

УДК 65.261.5

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Григоренко И.В., Шкарупа Е.А.

*ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»,
Волгоград, e-mail: shkarupa_volsu@mail.ru*

Развитие страхования жизни в России в русле современных тенденций возможно при условии повышения как заинтересованности потенциальных страхователей в приобретении полисов страхования жизни, так и их привлекательности и доступности для более широких слоев населения. Сложившийся в настоящее время комплекс социально-экономических условий свидетельствует о больших перспективах развития страхования жизни, особенно в части накопительных программ. Однако на текущий момент страхование жизни в целом и накопительное в частности, имея большой потенциал роста, не является достаточно развитым в нашей стране. Таким образом, исследование современного состояния и определение факторов, снижающих развитие страхования жизни в России, является актуальной задачей. В статье выделены основные факторы, сдерживающие развитие страхования жизни, и факторы, способствующие росту страхования жизни, предложены основные направления повышения привлекательности и доступности индивидуального страхования жизни в России.

Ключевые слова: инвестиционно-сберегательный потенциал, индивидуальное страхование, коллективное страхование, потенциал, программы накопительного и инвестиционного страхования, страхование жизни

ANALYSIS OF POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF LIFE INSURANCE OF THE POPULATION: FINANCIAL ASPECT

Grigorenko I.V., Shkarupa E.A.

Volgograd State University, Volgograd, e-mail: shkarupa_volsu@mail.ru

Development of life insurance in Russia in line with current trends possibly on condition of increase as interest of potential insurers in acquisition of policies of assurance of life, and their appeal and availability to more general population. The complex of social and economic conditions which developed now testifies to big prospects of development of life insurance, especially regarding accumulative programs. However at the moment life insurance in general, and accumulative in particular, having high potential of growth, isn't rather developed in our country. Thus, research of a current state and definition of the factors reducing development of life insurance in Russia is an actual task. In article the major factors constraining the development of life insurance and factors promoting life insurance growth are allocated the main directions of increase of appeal and availability of individual life insurance in Russia are offered.

Keywords: investment and savings potential, individual insurance, collective insurance, potential, programs of accumulative and investment insurance, life insurance

Для изучения страхования жизни и механизмов его развития необходимо исследовать экономическую сущность и функции данного феномена.

Наиболее полным представляется определение, данное А.В. Сулименко. Под страхованием жизни она предлагает понимать «виды личного страхования, нацеленные 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» [4, с. 14].

Это определение аккумулирует все основные черты страхования жизни и позволяет получить более точное представление о его экономической сущности.

Исследования подтверждают, что потенциал российского рынка страхования жизни все еще остается неиспользованным, минимальное число населения добровольно и сознательно приобретают полисы страхования жизни, что делает актуальной разработку мер по интенсификации использования потенциала развития сегмента страхования жизни в современной России и повышению спроса на программы накопительного и инвестиционного страхования.

Инвестиционно-сберегательный потенциал финансов населения раскрывается при возникновении финансовых отношений

между населением и финансово-кредитными организациями и посредниками во время потребления населением банковских, страховых и пенсионных услуг, купле-продаже ценных бумаг, а также с коммерческими организациями путем участия населения в формировании капитала таких организаций [1, с. 22].

В России доля страхования жизни вообще и долгосрочного накопительного страхования жизни в частности гораздо меньше и составляет менее одного процента от общего объема страховых взносов. Такой показатель, как доля платежей по страхованию жизни в ВВП, в России соответствует аналогичным показателям Бразилии и других стран с развивающейся экономикой, отсутствием социальной защиты [3].

В России имеется большой потенциал для развития данного сегмента. Об этом свидетельствует опыт стран Восточной Европы, где страхование жизни составляет 36–41% всего страхового рынка. Развитие страхования жизни в России в контексте современных тенденций возможно при условии повышения как заинтересованности потенциальных страхователей в приобретении полисов страхования жизни, так и их привлекательности и доступности для более широких слоев населения. Сложившийся в настоящее время комплекс социально-экономических условий свидетельствует о больших перспективах развития страхования жизни, особенно в части накопительных программ.

Необходимо отметить, что все программы страхования жизни реализуются

в рамках двух основных сегментов: индивидуального и коллективного страхования. Коллективное страхование жизни в настоящее время является более развитым, в то время как более перспективным с точки зрения долгосрочных тенденций развития, по нашему мнению, является индивидуальное страхование.

