

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ

Научный руководитель – Боровкова Виктория Анатольевна

Тиханович М.О.¹, Петрушенкова С.А.¹

1 - Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

В настоящее время на российском страховом рынке широкое распространение приобрело инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Так, согласно данным медиахолдинга «РБК» [5], продукты ИСЖ, прирост по которым в 2016 году составил 147,5%, демонстрируют наибольшие темпы роста среди сегментов страхования жизни. Данная тенденция обусловлена снижением доходов по депозитам, в связи с чем появился спрос на новые финансовые инструменты.

Несмотря на активное развитие в современных условиях продуктов ИСЖ, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» [7], в 2017 прогнозируется их снижение на 20%, что связано с наличием в российской модели ИСЖ ряда проблем, среди которых можно выделить следующие:

- Недостаточность законодательной базы и нормативно-правового регулирования ИСЖ, что выражается в отсутствии термина «инвестиционное страхование жизни» в нормативно-правовых актах, а также контрольных и регулирующих механизмов. Помимо этого, существует проблема отсутствия должной информационной базы, разностороннего статистического учёта, которая ограничивает всесторонний анализ и правильный учёт состояния этого вида страхования, а, следовательно, тормозит его развитие [1].

Чтобы изменить ситуацию к лучшему, по нашему мнению, целесообразно принятие таких мер, как введение в законодательные акты понятия ИСЖ, реформирование контроля и надзора за страхованием жизни, защита пользователей страховых услуг, введение статистического наблюдения и учёта ИСЖ для выявления перспектив и тенденций развития данного вида страхования.

- Низкий спрос на страховые продукты и финансовая грамотность населения, отсутствие с его стороны доверия к финансовым институтам. По подсчётам исследователей фонда «Общественное мнение» [6], в России активное инвестиционное поведение демонстрируют около 10% финансово активных граждан. Для решения данной проблемы необходимо проведение мероприятий по разъяснению специфики ИСЖ, мероприятий, стимулирующих население использовать данный страховой продукт. Например, введение налоговых стимулов для участников данного вида страховых отношений, в т.ч. расширение применения налогового вычета, отмена НДС с комиссионного вознаграждения страховых посредников и т.д. Помимо этого немаловажным является формирование и развитие эффективной инфраструктуры страхового рынка, в т.ч. расширение дистанционной продажи полисов ИСЖ. По состоянию на конец 2016 года страховая компания «Уралсиб Жизнь» первой на российском рынке запустила на своём сайте онлайн-продажу полисов ИСЖ [4].

Также вследствие сложности продукта с точки зрения обучения продающих менеджеров банков и страховых компаний, которые его продвигают, возникает проблема недостаточной квалификации кадров. Поэтому в настоящее время существует необходимость в проведении мероприятий, направленных на повышение профессиональной квалификации специалистов в области страхового дела, среди которых можно выделить использование международных и национальных программ подготовки и повышения квалификации, организацию дополнительных центров по подготовке и переподготовке кадров, внедрение в страховые компании новых процессно-ориентированных технологий менеджмента [1].

- Отсутствие гарантированного дохода от инвестирования в отличие от депозитов, поскольку инвестиционный доход полностью зависит от умения страхователя выбрать стратегию формирования и управления инвестиционным портфелем. В связи с этим для страхователя существуют высокие инвестиционные риски, которые он полностью берёт на себя.

- Отсутствие большого набора надёжных долгосрочных инвестиционных инструментов для вложения средств, в связи с чем возникает потребность в развитии финансового рынка РФ посредством повышения его ёмкости и прозрачности, обеспечения эффективности рыночной инфраструктуры, формирования благоприятного налогового климата для участников финансового рынка и совершенствования на нём правового регулирования [3].

- Долгосрочный характер ИСЖ, который в нынешней экономической ситуации является невыгодным для населения из-за обесценения взносов, вследствие чего клиенты несут потери по данным договорам, а в случае их расторжения выкупная сумма может быть равна нулю.

- Отсутствие государственных гарантий дальнейшего существования страховщика. В связи с этим необходима поддержка со стороны государства в создании гарантийного фонда, что обеспечило бы выплаты клиентам в случаях отзыва лицензии или банкротства страховой компании. С одной стороны, создание фонда обернётся для страховых компаний дополнительной финансовой нагрузкой, с другой стороны, у населения будет уверенность в гарантированном возврате своих вложений даже в случае ухода страховщика с рынка, что повысит доверие к страхованию жизни и институту страхования в целом.

- Высокая сумма первоначального взноса. Единовременный страховой взнос по данному типу договоров в некоторых компаниях достигает 700 тысяч рублей [2].

Исходя из вышесказанного, несмотря на наличие существующих проблем, препятствующих развитию ИСЖ на российском рынке страхования, данный продукт имеет высокий потенциал. И его развитие является приоритетным на страховом рынке РФ, поскольку ИСЖ обладает рядом преимуществ, таких как налоговые льготы для граждан, гарантия сохранности размещённого капитала, получение инвестиционного дохода и обеспечение страховой защиты клиента в непредвиденных жизненных обстоятельствах.

Источники и литература

- 1) Боровкова В.А. Современные проблемы страхового рынка РФ.// Актуальные вопросы управления социально-экономическими системами: Сборник научных трудов ППС. – СПб.: СПбТЭИ, 2009.
- 2) Фролкина В.П. Перспективы развития инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, № 17, 2014.
- 3) Банк России: www.cbr.ru
- 4) Банки.ру: www.banki.ru
- 5) РБК: www.rbc.ru
- 6) Фонд Общественное Мнение: www.fom.ru
- 7) Эксперт РА: www.raexpert.ru