Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий
Специальность 080103 Национальная экономика
Кафедра экономики

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ/РАБОТА

Тема работы
Личное страхование в современной России: проблемы и перспективы развития

УДК 368.9 (47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
О-3401	Чернявская Яна Алексеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры экономики	Фролова Елена Александровна	Доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экологии и БЖД	Мезенцева Ирина Леонидовна	-		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук		

Томск – 2016г.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально – гуманитарных технологий
Направление подготовки (специальность) 080103 Национальная экономика
Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

_____ _____ Барышева Г.А.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломного проекта / работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	**ФИО**
О-3401	Чернявская Яна Алексеевна

Тема работы:

Личное страхование в современной России: проблемы и перспективы развития	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№1068/с от 11.02.2016

Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2016

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе ***(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).***	Аналитические отчеты ООО «СК» Росгосстрах-Жизнь» за 2013-2015 гг. Макроэкономическая статистика по развитию страхового рынка за 2013-2015 гг Научная и учебная литература по страховому делу и личному страхованию.

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов ***(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).***	Анализ сущности и особенностей личного страхования Анализ зарубежного опыта в сфере личного страхования Анализ макроэкономической динамики развития рынка личного страхования в РФ Анализ страхового портфеля организации Выявление проблем и перспектив в развитии рынка личного страхования в РФ
Перечень графического материала *(с точным указанием обязательных чертежей)*	Таблицы и диаграммы по динамике страхового рынка, составу и структуре страхового портфеля организации, динамике и структуре личного страхования в РФ

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы
(с указанием разделов)

Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность	Мезенцева Ирина Леонидовна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	12.01.2016

Задание выдал руководитель

Должность	**ФИО**	**Ученая степень, звание**	**Подпись**	**Дата**
Доцент кафедры экономики	Фролова Елена Александровна	Доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	**ФИО**	**Подпись**	**Дата**
О-3401	Чернявская Яна Алексеевна		

Реферат

Перечень ключевых слов: страхование, личное страхование, страховой продукт, страховой портфель, страхование жизни.

Объект исследования: система личного страхования в современной России. Предметом исследования является ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь».

Цель работы: выявить наиболее значимые для системы личного страхования проблемы, с которыми сталкивается данная отрасль в современной России, а также определить возможные направления решения этих проблем, используя российский и зарубежный опыт в сфере страхования

Полученные результаты и их новизна: представлена общая характеристика личного страхования и описана его сущность; проведен анализ современного состояния личного страхования, проблем и перспектив его развития в современной России; изучен опыт продвижения страховых продуктов в сфере личного страхования на примере ООО «СК«Росгосстрах-Жизнь»; сформулированы рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования ООО «СК«Росгосстрах-Жизнь».

Область применения: страховой портфель личного страхования ООО «СК«Росгосстрах-Жизнь».

Практическая новизна и значимость работы: в ходе исследования проанализирован страховой портфель ООО «СК«Росгосстрах-Жизнь» и сформулированы рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования. Практическая значимость результатов заключается в том, что рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования могут быть использованы для совершенствования страховых продуктов в сфере личного страхования в компании ООО «СК«Росгосстрах-Жизнь».

Оглавление

Введение 6
1 Теоретические основы анализа личного страхования 9
1.1 Сущность и виды личного страхования 9
1.2 Объект личного страхования: российский и зарубежный опыт 25
1.3 Перспективы развития личного страхования. Новые виды страховых продуктов 37
2 Личное страхование в России 44
2.1 Динамика развития рынка личного страхования в России 44
2.2 Проблемы и противоречия в развитии рынка личного страхования в современной России 66
2.3 Направления развития рынка личного страхования в России 73
3 Анализ опыта продвижения страховых продуктов (на примере ООО СК «Росгосстрах-Жизнь») 80
3.1 Общая характеристика организации 80
3.2 Страховой портфель организации 85
3.3 Направления развития страхового портфеля организации 94
4 Социальная ответственность
Заключение 96
Список использованных источников 102
Приложение А Образец заполненного полиса страхования жизни, здоровья и трудоспособности по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ «Классика «Семья» 108
Приложение Б Образец заполненного полиса страхования жизни и здоровья по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ «Фортуна Дети» 110

Введение

В современной России развитие института страхования идет по определенной хронологии. Первоначально страхование в его современной форме охватило сферу имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом (имущественное страхование). На следующем этапе появилось страхование имущественных интересов, связанных с жизнью и здоровьем граждан (личное страхование). Затем страхованием были охвачены имущественные интересы, связанные обязанностью возмещения причиненного другим лицам вреда (страхование ответственности). В последнее время проблемы страхования изучаются достаточно глубоко, с каждым годом количество публикаций на данную тему возрастает, появляются новые нормативные акты, но не смотря на это имущественные интересы, относящиеся к жизни и здоровью страхователей, взаимодействие сторон по договорам страхования жизни, совокупность проблем продвижения личного страхования, усовершенствование его видов и форм остаются все же недостаточно изученными и требуют более тщательного рассмотрения. В экономической литературе на вопросы сущности личного страхования, критериальных признаков классификации личного страхования существуют различные точки зрения.

Основная задача любого вида страхования - страховая защита. К личному страхованию относят те виды страхования, где в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес в отношении жизни человека. Целью страхования жизни может быть как смягчение финансовых последствий таких ударов судьбы, как смерть родственника, так и, независимо от неблагоприятных обстоятельств, возможность накопить определенную денежную сумму к установленному сроку.

Принимая во внимание отсутствие позитивных итогов реформирования российский системы обязательного социального страхования и сформировавшуюся экономическую обстановку в России на сегодняшний день,

появляется потребность увеличения уровня страховой защиты населения от социальных рисков, прежде всего, посредством развития добровольного личного страхования, регулируемого российским страховым рынком, посредством предоставления услуг по добровольному личному страхованию.

Проблемы развития страхования в России исследуются и обсуждаются широким кругом учёных: профессиональных страховщиков и экономистов. Можно говорить о том, что проблематика Российского страхования проработана достаточно глубоко. Более того, наблюдается определённое единство мнений относительно способов решения этих проблем. Однако различные учёные по разному расставляют акценты, отдавая приоритет решению той или иной обозначенной проблемы, при этом сходясь во мнении, что лишь комплексное решение всех этих проблем позволит развиваться страховой системе России и занять достойное место в экономической и социально-политической жизни государства.

Актуальность данного исследования заключается в том, что личное страхование оказывает влияние на укрепление финансовой устойчивости государства, не только освобождая бюджет от расходов, но и является стабильным внушительным источником инвестиций в экономике страны.

Объект исследования – система личного страхования в современной России. Предметом исследования оказывается деятельность ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь».

Практическая новизна исследования заключается в том, что в ходе исследования проанализирован страховой портфель ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь» и сформулированы рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования.

Практическая значимость результатов заключается в том, что рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования могут быть использованы для дальнейшего развития страхового портфеля личного страхования ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь».

Цель работы выявить и проанализировать наиболее значительные и характерные для личного страхования проблемы, стоящие на пути развития этой отрасли в России, а так же предлагаемые пути решения этих проблем, используя российский и зарубежный опыт в сфере страхования. Исходя из обозначенной цели, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть общую характеристику личного страхования и её сущность;

- проанализировать современное состояние личного страхования, его проблемы в условиях рыночной экономики и перспективы;

- изучить опыт продвижения страховых продуктов личного страхования на примере ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь»;

- сформулировать рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь».

1 Теоретические основы анализа личного страхования

1.1 Сущность и виды личного страхования

Личное страхование в Российской Федерации — «… отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба»[1].

Личное страхование способствует организации наиболее полной и комплексной системы обеспечения граждан в стране при наступлении различных неблагоприятных жизненных случайностей, ведущих к снижению уровня жизни, утрате трудоспособности, ухудшению состояния здоровья, дополнительным расходам и т. д. За счет развития личного страхования удовлетворяются многие экономические и социальные потребности общества, а также наиболее эффективно реализуются национальные программы по повышению материального благосостояния и жизненного уровня населения в стране.

Личное страхование как форма защиты физических лиц от личностных рисков сочетает в себе рисковые, инвестиционные и сберегательные функции, реализация которых проявляется в инвестициях для страховщика и в капитализации взносов — для страхователя.

Цель личного страхования — защита жизненных интересов граждан — реализуется в форме обеспечения их определенными суммами, указанными в договоре страхования, при наступлении различных негативных жизненных обстоятельств и ситуаций. Предотвращение критического ухудшения уровня жизни людей осуществляется за счет:

[1] Захарова Н.А., Бевзюк Е.А., Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А., Слесарев С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

- долгосрочного страхования жизни;
- страхования от несчастных случаев;
- медицинского страхования.

Конкретизация объекта страхования, т.е. интересов граждан в сохранении жизни, трудоспособности и здоровья, обусловливает выделение этих трех подотраслей в личном страховании с уточнением оценки страхового риска и расчета страховых премий.

Субъектами личного страхования являются страховщик, страхователь (застрахованный), выгодоприобретатель, назначаемый на случай смерти страхователя (застрахованного). «В связи с тем, что в этой отрасли страхуются не только интересы страхователя (застрахованного), но и интересы других застрахованных лиц, личное страхование подразделяется на индивидуальное, т.е. страхование жизненных интересов одного лица, и коллективное, т. е. страхование интересов группы лиц или коллектива»[2]. Оно может быть комбинированным и объединять различные страховые риски одной или двух-трех подотраслей страхования.

При оценке страховых рисков учитываются основные факторы личного характера — возраст страхователя (застрахованного), пол, состояние его здоровья, профессия, условия трудовой деятельности и т. д.

Договор личного страхования заключается только в пользу страхователя (застрахованного лица) или с его письменного согласия в пользу другого выгодоприобретателя. Отсутствие письменного согласия страхователя для назначения иного выгодоприобретателя влечет недействительность не только самого назначения, но и договора в целом.

В договорах в пользу третьего лица не всякое сочетание страхователя и выгодоприобретателя допустимо. Несмотря на то, что при коллективном страховании или страховании застрахованного лица интерес страхователя не

[2] Грачева Е.Ю., Болтинова О.В. Правовые основы страхования: учебное пособие. М.: Проспект, 2011. С. 9.

страхуется, а защита интереса предоставляется застрахованным лицам, «… у страхователя должен быть интерес в том, чтобы защитить интерес застрахованных лиц»[3]. Тем самым наличие страхового интереса у страхователя является основой страхования жизни и здоровья человека или группы людей. Например, работодатель может страховать жизнь и здоровье работников в пользу самих работников, а работники не могут страховать свою жизнь и здоровье в пользу работодателя. Выплаты осуществляются таким образом, чтобы одновременно удовлетворялись интересы и страхователя, и застрахованных лиц. Выплаты работникам при несчастном случае на производстве удовлетворяют интересы и работников, и работодателя. Выплаты же работодателю, удовлетворяя его интерес, не удовлетворяют интереса работника.

Если в договоре выгодоприобретателем является не застрахованный, а иное лицо, страховое обеспечение, причитающееся выгодоприобретателю в случае смерти застрахованного, не входит в состав наследственного имущества.

Если страхование производится на случай смерти страхователя и в договоре указан иной выгодоприобретатель, то в связи с упомянутым правилом возникает следующая возможность. При личном страховании страхователь может взять ссуду у страховщика в пределах страховой суммы и, если он умрет в период действия договора, страховщик обязан выплатить страховое обеспечение выгодоприобретателю, а требование возврата ссуды он может обратить только к наследникам страхователя.