Также более распространенными являются программы краткосрочного страхования жизни, тогда как для страховых компаний наиболее выгодными являются долгосрочные программы. Долгосрочные виды страхования жизни, представляющие собой программы накопительного типа, могут стать и более привлекательными для индивидуальных страхователей, как обладающие максимальной социальной значимостью. Индивидуальное долгосрочное страхование, одновременно обладающее наибольшим потенциалом и наименее развитое на современном этапе, занимает особое место среди различных видов страхования жизни. Его значимость предопределяется в первую очередь тенденциями мировых страховых отношений, а также его перспективной емкостью.

Для развития сегмента накопительного страхования жизни в России существует серьезная демографическая основа. Конъюнктура рынка страхования жизни непосредственным образом связана с демографическими характеристиками населения: средней и ожидаемой продолжительностью жизни, уровнем повозрастной смертности, тендерными особенностями смертности, половозрастной структурой населения.

Таблица 1

Характеристика страхования жизни в зарубежных странах

Страна	Взносы по страхованию жизни, млн долл.	Доля взносов по страхованию жизни в ВВП, %	Взносы страхования жизни на душу населения, долл.
Бразилия	13 699	1,3	72,5
Великобритания	31 1691	13,1	5139,6
Германия	94 911	3,1	2 840,8
Индия	37 220	4,1	33,2
Китай	45 092	1,7	34,1
Польша	5 793	1,7	150,5
Тайвань	41 245	11,6	1 800,0
Франция	177 902	7,9	2 922,5
Чешская Республика	2 083	1,5	204,1
Япония	362 766	8,3	2829,3

Источник: [5].

При условии сохранения тенденций динамики основных демографических показателей потребность в отношениях страхования жизни прогнозируемо должна возрастать. Это связано с ростом ожидаемой продолжительности жизни (табл. 2), что приведет к необходимости для индивидов использовать различные варианты финансовых инвестиций для обеспечения достойного уровня жизни при выходе из трудоспособного возраста. Рост как ожидаемой, так и средней продолжительности жизни приводит к увеличению демографической нагрузки пожилыми, то есть у индивидов трудоспособного возраста увеличивается число иждивенцев из числа лиц старших поколений. Как известно, само наличие и количество иждивенцев существенно влияет на решение о приобретении полиса страхования жизни.

Однако в состав «основных» иждивенцев, о чем благосостоянии в случае смерти или утраты трудоспособности заботятся лица, приобретающие договор страхования жизни, входят, как правило, дети.

В соответствии с так называемой концепцией демографического перехода, исторически и экономически обусловленного изменением состава и структуры семьи, в частности перехода от многодет-

ности к малодетности и от многопоколенных семей к одно- и двухпоколенным, изменился и состав иждивенцев – ими в основном являются представители не старших, а младших поколений.

После выхода из трудоспособного возраста пенсионеры часто продолжают трудовую деятельность, тем самым не становясь иждивенцами для своих детей. Одновременно постоянно растет возраст фактического вступления молодежи в «самостоятельную жизнь», приобретения финансовой независимости о родителей.

В связи с этим возрастает и длительность «реального» (в отличие от юридического и статистического) иждивенчества поколения детей по отношению к поколению родителей. Поэтому необходимость в распространении страхования жизни, обусловленная демографическими причинами, неуклонно возрастает. Кроме того, по данным демографического прогноза, составленного Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации, коэффициент нагрузки молодыми (т.е. лицами моложе трудоспособного возраста) будет возрастать вплоть до 2020–2024 года (по разным вариантам прогноза), затем начнется медленное снижение.

Таблица 2

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)

Годы	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
	М + Ж	М	Ж	М + Ж	М	Ж	М + Ж	М	Ж
2012	69,7	63,8	75,5	69,7	63,8	75,5	69,7	63,8	75,5
2013	68,7	62,8	74,8	70	64,1	75,9	71,3	65,5	76,9
2014	68,8	62,9	74,9	70,3	64,5	76,1	71,8	66,1	77,3
2015	68,9	63	75	70,6	64,8	76,3	72,3	66,7	77,7
2016	69	63,1	75	70,9	65,2	76,6	72,8	67,2	78,1
2017	69,1	63,2	75,1	71,2	65,5	76,8	73,2	67,8	78,4
2018	69,2	63,4	75,2	71,5	65,8	77	73,7	68,3	78,8
2019	69,3	63,5	75,2	71,7	66,1	77,2	74,1	68,8	79,1
2020	69,4	63,6	75,3	72	66,4	77,4	74,5	69,3	79,5
2021	69,4	63,7	75,3	72,2	66,7	77,6	74,9	69,8	79,8
2022	69,5	63,8	75,4	72,4	67	77,7	75,3	70,2	80,1
2023	69,6	63,9	75,4	72,6	67,3	77,9	75,7	70,7	80,4
2024	69,6	64	75,5	72,8	67,5	78,1	76	71,1	80,6
2025	69,7	64	75,5	73	67,8	78,2	76,4	71,5	80,9
2026	69,8	64,1	75,5	73,2	68	78,4	76,7	71,9	81,2
2027	69,8	64,2	75,6	73,4	68,2	78,5	77	72,3	81,4
2028	69,9	64,3	75,6	73,6	68,5	78,6	77,3	72,6	81,7
2029	69,9	64,4	75,6	73,8	68,7	78,8	77,6	73	81,9
2030	70	64,4	75,7	73,9	68,9	78,9	77,9	73,3	82,1

