

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)

по направлению 38.03.01 Экономика

профиль «Финансы и кредит»

студентки 5 курса экономического факультета

Никитиной Анастасии Дмитриевны

**Тема работы: «Инвестиционное страхование жизни: состояние,
актуальность, проблемы»**

Научный руководитель:

профессор кафедры финансов и кредита,

д.э.н., профессор _____ О.С. Кириллова

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент _____ О. С. Балаш

Саратов 2023

Введение. Инвестиционное страхование жизни является актуальной темой как для страховых компаний, так и для потенциальных клиентов. В современных условиях, когда экономическая ситуация нестабильна, а люди стремятся сохранить и приумножить свои сбережения, инвестиционное страхование жизни может стать популярным продуктом.

Однако страхование жизни может иметь как преимущества, так и недостатки. Преимущества включают в себя возможность получения дополнительного дохода за счет инвестиций в различные финансовые инструменты, а также гарантию выплаты страховых сумм и накоплений в случае наступления страхового случая.

Однако есть некоторые проблемы, с которыми может столкнуться инвестиционное страхование жизни, такие как высокие комиссионные и административные расходы, низкая доходность в нестабильной экономической ситуации и риски потери денег. Кроме того, это страхование может быть невыгодным для людей с достаточно высокими доходами, которые могут делать такие инвестиции самостоятельно.

Цель исследования: провести комплексное исследование состояния, актуальности ,проблемы инвестиционного страхования жизни.

Задачи исследования:

- рассмотреть сущность, понятие и виды страхования жизни;
- провести анализ нормативно-правового регулирования страхования в Российской Федерации;
- представить сравнительный анализ инвестиционного и накопительного страхования жизни;
- провести анализ рынка страхования жизни в РФ;
- выявить характеристику ООО СК «Макс-жизнь» и ее направления программ страхования;
- представить анализ организации и проведения инвестиционного страхования ООО СК «Макс-жизнь»

- выявить тенденции и проблемы развития инвестиционного страхования жизни в РФ с учетом опыта зарубежных стран;

- разработать мероприятия, направленных на развитие инвестиционного страхования жизни в ООО СК «Макс-жизнь».

Объект исследования: экономические отношения, возникающие в процессе страхования жизни.

Предмет исследования: инвестиционное страхования жизни на примере ООО СК «Макс-жизнь».

Методы исследования: методы финансово-экономического, организационно-правового, статистического, системного и графического анализа.

Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

Первая глава - Теоретические Аспекты Страхования Жизни.

Вторая глава - Анализ Инвестиционного Страхования Жизни На Примере ООО Ск «Макс-Жизнь».

Третья глава - Направления Совершенствования Инвестиционного Страхования Жизни В ООО Ск «Макс-Жизнь».

Основное содержание работы. В первой главе работы “Теоретические Аспекты Страхования Жизни” освещены вопросы экономического содержания, социальных задач, финансовых задач страхования жизни. Рассмотрены виды, типы, формы и классификация

Как экономический термин, страхование жизни представляет собой комплекс взаимоотношений между участниками данной сферы, направленный на формирование страховщиком страховых резервов за счет страховых взносов, получения доходов от инвестирования и обеспечения выплаты страховых сумм в случае наступления страховых событий, оговоренных в договорах страхования.

Другими словами, страхование жизни - это особый вид страхования, который обеспечивает защиту личных и семейных доходов граждан и

увеличивает их благосостояние. С точки зрения физических лиц, это означает защиту их имущественных интересов, связанных с различными источниками доходов от неожиданных и опасных ситуаций, которые могут повлиять на уровень жизни. В страховании жизни имущественный интерес играет основополагающую роль, так как это объект страхования, который представляет имущественные интересы, связанные с наступлением определенных явлений в жизни гражданина, вызванных временем.

Субъектами страхования жизни являются следующие стороны: страхователь, страховщик, застрахованное лицо и выгодоприобретатель (выгодополучатель) .

Так же было рассмотрено Нормативно-правовое регулирование страхования в Российской Федерации. Основу законодательной базы для инвестиционного страхования жизни составляют Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Был проведен сравнительный анализ инвестиционного и накопительного страхования жизни. Инвестиционное или накопительное страхование жизни (ИСЖ или НСЖ) - это продукты на инвестиционном рынке, про которые говорится как о перспективной альтернативе обычным банковским депозитам благодаря высокому потенциалу доходности.