В течение срока страхования договор может прекратить свое действие в случае смерти страхователя (застрахованного), выплаты страхового обеспечения в размере страховой суммы, а также по инициативе страхователя или страховщика. В последнем случае страхователь имеет право на получение

[3] Архипова А.Г. Доктрина uberrima fides в страховании и ее воплощение в российском праве // Вестник гражданского права. 2015. № 4. С. 15.

выкупной суммы (при его инициативе) или полной суммы уплаченных взносов (по инициативе страховщика).

Страхователь в течение действия договора может увеличить страховую сумму по договору, заключив второй договор или несколько договоров. Тем самым в личном страховании допускается двойное, тройное страхование с одним или несколькими страховщиками. Это обусловлено специфическими признаками объекта страхования и вследствие этого отсутствием ограничения размера страховой суммы (кроме финансовых возможностей страхователя), т. е. в данной отрасли второй принцип установления страховых выплат не применяется (независимость страховой суммы от страховой оценки).

Рассмотрим подробнее объекты личного страхования.

К личному страхованию относится:

1) страхование жизни. Объектами страхования жизни выступают имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью.

К особенностям страхования жизни относятся[4]:

- возможность страхового обеспечения страхователя, а также иных лиц, в пользу которых заключен договор;

- единовременная или периодическая выплата обусловленной договором страховой суммы;

- в качестве страхового случая могут выступать обстоятельства, лишенные обычного для страхования признака вредоносности (достижение определенного возраста, вступление в брак и др.);

- особый механизм расчета страховщиком цены договора (страховой премии): на норму доходности от инвестиций средств страховых резервов уменьшается размер уплачиваемого страхователем страхового взноса.

[4] Страхование от А до Я (книга для страхователя) / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.: Инфра-М, 2014. С. 275.

Например, Страховой Дом ВСК[5] (СОАО "ВСК"), осуществляющий страховую деятельность с 11 февраля 1992 г. и по настоящее время и занимающий ведущие позиции на рынке страхования России, для страхования жизни предлагает пять основных и две дополнительных программы, по которым можно застраховаться:

а) страхование на случай смерти (основное). Страховым случаем является смерть застрахованного. Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон. Страховая премия может оплачиваться единовременно или в рассрочку страховыми взносами. Договор страхования заключается на срок до момента смерти застрахованного лица (пожизненный срок) или на определенный срок;

б) страхование на дожитие (основное). Страховым случаем признается дожитие застрахованного лица до даты окончания срока действия договора страхования. Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон. Страховая премия может оплачиваться единовременно или в рассрочку страховыми взносами. Если застрахованное лицо доживает до даты окончания срока действия договора страхования (наступает страховой случай), страховщик производит страховую выплату в размере страховой суммы в порядке, установленном Правилами страхования жизни. При досрочном прекращении договора страхования страховщик выплачивает сумму в пределах сформированного в установленном порядке страхового резерва на день прекращения договора (выкупная сумма);

в) страхование выплаты к сроку (основное). Страховым случаем признаются дожитие застрахованного лица до даты окончания срока действия договора страхования, смерть застрахованного лица;

г) страхование семейного дохода (основное). Страховым случаем признается смерть застрахованного лица. Страховая сумма устанавливается в

[5] Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. – URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

размере двенадцати ежемесячных страховых выплат (рент). Страховая сумма и размер ренты определяются соглашением сторон. Страховая премия может оплачиваться единовременно или в рассрочку страховыми взносами. При наступлении страхового случая страховщик ежемесячно осуществляет страховую выплату в размере ренты, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором наступила смерть застрахованного лица, и заканчивая месяцем, в котором истекает срок действия договора страхования. При досрочном прекращении договора страхования страховщик выплачивает сумму в размере части страховой премии, уплаченной за страхование за неистекший срок действия договора, уменьшенной на сумму расходов страховщика, в соответствии со структурой тарифной ставки;

д) страхование временной ренты (основное). Страховым случаем признается: дожитие застрахованного лица до даты начала выплаты ренты; смерть застрахованного лица в период, предшествующий дате начала выплаты ренты;

е) страхование от несчастных случаев (дополнительное). Страховыми случаями признаются: временная нетрудоспособность застрахованного лица в результате несчастного случая; инвалидность застрахованного лица в результате несчастного случая. Размер страховой суммы устанавливается по соглашению сторон, однако он не должен превышать размера страховой суммы по основной программе договора страхования. Застрахованным лицом по данной дополнительной программе вместо лица, застрахованного по основной программе, может выступать его сын или дочь в возрасте до 18 лет (включительно). Срок действия договора страхования на условиях данной дополнительной программы определяется сроком действия договора страхования, заключенного на условиях основной программы, если иное не предусмотрено условиями договора страхования;

ж) страхование на случай смерти (дополнительное). Страховым случаем признается смерть застрахованного лица. Страховая сумма равна сумме уплаченной страховой премии (страховых взносов) по договору страхования на

момент страхового случая. Страховая премия оплачивается в порядке, предусмотренном основной программой, включенной в условия договора страхования. Срок действия договора страхования на условиях данной дополнительной программы определяется сроком действия договора страхования, заключенного на условиях основной программы.

Компания "Росгосстрах"[6], в частности, предлагает накопительное страхование жизни, которое позволяет:

- накопить определенную сумму к важному событию в жизни страхуемого с учетом дополнительного инвестиционного дохода;

- обеспечить финансовую защиту страхуемого и его близких от последствий несчастных случаев, болезней и других непредвиденных событий;

- научиться более профессионально подходить к финансовому планированию семейного бюджета.

С помощью накопительного страхования жизни можно накопить средства на квартиру, дачу, машину, поступление ребенка в ВУЗ, свадьбу и другие важные события. Предлагаются следующие страховые программы:

- "Семья" (Престиж) - финансовая стабильность всей семьи;

- "Дети" (Престиж) - гарантия благополучия детей;

- "Сбережения" - накопления на любые цели и финансовая защита;

- "Престиж 2" - уникальный набор сервисов и возможностей.

Накопительное страхование – это возможность накопить и сохранить денежные средства к определенной дате/событию в сочетании со страховой защитой жизни и здоровья. Выплаты по благополучно завершенной программе позволяют реализовать важные долгосрочные планы, например, совершить крупную покупку или оплатить образование ребенка. Накопительное страхование жизни предусматривает гарантированный основной доход и

[6] Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru/life/ (дата обращения: 22.04.2016).

возможность начисления дополнительного дохода, размер которого зависит от результатов инвестиционной деятельности компании по итогам года.

Общие особенности накопительного страхования жизни заключаются в том, что в отличие от банковских предложений, страхование жизни позволяет гарантированно накопить крупную сумму за счет регулярных небольших взносов. Сумма страхования зависит от дохода клиента.

Существует две категории полисов накопительного страхования жизни:

– для случаев, когда страхователь и застрахованное лицо – это один и тот же человек;

– для случаев страхования третьих лиц, когда страхователь и застрахованное лицо – разные люди.

Программы накопительного страхования жизни включают следующие категории рисков:

– основные – риск дожития (накопление к сроку, который выбирает клиент) и риск смерти;

– дополнительные (по выбору страхователя) – инвалидность, травмы, освобождение от уплаты взноса, смертельно опасные заболевания.

При расчете тарифа по программе страхования жизни учитываются пол, возраст и состояние здоровья страхователя, поэтому при прочих равных параметрах размеры премии у разных застрахованных лиц будут различаться.

Преимущества накопительного страхования жизни:

– Застрахованный или его близкие получат финансовую защиту в сложных ситуациях. Появляется возможность обезопасить себя от негативных последствий, непредвиденных событий.

– Формирование целевых накоплений обеспечивает материальную стабильность в будущем и помогает лучше планировать расходы.

– В течение всего срока действия полиса возможно подстраивать его условия под себя в рамках заключенного договора.

– Ежегодная индексация защищает накопления от инфляции.

2) страхование от несчастных случаев и болезней. Объектами страхования от несчастных случаев и болезней являются имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью граждан, а также с их смертью в результате несчастного случая или болезни.

Для данного вида личного страхования характерно[7]:

1) страховое обеспечение при причинении вреда здоровью или смерти застрахованного лица в результате несчастного случая, предоставляемое в виде соответствующих компенсаций, включая компенсацию расходов, вызванных страховым случаем;

2) страховым случаем признается не сам несчастный случай как таковой (т.е. внезапное, кратковременное, внешнее, вредоносное воздействие на организм человека тех или иных факторов - физических сил (энергий), химических реакций и т.п., не зависящих от его воли) или болезнь, а их ближайший результат в виде утраты (постоянной или временной) трудоспособности (общей или профессиональной) или смерти застрахованного лица;

3) договор может заключаться на определенный срок либо пожизненно.

Например, компания "Росгосстрах"[8] предлагает следующие страховые программы от несчастных случаев:

- Фортуна "Классика" (защита членов семьи от несчастных случаев одним договором);

- Фортуна "Дети" (защита детей от несчастных случаев);

- Фортуна "Водитель" (страхование от несчастных случаев в результате дорожно-транспортного происшествия) и др.

Так, программа Фортуна " Классика " - финансовая защита при травмах, стационарном лечении, утрате трудоспособности в результате установления

[7] Гражданское право / Под ред. д.ю.н., проф. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 2013. Том II. Полутом 2. С. 237.

[8] Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru/life/ (дата обращения: 22.04.2016).

инвалидности, уходе из жизни в результате несчастных случаев любого из членов семьи. Страхователь является основным застрахованным лицом, возраст страхователя - от 18 до 70 лет. Дополнительные застрахованные: члены семьи застрахованного (дети, жена, родители и др.), но не более 7 человек, включая страхователя, возраст от 1 до 70 лет. Срок страхования - 1 год. Срок действия страхового полиса - 24 часа в сутки, 365 дней в году, по всему миру. Размер страховой суммы - от 100000 до 1000000 рублей (в частности, речь идет о сумме, с учетом которой будет произведена выплата при наступлении страхового события, в размере согласно условиям договора страхования).

3) медицинское страхование. Объектами медицинского страхования могут быть имущественные интересы, связанные:

- с оплатой организации и оказания медицинской и лекарственной помощи (медицинских услуг) и иных услуг вследствие расстройства здоровья физического лица или состояния физического лица, требующих организации и оказания таких услуг;

- с проведением профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для жизни или здоровья физического лица угроз и (или) устраняющих их (медицинское страхование).

Например, Страховой Дом ВСК[9] (СОАО "ВСК") в рамках добровольного медицинского страхования предлагает 30 программ добровольного медицинского страхования, которые разработаны на основании Правил добровольного медицинского страхования страховщика и регламентируют перечень оплачиваемых медицинских услуг и работ в выбранных страхователем базовых медицинских организациях, осуществляющих оказание изложенных в соответствующей программе медицинских услуг. Так, в частности, предусмотрены следующие программы:

- программа № 1 "Амбулаторная помощь";

[9] . Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

- программа № 2 "Корпоративный доктор";

- программа № 3 "Стационарная помощь";

- программа № 4 "Скорая и неотложная медицинская помощь";

- программа № 5 "Экстренная медицинская помощь";

- программа № 6 "Медикаментозное обеспечение";

- программа № 7 "Стоматологическая помощь";

- программа № 8 "Профилактика здоровья" и др.

