

Максимов Д. А.

*соискатель Российской академии предпринимательства,
e-mail: maksimov@forenet.info*

Страхование жизни: экономическая сущность, история развития и текущие тенденции

В статье рассматриваются основные аспекты развития российского рынка страхования жизни, выделяются особенности и перспективы развития страхования жизни в Российской Федерации, даются рекомендации по выработке мер стимулирования развития страхования жизни.

***Ключевые слова:** страхование жизни, страхование, страховой рынок, развитие страхового рынка, страховой агент.*

Maksimov D.A.

applicant of the Russian academy of entrepreneurship

Life insurance: the economic essence, the history of and current trends

This article discusses the main aspects of Russian life insurance market, distinguished features and prospects of the development of life insurance in the Russian Federation, provides guidance on the development of measures to stimulate the development of life insurance.

***Keywords:** life insurance, insurance, insurance market, the development of the insurance market, insurance agent.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

Страхование жизни является одним из инструментов, позволяющим решить задачи социально-экономического развития государства. Данный вид страхования предполагает наличие широкого набора страховых гарантий, позволяющих человеку решать социально-экономические проблемы, возникающие в его жизни.

Экономическая сущность страхования жизни заключается в нескольких аспектах:

- частичное перераспределение рисков, имеющих место в экономической системе любого государства;
- аккумуляция сбережений в виде страховых премий и переводение их в инвестиции;

- частичная альтернатива по отношению к программам государственных социальных гарантий.

Исходя из своей экономической сущности, страхование жизни выполняет ряд функций, носящих социально-экономический характер: социальная, инвестиционная, бюджетозамещающая, планирования, развития финансовой системы, налогового стимулирования.

Страхование жизни выполняет *социальную функцию*, которая заключается в формировании социальных гарантий при неблагоприятных событиях в жизни человека или дополнительного источника финансирования к определенным событиям. В данном случае неблагоприятными событиями будут являться инвалидность, смерть, потеря кормильца, травматизм. К определенным или значимым событиям относятся, например, совершеннолетие детей, получение образования, бракосочетание.

Инвестиционная функция страхования жизни заключается в том, что страховые организации, специализирующиеся на данном виде страхования формируют страховые фонды, являющиеся долгосрочными инвестициями. Таким образом, финансовые ресурсы, образующиеся в результате осуществления страхования жизни, могут быть инвестированы в государственные долговые финансовые инструменты, в реальный сектор экономики, а также инфраструктурные проекты и т.д.

Страхование жизни, как и любой другой вид страхования, позволяет компенсировать ущерб, причиненный жизни и здоровью человека, его семье и таким образом, снизить нагрузку на бюджетные источники покрытия данного ущерба. В этом заключается *бюджетозамещающая функция* страхования жизни.

Страхование жизни позволяет человеку планировать свой уровень дохода в неблагоприятные периоды своей жизни (временная нетрудоспособность, безработица, пенсионный возраст). Таким образом, страхование жизни выполняет *функцию планирования* уровня дохода и уровня жизни населения.

Развитие финансовой системы при помощи страхования жизни, возможно в части меры, направленной на снижение риска невозврата кредита в банковской системе, при помощи страхования жизни заемщика.

Функция налогового стимулирования заключается в том, что премии по договорам страхования жизни могут быть отнесены предприятиями и организациями к расходам, уменьшающим себестоимость товаров, работ, услуг.

Таким образом, страхование жизни является одним из важнейших инструментов, способствующим решению задач социально-экономического характера, в рамках развития национальной экономики.

Об этом свидетельствуют следующие факты. Активы страховых и пенсионных компаний составляют 51% от совокупного ВВП стран Евросоюза, 80% активов страховых компаний принадлежит компаниям по страхованию жизни. Доля премии по страхованию жизни в 2010 году составила 58,1% от общей страховой премии по миру. В США страхование жизни занимает 43,4%, в Европе — 59,6% от общей премии по страховому рынку¹.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Упоминания о формировании специальных денежных фондов, предназначенных для использования, при наступлении определенных событий в жизни человека, связанных с риском жизни и здоровья, имели место еще в период античности и средневековья.

Как один из видов предпринимательской деятельности страхование жизни появилось в Европе примерно в XVII – XVIII вв. как дополнительный риск — страхование жизни капитана корабля. Следует отметить, что на данном этапе развития, риск страхования жизни рассматривался как дополнительный в рамках морского страхования.

Первое общество страхования жизни появилось в Англии в 1765 году и называлось «The Eguifabie Society for the Assurance of Life and Survivorships». Потенциальными страхователями данной страховой организации на первом этапе развития были наиболее незащищенные слои населения — вдовы и сироты, позднее данный вид страхования охватил и остальные категории граждан. Впервые страховая организация, осуществляющая страхование жизни применила научный подход для расчета размера страховой премии: вероятностные методы, таблицы смертности и т.д.