Критерии	Накопительное страхование жизни	Инвестиционное страхование жизни
Инвестиционный риск	Полностью несет страховщик (страховая компания)	Полностью несет страхователь (клиент страховой компании)
Размещение резервов	Направления инвестиций выбирает страховщик	Направления инвестиций выбирает страхователь
Размер страховой выплаты	Гарантированная договором страховая сумма (возможны бонусы)	Накопленная стоимость паев (юнитов). На случай смерти могут устанавливать гарантированную страховую сумму и выплачивают большую: гарантированную или накопленную
Прозрачность определения доходности договора	Страхователю неизвестно, какой долей прибыли с ним делится страховщик	Страхователь заранее знает, что доходность договора будет определяться только ценой приобретенных паев (units)

Рисунок 3- Отличительные черты ИСЖ и НСЖ [с. 33]

Во второй главе работы “Анализ Инвестиционного Страхования Жизни На Примере ООО Ск «Макс-Жизнь»”. Был проведен Анализ рынка страхования жизни в РФ. Общая сумма выплат по страхованию жизни в текущем году достигла 352,2 млрд рублей, что свидетельствует об увеличении на 22,2% по сравнению с предыдущим периодом. Этот факт указывает на рост значимости страхования жизни для населения и рост доверия к страховым компаниям, способным обеспечить финансовую защиту в случае непредвиденных жизненных обстоятельств. Анализ данной статистики может быть полезен для понимания тенденций рынка страхования и принятия правильных решений в планировании и инвестировании личных финансовых ресурсов.

В результате комплексного анализа рынка страхования жизни в Российской Федерации за 2022 год можно отметить, что суммарные премии, начисленные страховщиками жизни, снизились на 3,2% по сравнению с 2021 годом и составили 535,7 млрд рублей. Тем временем, суммарные выплаты выросли на 23,7%, достигнув отметки в 351,5 млрд рублей.

Так же во второй главе была рассмотрена характеристика ООО СК «Макс-жизнь» и ее направления программ страхования.

По итогам 2022 года:

1. Совокупная величина страховых взносов выросла до 6 млрд 403 млн рублей и увеличилась за год на 79%
2. Компанией выплачено страховых возмещений на сумму 2 млрд 840 млн руб.;
3. Компания получила чистую прибыль в размере 190 млн руб.;
4. Компания урегулировала 15 384 страховых событий;
5. Активы Компании составляют 13,2 млрд рублей.

ООО СК «Макс-Жизнь» осуществляет страхование жизнь по следующим направлениям:

1. Накопительное страхование жизни (НСЖ);
2. Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ);
3. Кредитное страхование жизни (КСЖ);

4. Страхование здоровья.

Основные программы инвестиционного страхования жизни

1. Программа «Фиксированный доход» [43, с. 69];

Программа с гарантированной доходностью 8%. Обеспечивает 100% защиту капитала, а также финансовую поддержку в случае наступления непредвиденных событий, связанных с жизнью и здоровьем.

Условия программы представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Условия программы «Фиксированный доход»

Срок	от 3 месяцев
Застрахованный/ Страхователь	Физическое лицо от 18 лет на дату заключения договора страхования
Валюта договора -	Рубли
Минимальная сумма взноса	От 50 000 руб.

1. Программа «Доходные акции» [43, с. 69].

Программа подразумевает стратегию, ориентированная на акции крупнейших российских компаний с гарантией сохранности вложенных средств и с возможностью получения неограниченного инвестиционного дохода.

Программа позволяет получить неограниченный инвестиционный доход от роста акций. При оформлении программы клиент выбирает одно из направлений инвестирования и в конце программы получает доход от роста выбранной акции и дивиденды, начисленные в период инвестирования. Особенность стратегии – индивидуальный выбор направления инвестирования. В программе учувствуют акции Яндекса, Газпрома, Магнита, Норникеля, МТС, Фосагро, Полюс.

Условия программы представлены в таблице 10.