Так, в частности, по программе № 7 "Стоматологическая помощь" предоставляется: профилактический осмотр с выдачей рекомендаций по необходимому лечению и уходу за полостью рта; лечение заболеваний слизистой (мягких тканей) полости рта; анестезия; рентгенография, визиография, другие обследования; лечение кариеса, пульпита, периодонтита, наложение пломб с применением композитных и светоотверждаемых материалов; снятие зубных отложений; покрытие зубов лаком; хирургическое лечение; другие работы и манипуляции, необходимые по медицинским показаниям; зубопротезирование (в случае если это специально оговорено в договоре страхования).

Устойчивость системы личного страхования обеспечивает, прежде всего, фактор защищенности. Личное страхование формирует и повышает уверенность застрахованного в минимизации негативных последствий личного характера. Оно «… дает возможность получить страховую выплату в случае болезни либо смерти застрахованного, что может оказать существенную поддержку семье застрахованного в неблагоприятный жизненный период»[10].

Именно личное страхование позволяет часть рисков переложить на компанию-страховщика, а в случае наступления негативного события, так же получить страховое возмещение.

Еще одним фактором, обеспечивающим устойчивость системы личного страхования является фактор свободы выбора размера материального

[10] Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. С. 124.

возмещения. Застрахованы самостоятельно может выбрать объем страхового возмещения, которое получит он или его семья в случае наступления стразового случая. Пределы выплат могут быть ограничены только размерами, указанными в договоре страхования, и финансовыми возможностями застрахованного. Благодаря личному страхованию человек получает возможность проявить заботу о себе, своих детях, своей семье и сделать минимальными риски изменения материального благополучия семьи в различных случаях.

В системе личного страхования предусмотрены различные страховые программы. Традиционно наиболее популярными видами личного страхования являются страхование жизни от несчастного случая, накопительное страхование и смешанное страхование. Одной из разновидностей личного страхования является пожизненное страхование при котором сумма страховой премии не теряется, а, наоборот, приумножается и накапливается. Пожизненное страхование обеспечивает страховые выплаты не просто семье застрахованного, а установленному доверенному лицу в случаях установленных договором страхования (в том числе смерть, болезнь, несчастный случай). Преимуществами личного страхования перед завещанием является возможность получить страховую выплату в достаточно короткие сроки и отсутствие риска оспаривания наследства, риска появления дополнительных наследников и т.д. кроме того, застрахованный имеет возможность в любой момент расторгнуть договор страхования и получить на руки страховую премию либо внести необходимые изменения в договор страхования, изменив по своему усмотрению страховую сумму, выгодоприобретателя или доверенное лицо.

«В России наиболее развито страхование от несчастного случая, менее развито накопительное страхование, смешанное страхование в настоящее время практически не распространено»[11]. Однако именно смешанное страхование

[11] Страхование от А до Я под ред. Корчевской Л.И., Турбиной К.Е. М.: Инфра-М, 2015. 384 с.

соединяет преимущества накопительного страхования и страхования жизни. Именно смешанное страхование дает возможность одновременно застраховаться на определенный договором страхования срок, а так же иметь гарантию, что страхования премия будет возвращена, если застрахованный доживет до окончания срока страхования. При этом договор смешанного страхования предусматривает не только возврат уплаченной стразовой премии, но и выплату процентов доходности. В том же случае, если застрахованный не доживет до конца срока страхования, страховую выплату получили доверенное лицо.

Одной из разновидностей личного страхования является смешанное страхование жизни, которое представляет собой специфическую накопительную программу. По смешанному страхованию жизни, как правило, могут быть застрахованы лица от 18 до 65 лет. Смешанное страхование позволяет эффективно решать следующие проблемы: безбедная старость, накопление средств на недвижимость или образование для детей, возможность материальной поддержки близких в случае смерти страхователя. Смешанное страхование широко распространено в странах западной Европы и Америки. В России же смешанное страхование получило малое распространение и имеет большие перспективы развития.

Особенностью личного страхования, в отличие от банковского вклада, ПИФов и других инвестиционных способов сохранения денежных средств является обязательство стразовой компании выплатить страховую сумму полностью. А если страховой случай наступит – сумма выплат может существенно превышать накопительную страховую сумму по контракту. Если неблагоприятные обстоятельства будут иметь место, - выплаты по страхованию жизни покроют расходы, из них вытекающие, а денежные накопления страхователя поддержат родных и близких.

«Выгода страхования жизни для гражданина в том, что оно дает защиту и уверенность при любых жизненных коллизиях, и представляет собой

эффективный способ финансового планирования личной перспективы и будущего своих детей и близких»[12].

Страхование жизни, как одна из разновидностей личного страхования помогает защитить благосостояние граждан и их семей сегодня, завтра и в далекой перспективе. Именно страхование жизни дает возможность обрести финансовую стабильность для себя и своих близких. Договор страхования жизни снимает с повестки дня многие проблемы, такие как, например, где взять средства для учебы ребенка в престижном вузе или для покупки ему отдельного жилья.

Договор страхования жизни выгодным образом отличается от других способов денежных накоплений. Такие финансовые инструменты, как размещение средств на депозите в банке или в ПИФах позволяют, конечно, приумножить имеющиеся средства. Но в то же самое время следует помнить, что только договор страхования жизни предоставляет возможность получить при наступлении страхового случая сумму, во много раз превышающую накопительную сумму по страховому контракту. Выплаты по договору страхования жизни способны возместить расходы, связанные с последствиями наступивших неблагоприятных обстоятельств. И в результате, уровень жизни семьи застрахованного не ухудшится. В странах с развитой экономикой гражданам привычно планировать финансовую составляющую своего будущего. Договор страхования жизни – один из важных рычагов такого планирования, который обеспечивает уверенность и финансовую защиту человеку и его семье.

При оформлении договора страхования жизни гражданину предлагается пройти медицинское обследование. Во многих компаниях-страховщиках такое обследование проводится бесплатно для клиента. Страхователь должен открыть представителю страховщика все известные ему факты, которые могут иметь значение: возможные риски для наступления страхового события и степень

[12] Социальное и личное страхование под ред. Р.Т. Юлдашева, М.: Эксмо, 2015. С. 38.

вероятности наступления таких рисков. Договор страхования жизни может впоследствии быть признан недействительным, если вдруг обнаружится, что страхователь что-то утаил либо сообщил менеджеру страховой компании заведомо ложную информацию. Также, при заключении договора страхования жизни не требуется уплачивать какие-либо налоги государству.

Страхование жизни позволяет финансово защитить свое благополучие и сохранить капитал — и это то, что большинство знает о нем. Но, по сути, это лишь малая часть того, какие на самом деле преимущества имеет страхование жизни перед другими финансовыми инструментами. Проанализируем основные преимущества личного страхования

1. Финансовая защита жизни и здоровья. Страхование жизни позволяет оставаться уверенным, что внезапное ухудшение здоровья в связи с серьезными заболеваниями или последствиями несчастного случая не обернется финансовым крахом для застрахованного и его семьи. Страховщик оперативно произведет страховую выплату, определенную договором страхования. Это может помочь клиенту получить качественную и своевременную медицинскую помощь, компенсировать отсутствие дохода и поддержать привычный уровень жизни.

2. Сбережения. Полис страхования жизни позволяет получить гарантированную выплату по окончании срока действия договора, а также дополнительный инвестиционный доход, который компания начисляет исходя из результатов своей деятельности. С помощью программы пенсионного страхования формируется капитал для получения дополнительных пенсионных выплат в течение запланированного периода. Причем застрахованный самостоятельно определяет размер своей будущей пенсии уже в момент заключения договора.

3. Выплата, превышающая взнос. Страховая выплата, в разы превышающая страховой взнос, позволит решить возникшие проблемы со здоровьем, обеспечит необходимыми денежными средствами для

восстановления и реабилитации, а также поможет компенсировать потерю привычного дохода в период нетрудоспособности.

4. Гарантированная страховая сумма. Страховые выплаты по рискам программы страхования от несчастного случая, страхованию от опасных заболеваний или выплаты по любым другим дополнительным программам не уменьшают страховую сумму, которая будет гарантированно выплачена по факту дожития клиента до окончания срока страхования.

5. Освобождение от уплаты взносов. При выборе данной опции, в случае постоянной полной нетрудоспособности застрахованного, страхователь освобождается от уплаты дальнейших взносов, а договор страхования продолжит действовать в полном объеме.

6. Комфортный взнос. Взносы по договору страхования можно оплачивать сразу или вносить с удобной периодичностью: ежегодно, раз в полгода или ежеквартально. Подобный порядок позволяет клиенту, начав с небольших сумм, систематически формировать серьезный капитал без ущерба для бюджета.

7. Налоговый кредит. Люди, заключившие договор добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет, могут ежегодно получать налоговый кредит с суммы уплаченных по таким договорам страховых взносов.

8. Сохранность средств. Как правило, права на получение страховой выплаты не конфискуются и не подлежат аресту, не делятся при разводе. Все это выгодно отличает данную программу от других финансовых инструментов.

9. Особый порядок наследования. Уход из жизни застрахованного — страховой случай, предусмотренный договором. Выплату получит тот, кого выбрал сам страхователь в качестве выгодоприобретателя, либо его наследники, если выгодоприобретатель не был указан. Причем страховая компания в случае наступления смерти застрахованного выплачивает то, что клиент планировал накопить к концу действия договора, а не то, что он успел накопить до этого страхового случая.

10. Ускоренная процедура выплаты. В случае ухода из жизни застрахованного страховая сумма выплачивается выгодоприобретателю или наследникам, если выгодоприобретатель не был указан, в срок до 14 рабочих дней с момента предоставления им необходимого пакета документов в страховую компанию.

11. Надежное вложение финансовых средств. Деятельность страховых компаний подконтрольна Регулятору, который следит за тем, чтобы страховые компании неукоснительно соблюдали требования законодательства. Кроме того, возможности инвестирования, осуществляемого страховыми компаниями, закреплены законодательно. К вложению средств предъявлены очень жесткие требования, поэтому возможность банкротства компании практически исключена.

1.2 Объект личного страхования: российский и зарубежный опыт

В большинстве стран личное страхование занимает первое место среди других отраслей страхования по объемам собираемой премии и обеспечивает широкий выбор страховых гарантий, инвестиционных услуг, а также решение целого комплекса социально-экономических проблем. Это — «… проблемы недостатка долгосрочных инвестиционных программ в стране, финансовой защиты частных лиц от неблагоприятных событий в их жизни, поддержания достаточного уровня жизни после их выхода на пенсию, накопления средств для получения образования, привлечения модифицированных сотрудников в организации (на предприятия) посредством создания для них социальных пакетов и т. п.»[13]

Развитая система личного страхования компенсирует недостаточность государственных социальных гарантий, предоставляемых в рамках социального обеспечения и социального страхования, дополняет их до максимально

[13] Частное право. Преодолевая испытания. К 60-летию Б.М. Гонгало / М.В. Бандо, Р.Б. Брюхов, Н.Г. Валеева и др. М.: Статут, 2016. С. 58.

возможных в современных условиях стандартов. Так, за счет долгосрочного страхования жизни, в том числе и пенсионного страхования, формируются дополнительные доходы у граждан, не зависящие от выплаты государственной пенсии и не только пенсии по старости, но и пенсий по инвалидности или в случае потери кормильца, или трудоспособным лицам, потерявшим работу, и т. п. За счет медицинского страхования осуществляется финансирование здравоохранения, улучшение его материальной базы и перераспределение средств, идущих на оплату медицинских услуг, между различными группами населения. Тем самым снижается нагрузка на расходную часть бюджета, уменьшаются затраты государства на социальное обеспечение граждан и появляется возможность (за счет экономии затрат) наиболее полного решения задач защиты наименее обеспеченных слоев населения.

