преобладают договоры страхования от несчастного случая, то у компаний “АИГ Лайф”, “Русский Стандарт Страхование”, “СО-ГАЗ-Жизнь”, “МСК-Лайф” - классическое страхование жизни. Характерно, что лидер страхования жизни “АИГ Лайф” занимает почти четверть данного сегмента.

По развитию накопительного страхования жизни Россия еще значительно отстает от многих стран. Однако именно этому сегменту рынка предрекают наибольший рост в ближайшие годы.

По оценкам специалистов, развитие рынка страхования жизни сдерживает уровень страховой культуры населения, который держит Россию на 41-м месте в мире по объемам сбора страховых премий. Эксперты же полагают, что виной тому общее недоверие россиян к страховым компаниям. Гражданин США тратит в год на страховые взносы 1,5 тыс. долл., средний европеец - 600 евро, россиянин - 1 долл. Не было бы и этого, если бы не обязательное страхование автогражданской ответственности.

Рынок классического страхования жизни ни в 2008 г., ни в 2009 г. не показал настоящего “бума” из-за изменившейся ситуации на финансовых рынках, однако продолжил развиваться. Несмотря на некоторое падение сборов по рынку в целом, крупные компании по страхованию жизни не утратили лидерских позиций.

Оценить перспективы данного вида страхования можно позитивно. Даже не вопреки, а благодаря нестабильности на финансовых рынках интерес людей к долгосрочному страхованию жизни будет повышаться. Финансовые консультанты уже заметили эту тенденцию: в условиях кризиса все больше потенциальных клиентов высказывают намерение приобрести накопительные программы, как наименее рискованный инструмент инвестирования средств. Строгая и консервативная инвестиционная стратегия компаний по страхованию жизни позволяет обеспечить клиентам сохранность их вложений в долгосрочной перспективе, а также гарантированную доходность от 3% в год. Кроме того, в период кризиса сама страховая защита выходит на первый план. Раньше человек мог позволить себе не страховать и в случае непредвиденных обстоятельств обычно довольно быстро изыскивал средства на покрытие ущерба. В период кризиса, повлекшего за собой сокращение заработной платы, ограни-

чения по выдаче кредитов и другие последствия, находить возможность покрывать незапланированные расходы стало явно труднее. В целом кризис, скорее всего, “очистит” рынок страхования жизни, однако уйдут лишь мелкие компании, не имеющие достаточного опыта работы, качественной перестраховочной защиты и солидных акционеров.

Серьезные же страховщики получают хорошие шансы не только сохранить свои позиции, но и преуспеть. Согласно данным Федеральной службы страхового надзора, страховые премии по страхованию жизни снизились за 9 месяцев 2009 г. на 26,7%, до 10,5 млрд. руб.

Во-первых, на результатах страховых компаний не могла не сказаться ситуация в банковской сфере. Страхование жизни активно применялось при выдаче ипотечных и потребительских кредитов, которые стали очень популярны в России в последние годы, и снижение кредитной активности банков автоматически ухудшило показатели по страхованию жизни.

Во-вторых, многие компании, сокращая расходы на ведение дел, урезали численность сотрудников, их заработную плату и компенсационные пакеты, что также негативно отразилось на сборах по продуктам ДМС и страхования жизни.

В-третьих, страхование жизни пострадало от массового обсуждения в СМИ развития мирового финансового кризиса и спровоцированных им проблем в крупнейших иностранных страховых компаниях, большинство из которых, между тем, не было связано напрямую со страхованием жизни, а занималось страхованием финансовых рисков и работой с ценными бумагами разной надежности. Без сомнения, сложности в материнских компаниях не могли не сказаться на работе российских дочерних компаний и представительствах.

В-четвертых, при оценке результатов работы страховой отрасли в 2009 г. важно правильно трактовать статистические данные. Возможно, сокращение статистических показателей говорит не столько о значительном падении рынка страхования жизни, сколько об успехах Федеральной службы страхового надзора по борьбе с “серыми” схемами и переходу рынка страхования к реальному розничному страхованию жизни. Однако это отнюдь не первая реакция на происшедшие в конце 2008 г. события. Можно полагать, что когда “пена” сойдет, сложившаяся ситуация обязательно изменит уже в ближайшем будущем клиентские предпочтения в пользу российских страховых брендов, поскольку из-за ограничений, установленных российским законо-

дательством, отечественные страховщики жизни не имеют права заниматься рискованными финансовыми операциями, обеспечивая, таким образом, надежное сбережение и приращение средств клиентов, что подтверждается и тем фактом, что в России ни в 2008-м, ни в 2009 г. не было ни одного финансового скандала, связанного со страхованием жизни. Так что отложенный эффект от всех этих событий, думается, сыграет страховщикам только на руку. Безусловно, кризис станет серьезным испытанием для представителей финансового сектора вообще и для страховых компаний в частности. Проверке подвергнутся принципы и качество менеджмента, кон-

курентоспособность страховых продуктов, надежность размещения страховых резервов и т.д. В конечном итоге рынок неминуемо укрупнится, часть игроков будет вынуждена уйти с рынка, что приведет к его "взрослению", росту сознательности и требовательности со стороны клиентов и, следовательно, усилению клиентоориентированности страховых компаний.

Страхование жизни дает человеку финансовую защищенность и уверенность в завтрашнем дне. Поэтому мы не будем говорить о популярности страхования. Нет. Страхование жизни не станет популярным, оно станет востребованным.

*Поступила в редакцию 04.12.2009 г.*