Таблица 10– Условия программы «Доходные акции»

Срок	от 3 лет
Застрахованный/ Страхователь	от 18 до 88 лет
Страховой взнос	от 50 000 руб.
Периодичность взносов	Единовременно
Валюта договора	рубли
Периодичность выплаты дохода	Единовременно (в конце срока страхования)
Выгодоприобретатель	Любое физическое лицо (до 5 человек)

Рассмотрев деятельность ООО СК «Макс-жизнь» и страховые программы, был сделан вывод, что компания ежегодно развивается и добавляет новые программы страхования. В основном компания ориентируется на накопительное и инвестиционное страхование жизни, так как количество программы на 2023 г. преобладает.

В третьей главе «Направления совершенствования инвестиционного страхования жизни в ООО СК «Макс-Жизнь» были рассмотрены проблемы развития инвестиционного страхования жизни в РФ. Первая проблема заключается в том, что инвестиционное страхование жизни считается достаточно сложным продуктом, который требует высокой квалификации продавца и понимания со стороны клиента.

Также, инвестиционное страхование жизни имеет высокие комиссионные платежи и сборы, что может снижать доходность инвестиций. Кроме того, часто стоимость инвестиционного страхования жизни может быть выше, чем стоимость аналогичных инвестиционных продуктов.

Проблемы нормативно-правового регулирования инвестиционного страхования жизни. Российское страховое законодательство является относительно молодым по сравнению с законодательствами западных стран.

Мисселинг.

По данным ЦБ РФ большинство жалоб поступает по договорам ИСЖ и НСЖ. На 2022 г. их количество составило 58,2%, на 14,4% меньше, чем в 2021 г.

Некоторые проблемы решаются, на государственном уровне. Представляем рекомендации по улучшению благосостояния страховой компании.

Проанализировав ООО СК «Макс-жизнь», можно представить ряд рекомендаций (таблица 12), с помощью которых улучшится качество продуктов и увеличится объём прибыли.

Таблица 12 – Мероприятия по развитию ООО «СК МАКС-ЖИЗНЬ» 2023-2025 гг.

Мероприятие	Содержание	Сроки
Сотрудничество с организациями	Заключение агентских договоров с банками на распространение программы ИСЖ	До 2025 г.
Модернизация, разработка, внедрение	Обновление страховой программы «доходные акции»	До 2025 г.
Проработка миссинга, обучение сотрудников и улучшение качества услуг	Создание чат бота в приложении ООО «МАКС-ЖИЗНЬ» на обработку документооборота по страховым случаям, создание отдельной телефонной линии и чата по жалобам клиентов, проведение массовых мероприятий по обучению сотрудников деталям программ страхования, контроль персонала по продаже страховых продуктов	До 2024 г.

1. Сотрудничество с организациями

Этапом планируемого мероприятия станет заключение агентских договоров с банками (Ланта Банк, ОТП Банк). Этот шаг рассчитан в первую очередь на увеличение взносов по программам ИСЖ, что позволит страховой компании повысить объём премий на 20%

Подробнее ознакомиться с планом этапом и стоимость можно в таблице 13.

Таблица 13 – Этапы мероприятия «Сотрудничество с организациями»

Этап	Сроки реализации	Стоимость	Приобретенная выгода МАКС-ЖИЗНЬ
Заключение агентских договоров с «Ланта Банк» и «ОТП Банк».	2023 г. – 2024 г.	Комиссия 3% от объёма страховых премий по заключенным договорам	Увеличение процента кредитного страхования, ИСЖ, а также объёма страховых премий на 20%

Благодаря всем реализованным этапам, компания «Макс-жизнь» не только увеличит свои активы на 30%, но и займёт определенную долю рынка среди страховщиков.

2. Модернизация, разработка и внедрение

У ООО СК «Макс-жизнь» действует программа ИСЖ под названием «Доходные акции», которая представляет собой страховой инвестиционный полис с

гарантированным доходом, а также дополнительным доходом от вложений в активы с высоким потенциалом.

Доработка действующих программ и внедрение долевого страхования жизни увеличит прибыль страховой компании и сократит убытки.

Подробнее по модернизации и разработке в таблице 14.