Долгосрочное страхование жизни является эффективным финансовым инструментом и позволяет за счет извлечения из оборота значительных средств снижать инфляцию в стране, за счет их аккумулирования в страховых резервах формировать крупные источники инвестирования в национальную экономику. Например, «… инвестиционные активы американских компаний по страхованию жизни значительно превышают аналогичные показатели крупнейших банков»[14]. Многие затратные государственные проекты осуществляются за счет средств страховых компаний и без привлечения внешних инвесторов. Самые эффективные инвестиционные программы в перспективных отраслях материального производства финансируются страховым сектором.

В первоначальной редакции ст. 2 Закона "Об организации страхового дела в Российской Федерации"[15] страхование определялось как защита имущественных интересов. Этой норме корреспондировала и ст. 4 данного

[14] Шахов В.В. Введение в страхование. М.: Финансы и статистика, 2015. С. 48.

[15] Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) // Рос. газ. – 1993. – 12 января

Закона, в которой подчеркивалось, что объектом как имущественного, так и личного страхования является имущественный интерес.

В ГК РФ[16] указанный вопрос урегулирован иначе. «Объектом имущественного страхования Кодекс признает имущественный интерес, а про объект личного страхования умалчивает. Так, в ст. 934 об интересах вообще ничего не говорится»[17]. Показательна в этом отношении и ст. 942. Если в качестве существенного условия договора имущественного страхования в ней назван объект страхования и подчеркнуто, что это имущественный интерес, то в качестве соответствующего существенного условия договора личного страхования названо застрахованное лицо, которое, очевидно, является субъектом, а не объектом страхования. В ГК РФ нет норм, в которых с достаточной определенностью был бы упомянут объект личного страхования либо страховой интерес в личном страховании.

Дополнительную путаницу в этот вопрос внесла новая редакция Закона о страховом деле. В ней из ст. 2 указанного Закона было изъято упоминание об имущественном характере интереса, но в ст. 4 этого Закона оно осталось.

Таким образом, вопрос об объекте личного страхования в российском законодательстве остается не решенным в настоящий момент.

В европейском праве этот вопрос решен по-разному. Так, в Великобритании еще Законом о страховании жизни 1774 г. было «… введено требование наличия у получателя выплаты имущественного интереса в жизни

---

[16] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

[17] Захарова Н.А., Бевзюк Е.А., Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А., Слесарев С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

застрахованного лица»[18]. В континентальных же правовых системах такого жесткого требования нет. «Ни в германском, ни в швейцарском Законах, ни в ГК Италии также нет упоминаний о необходимости наличия страхового интереса при личном страховании»[19].

Тем не менее, вопрос об объекте личного страхования требует разрешения, поскольку иначе неясна природа личного страхования. Если в личном страховании нет объекта страхования, т.е. интереса, подлежащего защите, то под вопрос ставится и защитный характер личного страхования. В отсутствие объекта страхования - страхового интереса - принцип компенсации для личного страхования не будет действовать и возникнет вопрос об виртуальном характере отношений личного страхования.

Один из вариантов решения проблемы объекта личного страхования состоит в том, чтобы признать отсутствие объекта страхования в личном страховании. В пользу этого говорят, прежде всего, тексты континентальных кодексов, включая ГК РФ, в которых об объекте личного страхования даже не упоминается, а говорится лишь о застрахованном лице.

Очень характерна, в этом смысле, ст. 1882 ГК Италии. В ней дается следующее определение договора страхования: "Страхование - это контракт, по которому страховщик, против уплаты премии, обязуется возместить страхователю в обусловленных пределах убытки, вызванные несчастным случаем, либо выплачивать капитал или ренту при наступлении события, относящегося к жизни человека"[20]. Обращает на себя внимание, что для обозначения страхового случая при страховании убытков (danno) использован термин "несчастный случай" ("sinistro"[21]), а для обозначения страхового случая

[18] Кагаловская Э.Т., Левант Н.А. Справочное пособие по личному страхованию. М.: Юкис, 1991. С. 120.

[19] Кагаловская Э.Т., Левант Н.А. Справочное пособие по личному страхованию. М.: Юкис, 1991. С. 121.

[20] Codice Civile. Con il trattato CE e leggi complementari / Ed. by G. Simone. Napoli, 2000.

[21] Итальянское слово "sinistro" может обозначать любое вредоносное событие.

при страховании жизни (vita umana) - "событие" ("evento"). В Италии нет деления на личное и имущественное страхование, а есть деление на страхование убытков и страхование жизни (при буквальном переводе выражения "assicurazione sulla vita"). Другими словами, при страховании жизни страховым случаем может быть любое событие в жизни, а при страховании убытков - только вредоносное.

В российском праве уже давно был высказан тезис о том, что «… договор имущественного страхования и договор личного страхования - это совершенно разные договоры. Первый направлен на компенсацию вреда, а второй не имеет связи с компенсацией вреда, так как о вреде в личном страховании говорить не приходится»[22].

Попытаемся понять природу страхового интереса в личном страховании, отталкиваясь от перечисления групп событий, на случай наступления которых такое страхование осуществляется (п. 1 ст. 934 ГК РФ). Эти группы событий следующие:

1) причинение вреда жизни или здоровью гражданина;

2) достижение гражданином определенного возраста;

3) наступление в жизни гражданина иного предусмотренного договором события.

Причинение вреда жизни или здоровью гражданина. В первой группе событий речь идет о причинении вреда личным нематериальным благам. Объект страхования налицо и этим объектом является интерес, связанный с возможным причинением вреда данным благам, другими словами, интерес в том, чтобы этот вред не был причинен.

«При причинении вреда жизни или здоровью могут возникнуть прямые убытки, т.е. дополнительные расходы, которые приходится понести либо на лечение, либо на репатриацию тела, похороны и прочее»[23]. В обоих случаях

[22] Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1995. С. 349.

[23] Шахов В.В. Введение в страхование. М.: Финансы и статистика, 2015. С. 17.

причиняются физические и нравственные страдания, или моральный вред. Могут возникнуть и косвенные убытки. Например, травма, полученная в юности, может привести к серьезным расходам в пожилом возрасте, так как механизмы, компенсировавшие последствия этой травмы, перестают работать.

При этом для прямых убытков могут быть доказаны как их причинно-следственная связь с произошедшим событием, так и величина этих убытков. Для косвенных убытков доказывание причинно-следственной связи весьма проблематично. Следовательно, проблематично и доказывание их величины. А для морального вреда нет способа определения величины, кроме как в судебном порядке.

Поэтому при страховании на случай причинения вреда жизни или здоровью можно ставить вопрос о возмещении прямых убытков, но лишь в том случае, если остальные последствия причинения вреда не страхуются. Именно так поступают в медицинском страховании, при котором страхуются расходы на медицинскую помощь. В медицинском страховании застрахованный интерес является чисто имущественным.

О включении в личное страхование косвенных убытков пишут Л.Н. Клоченко и К.И. Пылов: "...страхование имущества всегда основывается на существовании убытков, тогда как страхование лица - только на возможности таких убытков..."[24]. Данное рассуждение не вполне корректно, так как речь идет не о существовании либо возможности убытков, но об их доказуемости либо недоказуемости.

При страховании на случай причинения вреда жизни или здоровью человека, как правило, не требуют доказывать его расходы, а выплачивают заранее согласованную сумму. Однако при желании можно застраховать и конкретные расходы (например, медицинское страхование), и тогда страховщик будет оплачивать именно расходы, т.е. прямые убытки. При этом

[24] Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. Ярославль: Норд, 2002. С. 43.

нет никаких причин не включать в объект личного страхования на случай причинения вреда жизни или здоровью моральный вред, причиненный смертью или повреждением здоровья.

Когда при страховании на случай причинения вреда жизни или здоровью выплачивают заранее согласованную сумму, страхование осуществляется на случай причинения вреда этим личным нематериальным благам любых возможных последствий, как имущественных, так и неимущественных.

Если рассматривать личное страхование как страхование на случай любых возможных последствий причинения вреда любым личным нематериальным благам (а не только жизни или здоровью), то легко ответить на все поставленные выше вопросы.

При личном страховании защищается интерес, связанный с любыми возможными последствиями причинения вреда личным нематериальным благам. Этот интерес может быть как имущественным, так и неимущественным, поскольку последствия могут быть и имущественными, и неимущественными.

Сын, содержащий отца, может застраховать его жизнь, так как в случае смерти отца ему причиняется вред, правда неимущественный, но ничто не препятствует страховать интерес, связанный с возможным причинением морального вреда. Ввиду крайней затруднительности доказывания подобного нематериального вреда и во избежание возможных злоупотреблений такое страхование должно быть подтверждено согласием на него застрахованного лица, как принято во всех континентальных правопорядках.

Рассмотрим теперь вопрос о том, как может быть обоснован защитный характер отношений при страховании на случай достижения лицом определенного возраста. «Когда речь идет о пенсионном возрасте и, соответственно, о пенсионном страховании, вопрос ясен: снижается трудоспособность, активность, т.е. причиняется вред здоровью со всеми

последствиями»[25]. Но часто родители страхуют детей до достижения ими совершеннолетия, до вступления в брак и т.д. Во всех таких случаях люди копят деньги до наступления соответствующего события.

Однако не следует забывать, что соответствующего события может и не произойти, - человек может не дожить до предусмотренного в договоре возраста. Для таких ситуаций в договоре предусматривается выплата определенной суммы - не заключаются договоры, в которых в случае смерти страхователя (другого застрахованного лица) все накопленные деньги остаются страховщику.

Таким образом, при страховании на дожитие защита осуществляется на случай причинения вреда жизни. Но при этом в договор включается дополнительное условие о выплате накопленной суммы в случае, если вредоносное событие не произойдет.

Во избежание споров по вопросу о наличии интереса в связи с дожитием до определенного возраста законодатель позитивно указал на возможность применения страховой модели к отношениям такого рода.

Наступление в жизни гражданина иного предусмотренного договором события. В тексте нормы следует отметить важные слова "в жизни" - законодатель подчеркивает, что событие должно произойти именно в жизни страхователя (другого застрахованного лица). Это следует понимать так, что «… событие может произойти, а может и не произойти, поскольку человек до него не доживет»[26].

Здесь имеется аналогия с достижением определенного возраста, только речь идет не о достижении определенного возраста, а о другом событии. Человек либо доживет до определенного возраста, либо не доживет, может дожить до вступления в брак, а может и не дожить. Страховой риск состоит именно в дожитии или недожитии.

---

[25] Худяков А.И. Страховое право. СПб., 2004. С. 64.

[26] Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. Ярославль: Норд, 2002. С. 84.

Именно поэтому в п. 1 ст. 32.9 Закона о страховом деле страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста, наступления другого события названо страхованием жизни.

Накопительное страхование жизни – серьезная альтернатива таким финансовым инструментам, призванным сохранять ваши средства, как депозит или инвестиционный фонд.

Однако несмотря на оптимизм самих страховщиков, который вынудил высокопоставленных представителей этого рынка говорить о больших перспективах накопительного страхования, в первые посткризисные годы все пошло немного иначе.

Страхование жизни в период кризиса заметно пострадало из-за неопределенности экономических перспектив и снижения платежеспособного спроса. По итогам 2015 года в СНГ на рынке страхования жизни собрали почти на 20% меньше, чем годом ранее. Выплаты по страхованию жизни упали на 11%.