Источник: [2].

Таблица 3

Коэффициент демографической нагрузки (на 1000 лиц трудоспособного возраста приходится нетрудоспособных, на начало года)

Годы	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
	Всего	в том числе лиц в возрасте:		Всего	в том числе лиц в возрасте:		Всего	в том числе лиц в возрасте:	
		моложе тр/сп	старше тр/сп		моложе тр/сп	старше тр/сп		моложе тр/сп	старше тр/сп
2012	644	271	373	644	271	373	644	271	373
2013	665	280	385	665	280	385	665	280	385
2014	685	287	398	688	289	399	688	289	399
2015	705	294	411	710	297	413	713	299	414
2016	727	301	426	734	306	428	740	309	431
2017	744	305	439	755	313	442	763	318	445
2018	761	310	451	775	320	455	787	328	459
2019	773	312	461	792	325	467	807	335	472
2020	784	314	470	806	329	477	824	341	483
2021	794	314	480	820	332	488	841	347	494
2022	800	314	486	831	335	496	855	352	503
2023	804	313	491	839	337	502	867	356	511
2024	805	310	495	843	336	507	873	357	516
2025	800	304	496	843	333	510	876	356	520
2026	797	298	499	844	330	514	881	355	526
2027	792	292	500	843	326	517	884	354	530
2028	784	283	501	839	320	519	884	351	533
2029	773	272	501	833	313	520	881	346	535

Источник: [2].

Увеличение демографического давления на трудоспособное население неизбежно должно приводить к росту интереса к финансовым инструментам, способным обеспечить гарантии финансовой стабильности домохозяйств при утрате основного источника дохода.

Однако в настоящее время отмечается достаточно низкая распространенность и популярность индивидуального стра-

хования жизни в России по сравнению с развитыми странами, связанная с целым рядом причин. Так, структура бюджетов домохозяйств большинства россиян не предполагает выделения части расходов на приобретение страховых услуг, не относящихся к обязательным видам страхования.

В табл. 4 представлена динамика структуры денежных доходов населения России.

Таблица 4

Структура использования денежных доходов населения

	1970	1980	1990	1994	1999	2003	2008	2013
Всего денежных доходов (в процентах)	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
Покупка товаров и оплата услуг	86,2	84,3	75,3	64,5	78,5	69,1	74,1	74,0
Обязательные платежи и разнообразные взносы	10,0	12,1	12,2	6,8	6,6	8,3	12,3	11,4
сбережения	4,0	2,7	7,5	6,5	5,3	12,7	5,4	9,9
покупка валюты	17,7	7,8	7,2	7,9	4,2
прирост (уменьшение) денег на руках у населения	-0,2	0,9	5,0	4,5	1,8	2,7	0,3	0,5

Источник: [2].

По данным табл. 4 наблюдается низкая (относительно стран с развитыми экономиками) склонность к сбережению: большая часть доходов россиян тратится на покупку товаров и услуг и обязательные платежи и взносы.

В связи с чем можно сделать вывод о сложности включения россиянами взносов по страхованию жизни в структуру бюджета домохозяйства из-за низкой доли свободных денежных средств. Кроме того, в настоящее время цена полиса индивидуального страхования жизни является высокой для большинства российских домохозяйств. Среднедушевые денежные доходы населения России, по данным Федеральной службы государственной статистики, составили 16 895,0 рублей в 2009 году, 18 958,4 рублей в 2010 году, 20 780 рублей в 2011 году и 23 221,1 рублей в 2012 году, 25 646,6 в 201 г. [3]. Размер ежегодного взноса индивидуального страхования жизни в большинстве случаев сопоставим или превышает значения данных показателей (отметим, что размер взноса варьирует в зависимости от покрываемых рисков, возраста застрахованного и условий страхования). Помимо этого, страховая культура населения России является достаточно низкой. Все это в совокупности приводит к тому, что доля полученных премий по страхованию жизни весьма мала в общей структуре взносов, полученных страховыми компаниями (7,8% в 2013 году) [3]. Таким образом, хотя страхование жизни в России обладает значительным потенциалом роста, обусловленным рядом причин, существуют и сдерживающие факторы, из-за воздействия которых прогнозируемый специалистами рост может замедляться.