Позднее в XIX веке страховые организации по страхованию жизни были учреждены во Франции, Германии, США. К концу XIX века страхование жизни получило широкое распространение по всему миру.

В России попыток внедрения страхования жизни было несколько. Первая в конце XVIII века, когда был принят закон о вдовьей казне, который предполагал государственное страхование жизни. Затем в конце 1860-х годов в виде обществ взаимного личного страхования. Экономическая сущность деятельности данных страховых организаций заключалась в следующем: при уплате страховых взносов участник общества имел право на выплаты в случае болезни, безработицы, оказание медицинской помощи, небольшие пенсии.

¹ World insurance in 2010. Premiums back to growth — capital increases // Sigma. — 2011. — №2. — P. 35.

Впервые в России в 1863 году было учреждено коммерческое страховое общество по страхованию жизни «Жизнь». Позднее в 1883 году были учреждены земские эмеритальные кассы, которые получили широкое распространение. Их механизм был прост: денежный фонд формировался за счет средств работников и государственных субсидий, размер выплат определялся с учетом заработка и должности.

В советское время страхование жизни не занимало существенно места в системе государственного страхования, сложившегося в то время. Наиболее распространенными рисками страхования жизни были: страхование при наступлении определенного события (бракосочетания, совершеннолетия), страхование от несчастного случая и страхование дополнительных пенсий.

В начале 1990-х годов система государственного страхования были разрушена и все обязательства государства перед страхователями были признаны государственным долгом. Частично выплаты начали осуществляться в 2001 году, с учетом индексации.

В странах с переходной рыночной экономикой уровень развития рынка страхования жизни существенно зависит от макроэкономических показателей развития государства, например, уровня благосостояния граждан. Так по экспертным оценкам начальным минимальным порогом для приобретения страховых продуктов по страхованию жизни потребителем является его ежемесячный доход в размере не менее 300–500 долларов США.

Основными факторами, способствующими развитию рынка страхования жизни, являются:

- развитие фондового рынка, в части расширения спектра инвестиционных инструментов;
- налоговое стимулирование;
- реформирование пенсионной системы, системы здравоохранения и социальной защиты;
- поддержание финансовой стабильности.

Наиболее близок российскому страховому рынку пример развития рынков страхования жизни в странах Восточной Европы. В данных странах аналогично, как и в России, реформирование страхового сектора в целом, осуществлялось по очень похожему сценариям:

- приватизация государственных страховых компаний;
- создание органа по надзору за страховой деятельностью;
- открытие страхового рынка для работы иностранных инвесторов с целью создания конкурентной среды;

- введение специализации у страховых компаний (разделение компаний на страховые организации, осуществляющие страхование иное, чем страхование жизни и страховые организации, осуществляющие страхование жизни).

В свете вступления России в ВТО становится актуальным вопрос участия иностранного капитала на рынке страховых услуг, в частности в сегменте страхования жизни. Если рассматривать опыт стран Восточной Европы, то здесь следует сказать о том, что каждая из них придерживалась разной стратегии, в части доступа иностранного капитала на национальный рынок страховых услуг. Например, Венгрия полностью открыла рынок страховых услуг для иностранного капитала и получила долю иностранного капитала в данном секторе экономики на уровне 100%. Страховой рынок Словении достаточно долго характеризовался низкой долей участия иностранного капитала. При этом рынок страхования жизни Словении характеризуется одним из высоких показателей плотности страхования жизни среди стран Восточной Европы (см. Таблица 1).

Национальные страховые рынки, в том числе рынок страхования жизни, стран Восточной Европы стали стремительно развиваться при их вступлении в Евросоюз. Данный процесс сопровождался повышением благосостояния и финансовой стабильности, развитием фондовых рынков, созданием единого экономического пространства, внедрение современных страховых технологий, усиление регулирования и надзора за субъектами страхового рынка.

Российский рынок страхования жизни развивается несколько иначе при похожем сценарии развития. Если, как мы видим, рынки страхования жизни Еврозоны активно начали развиваться при объединении к единое экономическое пространство, то к сожалению отечественный рынок страхования жизни лишен внешнего фактора развития в виде поддержки со стороны стран с развитой рыночной экономикой. С этой точки зрения следует отметить положительное влияние на развитие рынка страхования жизни — появление иностранных стратегических инвесторов, обладающих богатейшим опытом формирования и развития различных страховых продуктов по страхованию жизни.

Классический рынок страхования жизни до 2006 года находился в стадии своего зарождения, в постоянном ожидании роста, при наличии огромного потенциала, о котором свидетельствуют показатели, представленные в таблице 1.

Начиная с 2006 г. под воздействие различных факторов ситуация на рынке страхования жизни начала меняться.