Основной проблемой для рынка страхования жизни в 2016 году станет отсутствие доверия клиентов к долгосрочным накопительным финансовым продуктам.

Как показывает история развития накопительного страхования после 1998 года, после кризиса должно пройти не менее 5 лет устойчивого роста финансовой системы, прежде чем доверие потребителей к ней вернется на достаточно высокий уровень. Так что в ближайшие несколько лет не стоит ждать взрывного роста накопительного страхования жизни.

Эксперты отмечают, что 2016 год станет годом развития правильного взаимоотношения банков и страховых компаний по страхованию жизни, а также подходов к клиентам и формированию продуктов. Короче говоря, страховщики сделают все, чтобы граждане принесли им деньги.

Когда говорят о накопительном страховании, имеют в виду, как правило, накопительное страхование жизни или пенсионное страхование.

Такие договоры страхования заключаются на период не менее одного года. Следует иметь в виду, что различают рисковое и накопительное страхование жизни. В рисковом (классическом) страховании деньги клиента идут на покрытие риска и по окончании срока страхования не возвращаются.

Рисковое страхование жизни подразумевает страховую защиту от смерти - то есть риска. В такие договоры могут дополнительно включаться страхование от несчастных случаев и болезней, страхование на случай инвалидности, страхование на случай смертельно опасных заболеваний. Договор рискового страхования действует в течение определенного срока. Если за этот срок наступает страховой случай, то застрахованный (выгодоприобретатель) получает определенную премию. Накоплений по договору не образуется. Если за время действия договора страхового случая не произошло, страховая компания ничего не выплачивает и не возвращает деньги.

Основным видом рискового страхования жизни является срочное страхование на случай смерти. Рисковое страхование удобно в тех случаях, когда необходимо защитить себя на определенный промежуток времени. Например, при поездке за границу - на время путешествия или отправки в горячую точку.

Другое дело – страхование жизни с накоплением. Такой вид страхования сочетает в себе сразу две функции: сберегательную и рисковую. Классический пример – смешанное страхование на случай смерти и дожитие. То самое страхование «до совершеннолетия», которым, как уверяет российская Федеральная служба статистики, прямо накануне развала советского Госстраха, да и всего Союза, воспользовалась каждая пятая семья.

Во время заключения такого договора страхования человек сам выбирает, какую именно сумму денег и за какой период хочет собрать. Договор заключается со страховой компанией, как правило, на длительный (пожизненный) срок с регулярным внесением платежей.

Такое страхование представляет собой совмещение инвестиционного фонда и рискового страхования. Часть денег клиента идет на покрытие страховых рисков, другая же вкладывается в малодоходные, но надежные сферы бизнеса и приносит инвестиционный процент. В случае дожития, по окончании срока страхования клиент получает вложенные деньги назад вместе с процентами.

Более того, в современной практике, например в Британии и США, в компаниях выплаты по рискам даже не вычитаются из накопительной части.

Среди рисков, которые включаются в договор страхования жизни, присутствует страхование от несчастного случая, от инвалидности, от заболевания (например, онкологического).

В итоге страховщик расстается с деньгами в случае, когда страхователь достиг определенного возраста, заболел или умер.

К фактам «за» можно причислить минимальный гарантированный доход. Все остальное зависит от эффективности инвестиционной стратегии компании. В среднем за 2015 год страховщики обеспечили клиентам доходность на уровне 12-16% годовых. Озвучивать доходность на перспективу компании не имеют права, а в неофициальных беседах прогнозы совершенно противоречивые, от «базовых» 4% до 20-25% доходности.

Но не стоит забывать, что это в среднем по рынку, а доходность каждой конкретной компании – дело рук этой конкретной компании. Естественно, далеко не все зарабатывают даже эти 15-16% годовых. Более того, среди лидеров рынка есть компании, которые выше 5—8% в год не поднимаются, оправдываясь абсолютной безопасностью своих вложений. Вот и выходит, что даже предоставляемая полисом страховая защита на случай смерти застрахованного не оправдывает разницы в доходности с банковским депозитом. А если еще и прибавить индекс инфляции за период «инвестирования», то результат вообще оставляет желать лучшего.

Периодичность уплаты взносов. Обычно решение о том, как платить, принимает сам страхователь. Но тут есть одна неприятная тонкость. Сами

страховщики предлагают заплатить деньги раз в год. Иначе при ежемесячной уплате платежей общий размер годового взноса по страховке увеличивается на определенный процент – от 3 до 5.

Кстати, если есть желание проиндексировать окончательный доход (увеличить страховую сумму на размер индекса инфляции), что часто рекомендуют сами страховщики, то на практике страховой взнос клиента просто увеличивается на этот индекс.

А если вдруг клиент решит расторгнуть договор, практически всегда выкупная сумма (сумма при досрочном расторжении страховки) формируется, лет после трех действия договора, и прекращение действия полиса до наступления оговоренного срока чревато полной потерей вложенных средств.

Но и это еще не все неприятные сюрпризы. Выкупная сумма не гарантирует возврата всех уплаченных взносов. Чем позже расторгается полис, тем большую часть можно получить на руки, но 100% получить можно лишь после оговоренного в договоре срока. В ряде компаний еще принято в полисе мелким шрифтом писать, что при расторжении договора страхователь возмещает еще и затраты на ведение дела (от 3—10%), рассчетно-кассовое обслуживание и т.д.

Да, не стоит забывать о налогообложении, как в случае получения инвестиционного дохода, так и при досрочном его расторжении. Заметим, у банковских депозитов такого неприятного момента нет.

Но и это еще не все. Стоит упомянуть дополнительные затраты в том случае, если задержать оплату страховки. Страховщики дают клиентам льготный период (как правило, около месяца), после этого компания редуцирует (уменьшает) страховую сумму по договору. Если же задержка платежей страхователем происходит до формирования выкупной суммы, страховое покрытие вообще может обнулиться.

Кроме того к проблемам личного страхования необходимо отнести , что «все более частыми становятся случаи, когда страховщики, имеющие приемлемые расчетные финансовые показатели, стремятся не платить

страховое возмещение»[27]. На рынке уже сложилась устойчивая практика системных невыплат или снижения размера выплат страховых возмещений, а составление рейтингов страховых компаний по наибольшему количеству отказов в страховых выплатах приобретает повседневный характер. Так, коэффициент выплат по итогам 2015 г. составил 46%, что соответствует уровню 2011 г.[28] Значение данного показателя отражает, сколько копеек выплачивается в качестве страхового возмещения с каждого рубля страхового платежа. Теоретически итоговое значение в 46% должно означать доходность имущественного страхования в силу безубыточности заключенных в отчетном периоде договоров страхования. Однако, в сложившихся условиях, это скорее результат невыплат по наступившим страховым случаям.

Доверие к страхованию подрывает и тот факт, что за 2015 г. сумма штрафов, наложенных на страховщиков, достигла 92,3 млрд руб., что составляет 54% от совокупной суммы штрафов по всем объектам надзора ФСФР, при том что страховщики составляют лишь 5% их числа[29].

Изложенные минусы страхования жизни делают его малопопулярным в России.

1.3 Перспективы развития личного страхования. Новые виды страховых продуктов

Личное страхование в современном обществе, как и в многовековой истории, является и являлось мощным фактором положительного воздействия на экономику. Особую роль личное страхование начинает играть с развитием рынка. Как следствие, сегодня этот вид экономической деятельности

[27] Лайков А.Ю. О готовности страховщиков своевременно платить страховое возмещение // Финансы. 2016. № 2. С. 47.

[28] Лайков А.Ю. О готовности страховщиков своевременно платить страховое возмещение // Финансы. 2016. № 2. С. 48.

[29] Финансовые рынки [Электронный ресурс] // Федеральная служба по финансовым рынкам. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/ (дата обращения: 16.05.2016).

становится всё более и более развит. Но, как и у любого «молодого» явления, у личного страхования есть свои особенности становления и распространения и факторы сдерживания.

Личное страхование как социальный институт в современных динамичных условиях является одной из систем снижения социальных рисков, оно способно обеспечивать гражданам определенное чувство безопасности и защиты от техногенных, экологических, производственных и бытовых опасностей.

В настоящее время российский страховой рынок личного страхования «…демонстрирует процесс быстрого и устойчивого роста, улучшаются его качественные характеристики…»[30], что предполагает в ближайшей перспективе значительное повышение роли страховых компаний в социальной сфере и национальной экономике, в то время как в западной экономике страхование занимает уже достаточно весомую долю на общем рынке услуг.

Личное страхование дает многое: уверенность в завтрашнем дне, защиту от непредвиденных расходов, необходимую помощь в сложных ситуациях. Сегодня население в общей своей массе даже не информировано об опциях личного страхования. Многие знают только обязательные виды, например, обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО). Таким образом, сегодня в России, как и 20 лет назад, наблюдается односторонняя направленность развития рынка страховых услуг и перекос в сторону обязательных видов страхования.

Возможно, именно из-за отсутствия информации у людей сегодня эта сфера экономических отношений совершенно не развита. Ведь личное страхование может защитить от убытков, которые возникают вследствие разрушительных факторов, совершенно неподконтрольных человеку. К тому же не всегда удается найти виновного, того, кто несет ответственность за

[30] Частное право. Преодолевая испытания. К 60-летию Б.М. Гонгало / М.В. Бандо, Р.Б. Брюхов, Н.Г. Валеева и др. М.: Статут, 2016. С. 124.

случившееся. Вследствие этого человек может оказаться в сложной жизненной ситуации. Поэтому в данном случае личное страхование является неотъемлемым помощником в решении сложившихся проблем.

Одной из причин неразвитости рынка личного страхования сегодня является негативное отношение населению к этому виду экономической деятельности, что обусловлено следующими факторами[31]:

– отсутствие развитой страховой инфраструктуры – до сих пор мы не можем наблюдать полную удобную структуру страховых компаний на рынке, которые бы могли обеспечить более комфортное функционирование предпринимательских субъектов и возможность более понятного пользования данными услугами;

– низкая страховая культура – является следствием низкой экономической культуры в целом, малая распространенность и информированность о личном страховании;

– ненадежность страховых компаний – некоторые страховщики ведут нелегальную, незаконную деятельность, вследствие чего страхователи оказываются ими обманутыми. Однако для всех страховых организаций законом введен минимальный возможный размер уставного капитала. Благодаря введению ограничения на минимальный размер уставного капитала, клиенты могут быть уверены, что при возникновении страхового случая они получат компенсацию в объеме, необходимом для покрытия возникших расходов.

Кроме того для снижения значимости последнего фактора страхование регулируется и контролируется государством, которое с каждым годом ужесточает законы, применяемые к страховым организациям. Благодаря этому снижается риск неполучения выплат, неудовлетворения требований клиентов.

[31] Фогельсон Ю.Б. Страховое право: теоретические основы и практика применения: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2012. С. 144-145.

Это должно побуждать как можно больше граждан к использованию данного вида услуг.

Что касается взаимодействию государства страхования, то на сегодняшний день ситуация достаточно сложная. Как уже было сказано ранее, государство обязывает страховать ответственность автовладельцев (ОСАГО), опасные объекты при строительстве или в производстве, пассажиров воздушного судна, туристов и военнослужащих. Что же касается личного страхования, то здесь физические и юридические лица вправе выбирать сами: нужно им это или нет. Однако на практике видно, что сегодня добровольное страхование интересует лишь небольшую долю потенциальных клиентов. Многие не понимают механизма личного страхования и не видят смысла вкладывать сегодня в, возможно, свое будущее.