К факторам, сдерживающим развитие страхования жизни, относятся: низкая теку-

щая склонность населения к сбережению, низкая текущая доля страхования жизни в структуре сбережений населения, низкая страховая культура населения, относительно высокий размер страховых взносов (в годовом выражении).

Среди факторов, способствующих росту страхования жизни можно выделить: рост уровня жизни населения, формирование «среднего класса», рост ожидаемой и средней продолжительности жизни населения, рост демографической нагрузки, развитие финансового рынка и других инвестиционных инструментов, рост страхового рынка в целом и личного страхования, повышение уровня социальной ответственности индивидов и осознания рисков.

Перечень не является исчерпывающим. Однако число тех из них, которые способствуют росту страхового рынка, превышает количество снижающих темпы его развития. С укреплением рыночных отношений, с увеличением длительности их истории в нашей стране неизбежно развиваются наиболее перспективные и современные финансовые инструменты и отношения финансового рынка. Страхование жизни является наиболее социально-ориентированным из них, так как в определенной степени снижает нагрузку государства, связанную с необходимостью обеспечения гарантий экономической стабильности населения.

Для реализации весьма высокого потенциала страхования жизни в Российской Федерации, для интенсификации его роста и повышения эффективности для всех заинтересованных сторон необходимо внедрение предложенных мер и механизмов, позволяющих реализовать мероприятия финансового, информационного, актуарного

Финансовые: реформирование системы взносов, региональная дифференциация тарифов, интенсификация использования сотрудничества с банками

Страховые: внедрение и распространение новых продуктов, включая unit-linked

Информационные: кампании просветительского характера, повышающие страховую культуру населения, внедрение интернет-технологий, популяризация страховых и сберегательных инструментов

Государственные : государственные гарантии

*Направления повышения привлекательности
и доступности индивидуального страхования жизни в России*

и маркетингового характера, а также введение системы государственных гарантий, которые в совокупности способны привести к поступательному развитию страхования жизни, росту его популярности и востребованности среди населения, что позволит повысить качество социального обеспечения и жизни населения.

Основные направления повышения привлекательности и доступности индивидуального страхования жизни в России сгруппированы и представлены на рисунке.

Большая часть мер должна реализовываться страховыми компаниями, в то время как информационно-просветительские кампании могут проводиться совместно страховыми компаниями и государственными структурами в силу высокой социальной значимости страхования жизни.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Потенциал финансов населения региона как инновационный фактор сбалансированного регионального развития (на примере Волгоградской области)» № 14-12-34026 а/В.

Список литературы

1. Григорьева Л.В. Приращение инвестиционно-сберегательного потенциала финансов населения в процессе совершенствования налогообложения финансовых посредников-участников пенсионных отношений (на примере доверительного управляющего) // Стратегия устойчивого развития регионов России: Сборник материалов XXVII Всероссийской научно-практической конференции / под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015. – 168 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.
3. Страхование сегодня. – URL: <http://www.insur-info.ru>.
4. Сулименко А.В. Страхование жизни в современной России: перспективы развития: автореф. дис. ... экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2013. – 26 с.
5. Swiss Re. – URL: <http://www.swissre.com>.

References

1. Grigoreva L.V. Pirashhenie investicionno-sberogatelnogo potenciala finansov naselenija v processe sovershenstvovanija nalogooblozhenija finansovyh posrednikov-uchastnikov pensionnyh otnoshenij (na primere doveritelnogo upravljajushhego) / L.V.Grigoreva // Strategija ustojchivogo razvitija regionov Rossii: Sbornik materialov HXXVII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii / Pod obshh. red. S.S. Chernova. Novosibirsk: Izdatelstvo CRNS, 2015. 168 p.
2. Oficialnyj sajt Federalnoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. URL: <http://www.gks.ru>.
3. Strahovanie segodnja. URL: <http://www.insur-info.ru>.
4. Sulimenko A.V. Strahovanie zhizni v sovremennoj Rossii: perspektivy razvitija: avtoref. dis. ... jekon. nauk / A.V. Sulimenko Rostov-na-Donu: [b.i.]. 2013. 26 p.
5. Swiss Re. URL: <http://www.swissre.com>.