Динамика рынка страхования жизни в странах Восточной Европы

Страна / Показатель	2008 г.				2009 г.				2010 г.			
	ВВП, млрд. долл.	Премия, млн. долл.	Премия на душу населения, долл.	Доля премии в ВВП	ВВП, млрд. долл.	Премия, млн. долл.	Премия на душу населения, долл.	Доля премии в ВВП	ВВП, млрд. долл.	Премия, млн. долл.	Премия на душу населения, долл.	Доля премии в ВВП
Венгрия	160	2 667	266,1	1,7%	127	2 029	202,8	1,6%	134	2 137	213,6	1,6%
Украина	170	208	4,1	0,1%	122	106	2,3	0,1%	132	102	2,2	0,1%
Словения	55	946	472,3	1,7%	48	879	431,1	1,8%	47	870	423,8	1,8%
Словакия	94	1 374	256,5	1,5%	90	1 304	241,2	1,5%	88	1 247	229,7	1,4%
Польша	531	14 469	381,2	2,7%	429	8 290	218,7	1,9%	476	8 977	235,2	1,9%
Чехия	230	3 334	326,4	1,4%	187	3 160	306,0	1,7%	197	3 694	351,3	1,9%
Румыния	200	730	32,7	0,4%	164	524	25,1	3,0%	155	515	24,0	3,0%
Россия	1 667	780	5,5	0,05%	1 232	499	3,5	0,04%	1 491	748	5,3	0,05%

Источник: «World insurance in 2008: life premiums fall in the industrialized countries – strong growth in the emerging economies» / // Sigma. – 2009. – № 3; «World insurance in 2009. Premiums dipped, but industry capital improved» // Sigma. – 2010. – № 2; «World insurance in 2010. Premiums back to growth – capital increases» // Sigma. – 2011. – № 2. www.gks.ru, www.fssn.ru.

Во-первых, принимались активные меры, со стороны надзорного органа, направленные на уменьшение объемов псевдостраховых операций, которые привели к росту доли реального рынка страхования жизни.

Во-вторых, начался активный приход иностранного капитала на рынок страхования жизни. В период с 2006 по 2007 гг. на российском рынке появилось более десяти представителей крупнейших иностранных страховщиков: Авива (Aviva, Великобритания), ЭЙС жизнь страхование (ACE Group, Ирландия), Фортис жизнь страхование (Fortis, Голландия), Сожекап страхование жизни (Сожекап, Франция), Инг Лайф (ING Continental Europe Holdings, Нидерланды), Страховая компания Кардиф (BNP Pariba Assurance, Франция), СИВ Лайф (Германия).

В-третьих, были приняты меры на законодательном уровне, касающиеся:

- увеличения требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций;
- введения специализация страховых организаций (разделение на отрасли страхования жизни и страхования иного, чем страхование жизни);
- ужесточения требований к активам, принимаемым в покрытие страховых резервов и собственных средств;
- изменение налогового законодательства — отнесение страховых премий по договорам страхования жизни к расходам организаций.

Однако наметившийся качественный рост рынка страхования жизни был скорректирован внешним фактором — финансовый кризис 2008 года. Неблагоприятные макроэкономические условия развития этого периода не позволили рынку страхования жизни продолжить развитие, начатое в 2006, 2007 гг. Для российского рынка страхования жизни в 2008—2010 гг. было характерно:

- сокращение объемов продаж через банковский канал на 30—50%;
- существенное падение объемов продаж по страховым продуктам, связанным с ипотечным кредитованием;
- потеря привлекательности накопительного страхования жизни, которое зависит от уровня доходов населения, а также доходности инструментов фондового рынка.

В 2010—2012 гг. на рынке страхования жизни наметились положительные тенденции, характеризующие повышение его роли в страховом секторе. Только по итогам 2011 года премия по страхованию

жизни увеличилась на 53,3% и составила 34,8 млрд рублей. Такой рост, прежде всего, обусловлен восстановлением объемов потребительского кредитования. Несмотря на то, что рынок страхования жизни на сегодня является лидером по приросту, он продолжает оставаться на последних позициях по абсолютным показателям и по доле в общей страховой премии (без ОМС).

Уровень выплат по страхованию жизни составлял: в 2005 г. – 98%, 2006 г. – 104%, 2007 г. – 70%, 2008 г. – 31%, 2009 г. – 34%, 2010 г. – 35%, 2011 г. – 22%. Такая динамика свидетельствует о сокращении объемов финансовых операций в сегменте страхования жизни, не связанных со страхованием (налоговая оптимизация), особенно в 2007 г., что обусловлено активными мероприятиями Федеральной службы страхового надзора.