Как известно, большая доля населения нашей страны принадлежат к классу, ниже среднего. Средний класс (по оценке Института современного развития) – «… это люди, чей доход на одного члена семьи в месяц составляет 2 - 2,5 тысячи долларов, не менее 40 квадратных метров общей площади на каждого члена семьи и 2-3 легковые машины на семью. Отсюда видно, что всего лишь около 7% россиян можно отнести к среднему классу»[32]. Следовательно, при наступлении несчастного случая, чрезвычайного происшествия небольшое количество населения сможет помочь себе и обеспечить себя.

Для рынка личного страхования очень важно, чтобы работа по развитию системы социальных стимулов по увеличению спроса на личное страхование велась страховым сообществом в тесной взаимосвязи с исследованием и анализом общеэкономической ситуации в стране. При обеспечении такой взаимосвязи удается создать систему практически применимых стимулов, которые способны реально содействовать расширению личного страхования.

[32] Страхование от А до Я (книга для страхователя) / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.: Инфра-М, 2014. С. 301.

Приоритетным представляется направление по активизации смешанного страхования. Этот путь лежит через разработку и использование экономических и организационных стимулов.

Сегодня в России имеются основные тенденции и приоритетные направления развития рынка личного страхования, а именно:

– основная тенденция развития российского рынка личного страхования заключается в объединении банков и страховых организаций в виде совместных проектов по продаже страховых полисов через банковскую сеть. Интеграция и движение страховых компаний в сферы финансового сектора, расширение набора предлагаемых ими продуктов становятся решающим фактором успешного развития страховых компаний. «В то же время вопрос расширения состава страховых портфелей в России стоит не так остро, поскольку еще есть неудовлетворенный спрос на классические наборы страхового портфеля»[33]. На западе сегодня практически не осталось свободных ниш для страховых компаний, и поэтому страховщики конкурируют между собой за определенный круг потребителей в течение десятков лет. Российские страховые компании в отличие от западных коллег в этом смысле имеют преимущества: они могут комбинировать и продавать на российском рынке как классические, так и новые специфические виды личного страхования;

– другая тенденция состоит в глобализации страхового рынка, которая приведет к увеличению на отечественном рынке числа иностранных страховщиков, заинтересованных в создании различных альянсов и совместных проектов с отечественными страховщиками;

– третья тенденция российского рынка личного страхования заключается в продаже страховых продуктов через Интернет. Это направление в страховом бизнесе является очень перспективным, поскольку позволяет преодолевать большие расстояния с наименьшими затратами и в будущем будет служить основным фактором, определяющим успех страховой компании

[33] Шахов В.В. Введение в страхование. М.: Финансы и статистика, 2015. С. 261.

в России. Естественно это влияет на социальную сферу, так как формируется более широкое распространение личного страхования как социального явления среди большего числа представителей различных слоев населения;

– кроме перечисленных направлений, можно выделить еще одно: развитие менеджмента. Как известно, менеджмент - это искусство управлять. «Сегодня все больше компаний и организаций прибегают к услугам профессионального менеджмента для повышения эффективности своей деятельности и увеличения производительности труда персонала»[34]. Большее число фирм обращают внимание на условия труда своих подчиненных, на качество и уровень их жизни и здоровья. С таким подходом управленцы стараются создать необходимые условия для максимальной отдачи от работников. В этом случае упор делается на личное страхование персонала, в которое входит не только достойное обязательное медицинское страхование, но и добровольное медицинское страхование, страхование от несчастного случая, профессиональных заболеваний и т.д.;

– так как россияне часто выезжают за рубеж, то для дальнейшего развития туризма также важно укрепление личного страхования. Туристические компании обязывают потребителей своих услуг страховать свою жизнь и здоровье. С уверенностью можно сказать, что данный вид страхования просто необходим, так как мы никогда не можем сказать с уверенностью, что с нами ничего не случится, а за границей риск только возрастает.

Для успешного развития и функционирования рынка личного страхования, повышения его статуса среди населения и экономических субъектов необходима, с одной стороны, его поддержка государством и деловыми кругами, совершенствование нормативной базы, а с другой – активизация деятельности самих страховых компаний с помощью применения новых видов личного страхования по аналогии со страховыми рынками

[34] Михайлов С.В. Категория интереса в российском гражданском праве. М., 2012. С. 164.

промышленно – развитых стран, проведение исследований рынка, повышение ответственности и культуры обслуживания страхователей. К тому же сами потенциальные страхователи должны понять, что их будущее может быть защищено от влияния самых разных факторов. Это должно стимулировать население к принятию решения о личном страховании.

Мировая практика не выработала более экономичного и рационального механизма защиты интересов собственников имущества, чем личное страхование. И несомненно, что с развитием рыночных отношений, расширением предпринимательской деятельности, сокращение доли государственных структур в покрытии убытков потребность в личном страховании будет возрастать, а в сферу страховых отношений будут вовлекаться все новые и новые объекты и субъекты. Это, в свою очередь, требует совершенствования правового, организационного и экономического механизма управления страховым делом.

Личное страхование в некоторых странах уже достаточно развитая и занятая область экономики. Люди не могут жить без «подстраховки». Однако если рассматривать Россию, то отсутствие развитого рынка личного страхования обуславливается и менталитетом, так как население не понимает сущности этого процесса, и неразвитым законодательством в области защиты страхователей, и низким качеством страховой инфраструктуры.

2 Личное страхование в России

2.1 Динамика развития рынка личного страхования в России

За последние десять лет личное страхование демонстрировало скачкообразную динамику развития. Падение сборов к 2006 г. было обусловлено сворачиванием схемного бизнеса страховщиков (по оценкам экспертов, доля схемных операций в личном страховании продолжала постепенно сокращаться и далее, вплоть до 12,9% в 2009 г.). Сужение рынка в период 2007 - 2009 гг. происходило под влиянием мирового финансового кризиса (в 2008 г. сегмент личного страхования просел на 17%, в 2009 г. - еще на 15%).

В 2010 г. тенденция падения сборов по личному страховании сменилась на противоположную: за год этот сегмент вырос более чем на 6 млрд руб., продемонстрировав самые высокие темпы роста (144%) среди прочих видов страхования. В 2011 г. тенденция ускоренного развития личного страховании усилилась: в целом по сегменту годовые темпы роста страховых премий повысились до 153%. Объем рынка личного страхования к 2012 г. возрос до 34,7 млрд руб., увеличившись за год на 12 млрд руб. Опережающие темпы роста личного страхования привели к повышению его доли в структуре совокупной страховой премии (без ОМС) до 5,2%.

За последние 5 лет наблюдается замедление темпов прироста рынка личного страхования. Однако, не смотря на это, рынок личного страхования остается лидером роста российского страхового рынка в целом. В 1 полугодии 2015 года рынок страхования жизни вырос на 12,5% (+2,1% в целом по рынку страхования[35]).

В условиях замедления кредитования населения крупнейший сегмент страхования - рынок страхования заемщиков - сократился на 20,2%. «Активное

[35] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

продвижение страховщиками программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений способствовало резкому росту инвестиционного страхования жизни (+57,6%), что позволило отрасли поддержать высокие темпы прироста взносов»[36]. По прогнозам в ближайшие 2 года рынок личного страхования будет расти за счет взносов, полученных от физических лиц.

В 1 полугодии 2015 года темпы прироста взносов по страхованию жизни замедлились до 12,5% (30,2% в 1 полугодии 2014 года, 65,5% в 1 полугодии 2013 года). Объем рынка достиг 53,4 млрд рублей. Прирост взносов по страхованию жизни в абсолютном выражении в 1 полугодии 2015 года составил 5,9 млрд. рублей. Несмотря на замедление темпов прироста взносов, сегмент страхования жизни растет заметно быстрее страхового рынка в целом (+2,1% за 1 полугодие 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года). В результате доля страхования жизни в совокупных страховых взносах выросла и достигла 10,3% по итогам 1 полугодия 2015 года. Лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК «Сбербанк страхование жизни».

В условиях сокращения прошлого лидера рынка – сегмента страхования заемщиков - рынок страхования жизни вырос за счет быстрого развития инвестиционного страхования. Замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. За 6 месяцев 2015 года страховщики жизни собрали 16,6 млрд рублей по этому виду страхования, что было на 20,2% ниже, чем годом ранее.

Предприятия сокращают расходы на социальные программы, в том числе за счет программ накопительного и пенсионного страхования. Объемы рынка страхования жизни за счет юридических лиц заметно сокращаются второй год подряд. Значение показателя за 1 полугодие 2015 года составило минус 33% (минус 22% в 1 полугодии 2015 года). Значительное влияние на

[36] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

изменение показателя оказало также падение взносов по коллективным договорам страхования заемщиков с банками. В 1 полугодии 2015 года продолжилось сокращение темпов прироста взносов по страхованию жизни, полученных от физических лиц, до 16% (37% годом ранее). Замедление темпов прироста взносов связано с замедлением кредитного страхования. При этом высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования и накопительного страхования, продвигаемого напрямую физическим лицам (в основном через банки), позволило поддержать темпы прироста взносов на уровне заметно выше среднерыночного значения.

В 2015 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составили 6-11%, объем рынка достиг 115-120 млрд рублей. Наибольший рост произошел в сегменте инвестиционного страхования жизни (+43-45%), страхование заемщиков сократилось (-25-27%). При этом сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок. Продвижение сложных продуктов требует больших временных затрат для разъяснения его сути – в результате продукт становится рентабельным для страховщика только при высоких минимальных страховых взносах. В связи с этим, ожидается замедления темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2016 году.

Вместе с тем уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж в среднесрочной перспективе этого страхования гражданам не только с высоким, но и со средним уровнем дохода.

Основные финансовые показатели российских страховщиков жизни были рассчитаны на основе анализа финансовой отчетности компаний, специализирующихся на страховании жизни, суммарная рыночная доля которых на рынке страхования жизни по итогам 1-го полугодия 2015 года составила около 74%.

По каждой отдельной компании рассчитывались ее основные финансовые показатели, после чего на основе полученных коэффициентов

находилось среднее арифметическое значение. Такой подход позволяет элиминировать влияние размера компании на итоговые показатели. При этом усредненные показатели могут существенно отличаться от среднерыночных значений, рассчитанных на основе суммированных показателей деятельности страховых компаний.

В основе оценки страховых компаний, участвующих в личном страховании, лежат расчеты по следующим формулам:

– Доля расходов на ведение дела рассчитывается как отношение суммы расходов по ведению страховых операций (по страхованию жизни и по видам иным, чем страхование жизни) и управленческих расходов к страховым взносам (по страхованию жизни и по видам иным, чем страхование жизни).

– Рентабельность собственных средств рассчитывалась как отношение прибыли до налогообложения к полусумме совокупных собственных средств компании на начало и конец года.

Прошлый лидер рынка личного страхования– сегмент страхования заемщиков – в 1 полугодии 2015 года начал сокращаться. За 6 месяцев 2015 года страховщики жизни собрали 16,6 млрд рублей по страхованию заемщиков, что было на 20,2% ниже, чем годом ранее. Несмотря на падение одного из крупнейших сегментов, совокупный объем рынка страхования жизни вырос за счет быстрого роста сегментов накопительного и инвестиционного страхования жизни. Объем смешанного страхования жизни в 1 полугодии 2015 года достиг 17 млрд рублей (+23,2% к значению 1 полугодия 2014 года), объем инвестиционного страхования жизни вырос до 18,6 млрд рублей (+57,6%).