Таблица 14 – Этапы мероприятия «Модернизация, разработка, внедрение»

Этап	Содержание	Сроки реализации	Стоимость	Приобретенная выгода МАКС-ЖИЗНЬ
Доработка программы «Доходные акции»	Добавление акций таких компаний как Аэрофлот, Озон и т.д.	III кв. 2023 г. – I кв. 2024 г.	200000 руб.	Повышение интереса к данной программе страхования
Внедрение в страховую компанию программу ДСЖ	Разработка списка акций, в которые можно вложить с помощью программы, продумывание страховых тарифов	2023 г. - 2025 г.	350000 руб.	Дополнительное увеличение объёма страховых премий на 15%

Реализация этого мероприятия поможет повысить интерес к определенной программе, что подразумевает увеличение страховых взносов.

Проработка мисселинга, обучение сотрудников и улучшение сервиса страховых услуг

Этапы данного мероприятия рассмотрены в таблице 15.

Таблица 15 – Этапы мероприятия «Проработка мисселинга, обучение сотрудников и улучшение сервиса страховых услуг»

Этап	Содержание	Сроки реализации	Стоимость	Приобретенная выгода МАКС-ЖИЗНЬ
Создание чат бота в приложении ООО СК «Макс-жизнь» на обработку документооборота по страховым случаям	Разработка и создание автоматического бота в приложении МАКС, отвечающего за чтение перенаправление документов в компанию, предупреждение клиента по недостающим или неправильным документам,	III кв. 2022 г. – II кв. 2024 г.	300000 руб.	Повышение доверия к страховой компании Макс-жизнь, увеличение количества страховых договоров,

	оглашение срока рассмотрения и выплаты страховой суммы			упрощение системы документооборота
Создание отдельной телефонной линии или чата по жалобам клиентов	Разработка телефонной линии или чат бота в приложении, отвечающим на жалобы клиента, решение соответствующих вопросов	IV кв. 2022 г. – III кв. 2024 г.	300000 руб.	
Проведение массовых мероприятий по обучению сотрудников деталям программ страхования	Создание обучающей программы тренинга, повышение квалификации работников, аттестация	III кв. 2022 г. – II кв. 2023 г.	500000 руб.	
Контроль персонала по продаже страховых продуктов	Оборудование рабочего места специальной камерой, система штрафных санкций при попытке обмануть клиента	III кв. 2022 г. – I кв. 2023	100000 руб.	

Проведение данных этапов позволит компании повысить лояльность среди клиентов, улучшить качество и количество заключаемых договоров страхования, следовательно, и увеличить сумму собираемых взносов.

Заключение. На основании проведенного исследования инвестиционного страхования жизни можно сделать ряд основных выводов.

В результате исследования были выявлены следующие положительные изменения:

В результате комплексного анализа рынка страхования жизни в Российской Федерации за 2022 год можно отметить, что суммарные премии, начисленные страховщиками жизни, снизились на 3,2% по сравнению с 2021 годом и составили 535,7 млрд рублей. Тем временем, суммарные выплаты выросли на 23,7%, достигнув отметки в 351,5 млрд рублей.

В результате проведенного анализа программ страхования жизни в ООО СК «Макс-Жизнь» следует отметить, что каждая из них имеет свои преимущества в виде налогового вычета, юридической защиты денежных средств и в большинстве условий 100% при наступлении страхового случая.

Относительно программ ИСЖ в рассматриваемой компании, следует отметить небольшое количество страховых продуктов. Основным механизмом

действия ИСЖ в ООО СК «Макс-жизнь» является дополнительная доходность, которая формируется благодаря процентной ставке и приобретению акций фондового рынка (в частности РФ).

В то же время существуют некоторые риски, способные оказать негативное влияние на развитие рынка страхования жизни.

Во-первых, это высокая неопределённость уровня доходности по полисам ИСЖ.

Во-вторых, недостаточное понимание некоторыми клиентами продукта на этапе приобретения полиса и неудовлетворённость результатами вложения денежных средств.

Нами в работе обозначены ряд факторов, сдерживающих развитие рынка страхования жизни (низкие доходы населения и недоверие к страховому продукту, случаи мошенничества в страховании, мисселинг, отсутствие конкретного нормативно-правового регулирования).

В параграфе 3.2 был предложен комплекс мероприятий развития данной компании.

Исследование показало, что, несмотря на все внедрения, потенциал российского рынка инвестиционного страхования жизни все ещё остаётся неиспользованным, минимальное число населения добровольно и сознательно приобретают полисы инвестиционного страхования жизни, что делает актуальной разработку стратегии по повышению спроса на программы страхования жизни.