Прирост страховой премии по страхованию жизни в 2011 году существенно выше аналогичного показателя, но по всему рынку в целом, который составил лишь 21%. Основную долю на рынке страхования жизни занимает страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события – 84%, страхование с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитета) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика – 13%, на пенсионное страхование – 3%. Следует отметить, что специфика рынка страхования жизни такова, что часть его премий учитывается в статистических данных надзорного органа как премии по страхованию от несчастного случая. С учетом данного фактора, по нашей оценке, объем рынка составляет порядка 55 млрд рублей в 2011 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На сегодня одним из основных факторов, способствующих развитию рынка страхования жизни в частности накопительного страхования жизни и добровольного пенсионного страхования, является стимулирование развития рынка негосударственных пенсионных фондов и реформирование пенсионной системы. Страховая компания AVIVA провела первое в Европе исследование пенсионного дефицита и внесла ряд предложений по устранению пенсионного дефицита и стимулированию роста накоплений. В подготовке предложений участвовал автор настоящей статьи.

По нашим оценкам, пенсионный дефицит в России составляет порядка 25–30% от ВВП. Значение данного показателя со временем будет лишь увеличиваться, если не принимать меры, направленные на его уменьшение. Такие меры должны сочетать в себе улучшения в законодательстве и регулировании с изменениями в поведении населения.

Необходимо, чтобы люди осознали, что их уровень пенсионного дохода будет зависеть от объема сбережений, сделанных в течение трудоспособного возраста. Тем, кто не будет откладывать на будущее, вероятнее всего, придется работать дольше и согласиться на более скромный уровень жизни на заслуженном отдыхе. Для того чтобы уменьшить пенсионный дефицит, и стимулировать рост накоплений необходимо:

- создать предпосылки для устойчивой положительной динамики реальной доходности по финансовым инструментам, в которые могут инвестировать денежные средства граждане и институциональные инвесторы (сложно ожидать от населения долгосрочных сбережений в условиях, когда уровень инфляции превышает номинальные процентные ставки);
- предоставить возможность выбора инвестиционной стратегии для размещения своих индивидуальных пенсионных накоплений (пенсионных и страховых резервов). Сейчас формально ничто не запрещает этого делать, но на практике пенсионное законодательство допускает неоднозначное трактование ряда положений. В результате пенсионные провайдеры вынуждены трактовать их консервативно, дабы избежать претензий со стороны регулирующих органов. В конечном счете, клиенты лишены возможности инвестировать в долгосрочные финансовые инструменты, обычно дающие более высокие доходы в длительной перспективе;
- внедрить стандарт качества пенсий, что позволит поставщикам услуг продемонстрировать качество и надежность предлагаемых услуг, а потребителям упростит сопоставление пенсионных продуктов и повысит их доверие к ним;
- утвердить европейский план пенсионных сбережений, что будет являться стимулом к развитию культуры сбережений и увеличению доли накопительного пенсионного обеспечения;
- направлять всем гражданам на регулярной основе отчеты о размере государственной пенсии, на которую они могут рассчитывать, что заставит потребителей рассматривать государственную пенсию лишь как часть комплексной заботы о будущем.

Осуществление данных инициатив, позволит перенести часть социальных и пенсионных функций государства на страховые компании, которые в свою очередь смогут сформировать долгосрочные финансовые ресурсы, необходимые для экономического развития государства. Важно при этом обеспечить права и интересы страхователей

как в отношении сохранности накоплений в полисах страхования жизни, так получения информации о страховых программах и их особенностях. Однако данные инициативы не могут быть реализованы без поддержки со стороны государства.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Концептуальные вопросы современной теории экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № 15.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений// Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 35.
3. Брызгалов Д.В., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Методология определения «стоимости человеческой жизни» при формировании программ страхования// Организация продаж страховых продуктов. – 2013. – № 1.
4. Грызенкова Ю.В., Ермолаев Г.Б. Требования к информационной прозрачности на российском страховом рынке // Страховое дело. – 2009. – № 8.
5. Кагаловская Э.Т. Страхование жизни и здоровья (страховой фонд, тарифные ставки, резервы взносов). М.: Изд-во «Наука и образование», 2005.
6. Кагаловская Э.Т., Попова А.А. Страхование жизни: тарифы и резервы взносов (финансовые основы страхования жизни). – М.: Анкил, 2000.
7. Максимов Д.А. Нормативное регулирование страхования в жизни в странах Европейского союза // Организация продаж страховых продуктов. – 2011. – № 4.
8. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М., Изд-во РАГС, 2009.
9. Цыганов А.А. Развитие страхового рынка России в контексте мирового страхового хозяйства // Страховое дело. – 2006. – № 11.
10. Цыганов А.А. Финансовая прозрачность и раскрытие информации в страховом деле// Финансы. – 2004. – № 6.
11. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика страхового предпринимательства. – М.: Анкил, 2010.