Таблица 1 – Структура рынка страхования жизни[37]

Сегмент личного страхования	Взносы за 6 мес. 2015 года, млрд. рублей	Темпы прироста взносов 1ПГ2015/ 1ПГ2014, %	Абсолютный прирост взносов, млрд. рублей
Страхование заемщиков	16.6	-20.2	-4.2
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	17.0	23.2	3.2
Страхованию ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	1.2	20.0	0.2
Инвестиционные страховые продукты страхования жизни	18.6	57.6	6.8

В результате смены лидера рынка личного страхования, его структура значительно изменилась в 1 полугодии 2015 года. Доля сегмента страхования заемщиков сократилась с 44 до 31% совокупных взносов, доля смешанного страхования жизни выросла с 29 до 32%, доля инвестиционных страховых продуктов – увеличилась на 10 до 35%.

[37] Гребенщиков Э. Российский рынок страхования: параметры, пропорции и тенденции. М, 2015. С. 102.

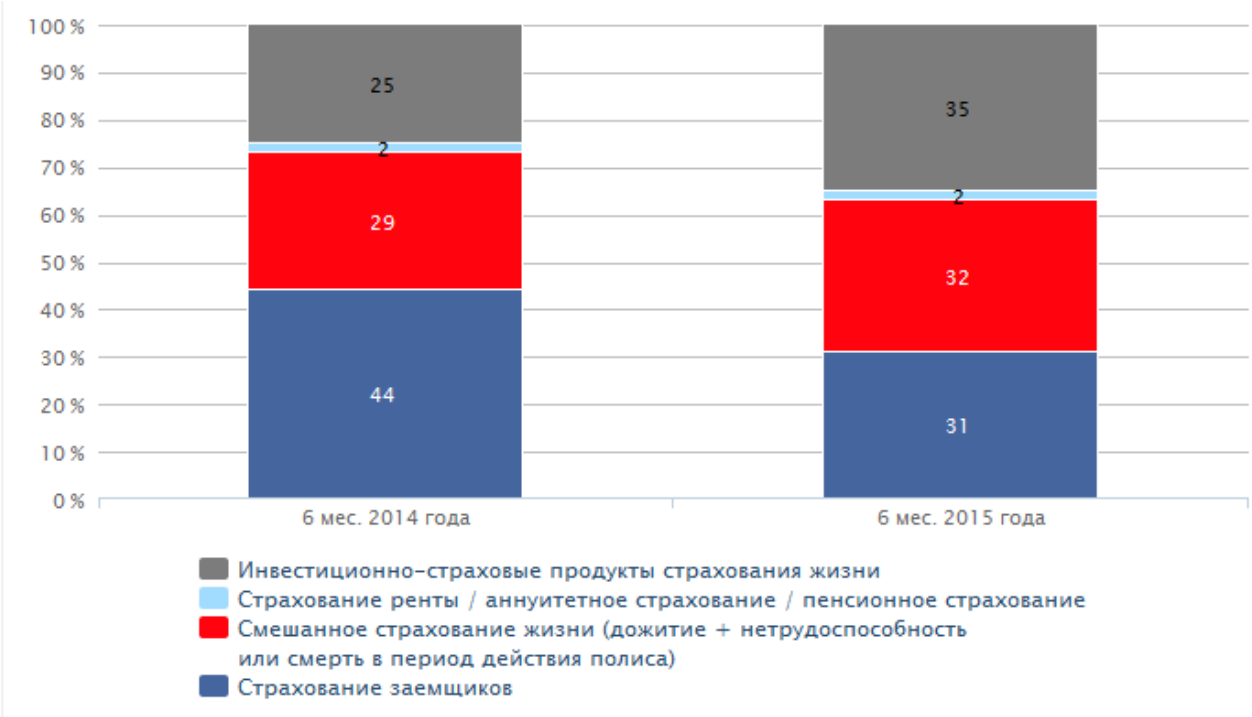


Рисунок 1 – Динамика структуры рынка страхования жизни[38]

Столь сильное изменение структуры рынка страхования жизни связано со сменой парадигмы развития сегмента, обусловленной изменениями, происходящими в российской экономике. Замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. При этом активное продвижение страховщиками накопительных и инвестиционных программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений (наряду с банковскими инструментами и ПИФами) способствовало резкому росту соответствующих сегментов страхования жизни. Таким образом, рынок страхования жизни стал менее зависим от банковского сектора, объемов выдаваемых кредитов. При этом сегмент потенциальных клиентов страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно узок. Продвижение сложных продуктов требует больших временных затрат для разъяснения его сути – в результате продукт становится рентабельным для страховщика только при высоких минимальных

[38] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

взносах. В связи с этим, RAEX (Эксперт РА) ожидает замедления темпов прироста в сегменте инвестиционного и накопительного страхования жизни в 2015-2016 годах.

Вместе с тем уменьшение ставок по банковским вкладам и упрощение программ инвестиционного страхования жизни создают определенные предпосылки по увеличению продаж этого страхования гражданам не только с высоким, но и со средним уровнем дохода.

Структура взносов по страхованию заемщиков претерпела значительные изменения. Вслед за ростом портфеля ипотечных кредитов (1ПГ2015/1ПГ2014: +19%) заметно выросли взносы по ипотечному страхованию жизни (на 7 п.п., до 9% от совокупных взносов по страхованию заемщиков за 6 месяцев 2015 года). Сокращение темпов прироста потребительского кредитования привело к сокращению доли страхования жизни заемщиков потребительских кредитов в совокупных взносах по страхованию заемщиков с 73% за 6 мес. 2014 года до 55% за 6 месяцев 2015 года.

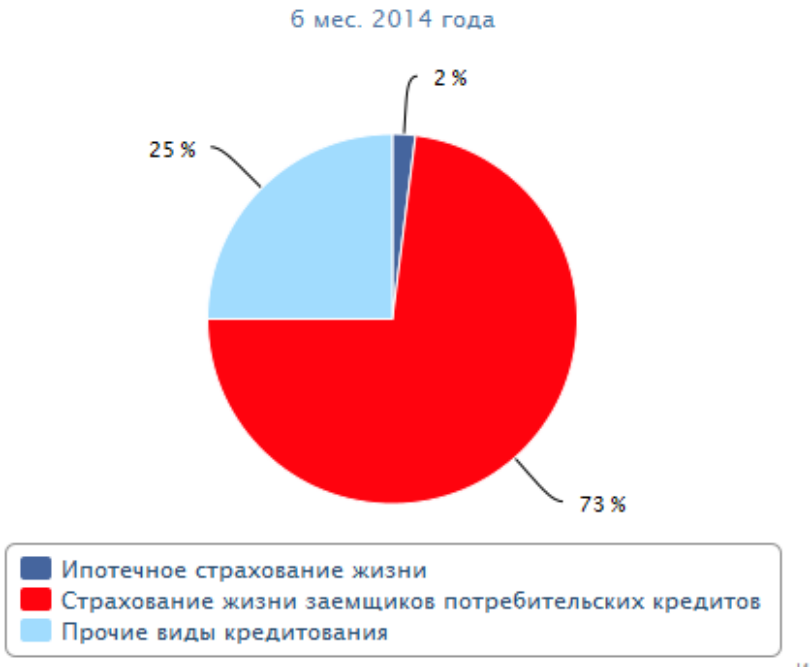


Рисунок 2 – Динамика структуры рынка страхования жизни заемщиков[39]

[39] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

Рисунок 3 – Динамика структуры рынка страхования жизни заемщиков[40]

Структура взносов по смешанному страхованию жизни заметно изменилась за последний год. Доля взносов по страхованию на срок от 10 лет выросла на 4 п.п., до 40%, доля взносов по страхованию на срок от 5 до 10 лет сократилась на 11 п.п., до 23%. Доля взносов по страхованию на срок от 2 до 5 лет выросла на 8 п.п. до 32%. Увеличение доли взносов по страхованию на срок от 2 до 5 лет и сокращение доли взносов по страхованию на срок от 5 до 10 лет во многом связано с большой долей пятилетних договоров, которые ранее многие компании относили к страхованию на срок от 5 до 10 лет. Доля взносов по договорам со сроком более 10 лет по-прежнему остается максимальной и составляет 41% (+3 п.п. к значению за 6 месяцев 2014 года).

[40] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

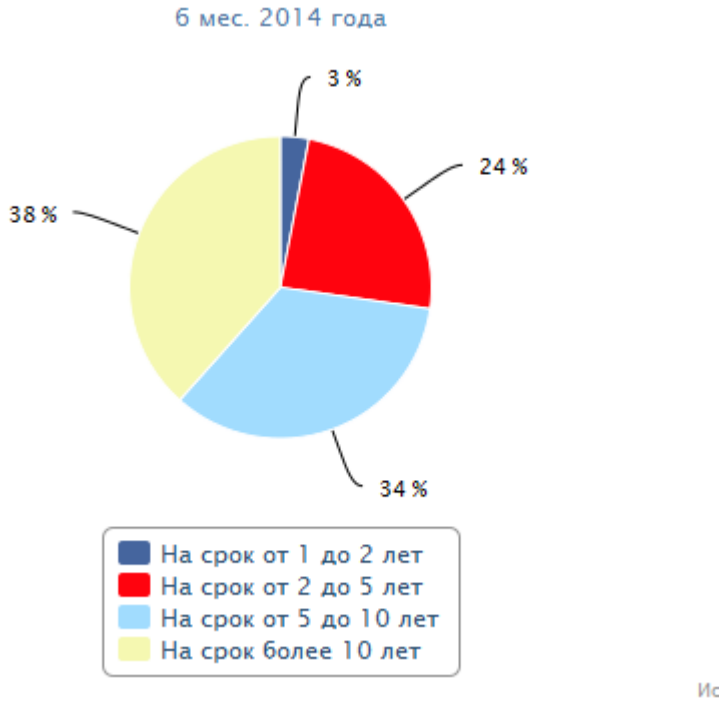
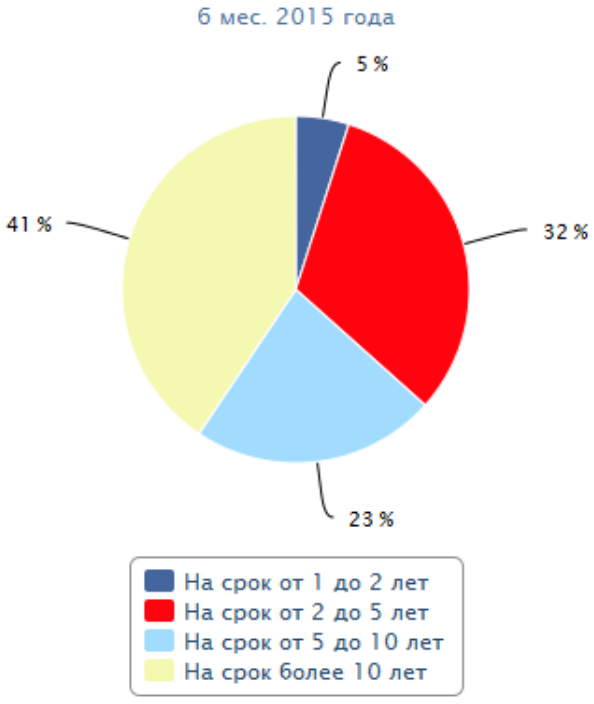


Рисунок 4 – Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни[41]



[41] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

Рисунок 5 – Динамика структуры взносов по смешанному страхованию жизни

В 1 полугодии 2015 года продолжилось сокращение темпов прироста взносов по страхованию жизни, полученных от физических лиц. Значение показателя составило 16% (37% годом ранее). Замедление темпов прироста взносов связано с замедлением кредитного страхования. При этом высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования и накопительного страхования, продвигаемого напрямую физическим лицам (в основном через банки), позволили поддержать темпы прироста взносов на уровне заметно выше среднерыночного значения. Объемы рынка страхования жизни за счет юридических лиц заметно сокращаются второй год подряд. Значение показателя за 1 полугодие 2015 года составило минус 33% (минус 22% в 1 полугодии 2015 года). Сокращение страхования жизни за счет юридических лиц связано с падением взносов по коллективным договорам страхования заемщиков с банками и сокращением предприятиями расходов на социальные пакеты (за счет программ накопительного и пенсионного страхования жизни).

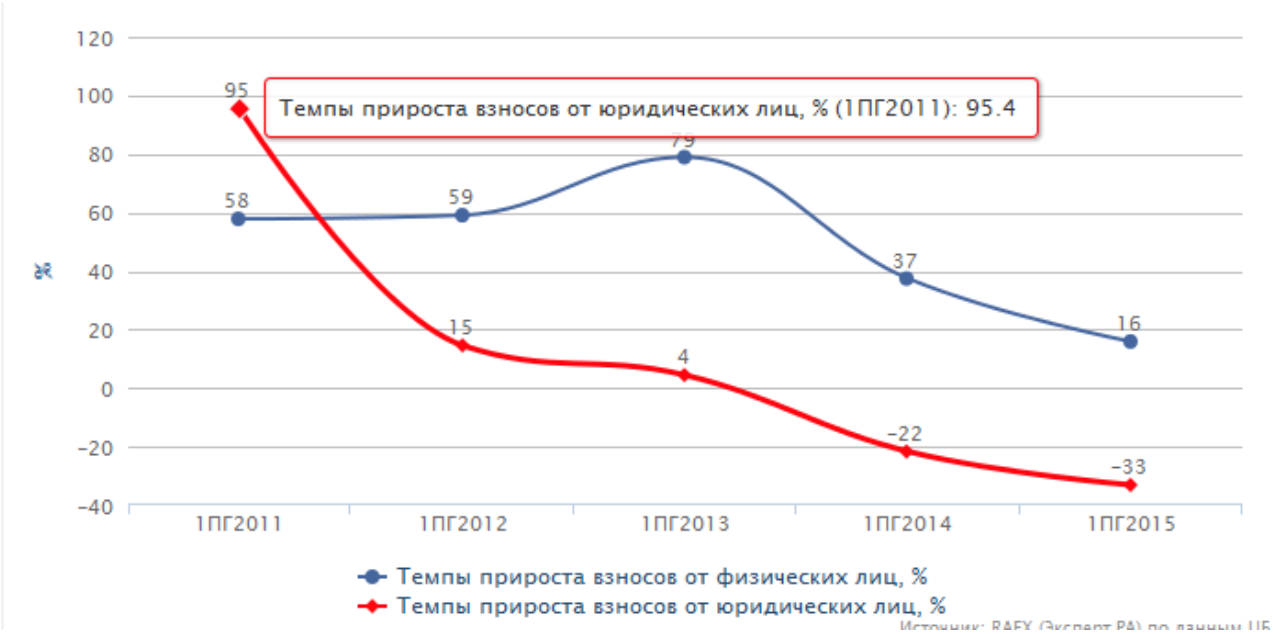


Рисунок 6 – Темпы прироста взносов от физических и юридических лиц[42]

В результате структура рынка страхования жизни по источникам взносов заметно изменилась. Доля взносов, полученных через юридические лица, сократилась до 4,2% в 1 полугодии 2015 года.

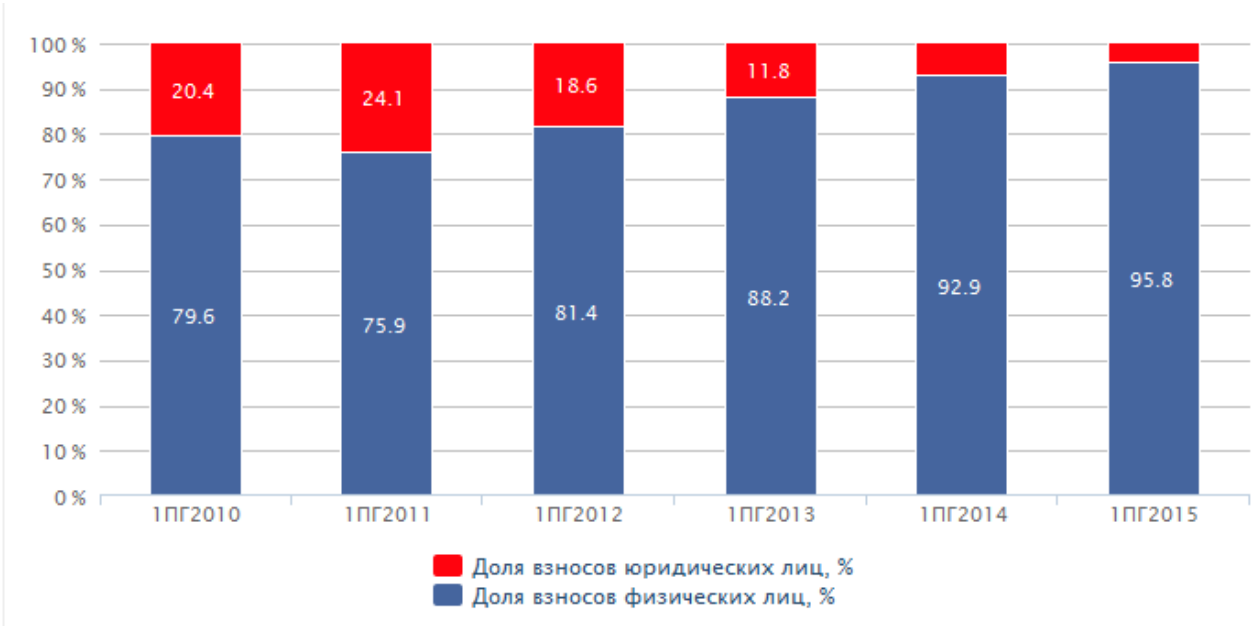


Рисунок 7 – Структура рынка страхования жизни по источникам взносов[43]

Несмотря на замедление рынка страхования заемщиков, продажи через кредитные организации остаются крупнейшим каналом реализации продуктов по страхованию жизни за счет интенсификации продаж накопительного и инвестиционного страхования жизни посредством банков. Доля банковского канала продаж за год выросла на 5 п.п. и составила 76% совокупных взносов по страхованию жизни в 1 полугодии 2015 года. Процент продаж через

[42] Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

[43] Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

физических лиц сократился до 13% (на 4 п.п.). Продажи через страховые организации увеличились с 1 до 5%, через автосалоны сократились с 2 до 0,2%.

Доля канала продаж в совокупных страховых взносах за 1 полугодие 2014 доля канала продаж в совокупных страховых взносах за 1 полугодие 2015.

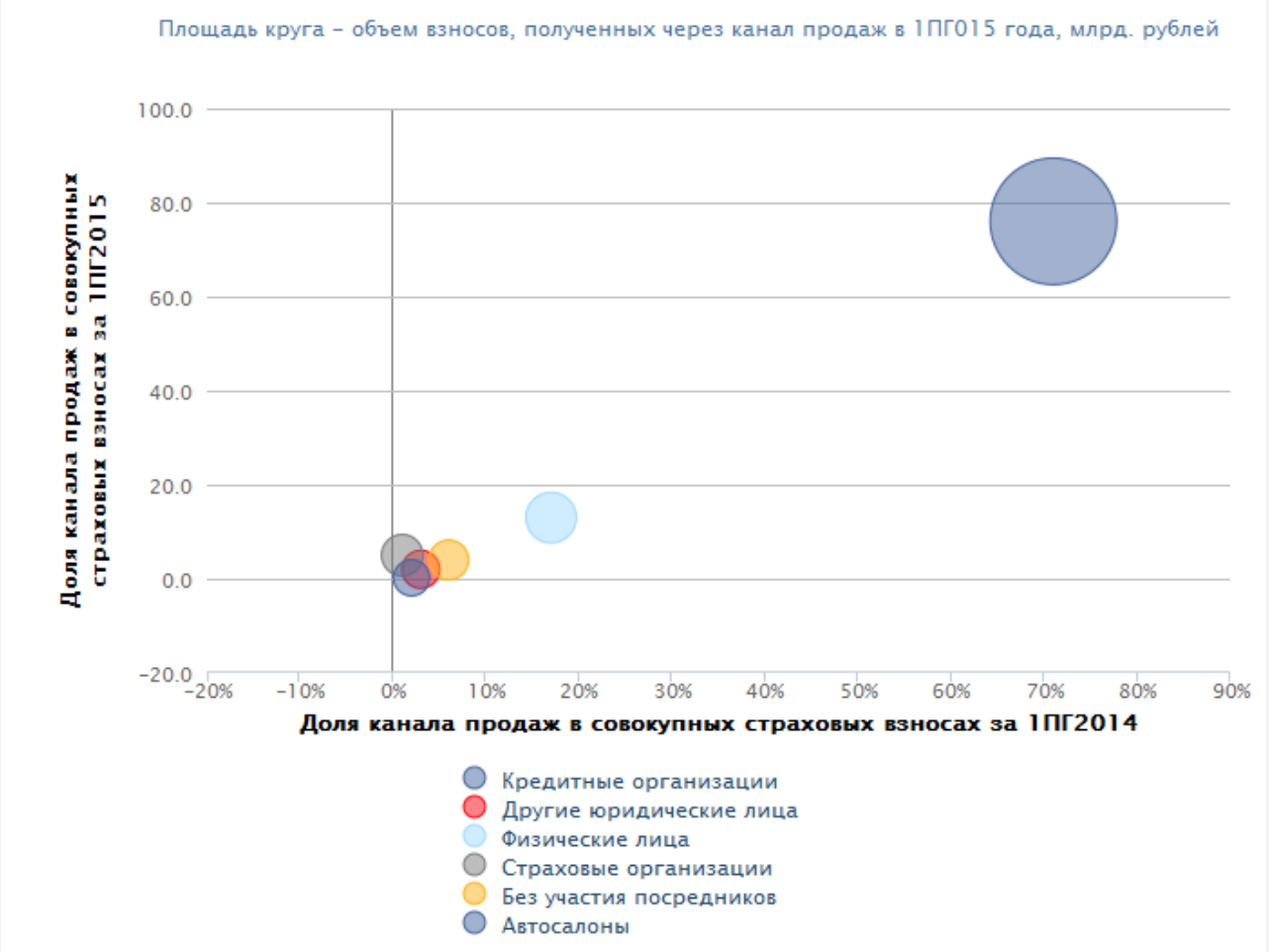


Рисунок 8 – Динамика доли каналов продаж в совокупных взносах по страхованию жизни[44]

Концентрация на рынке страхования жизни выросла. На долю топ-20 компаний по страхованию жизни приходилось 98,6% взносов за 1 полугодие 2015 года. Доля топ-20 компаний на страховом рынке в целом составила 77,1% за аналогичный период.

[44] Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

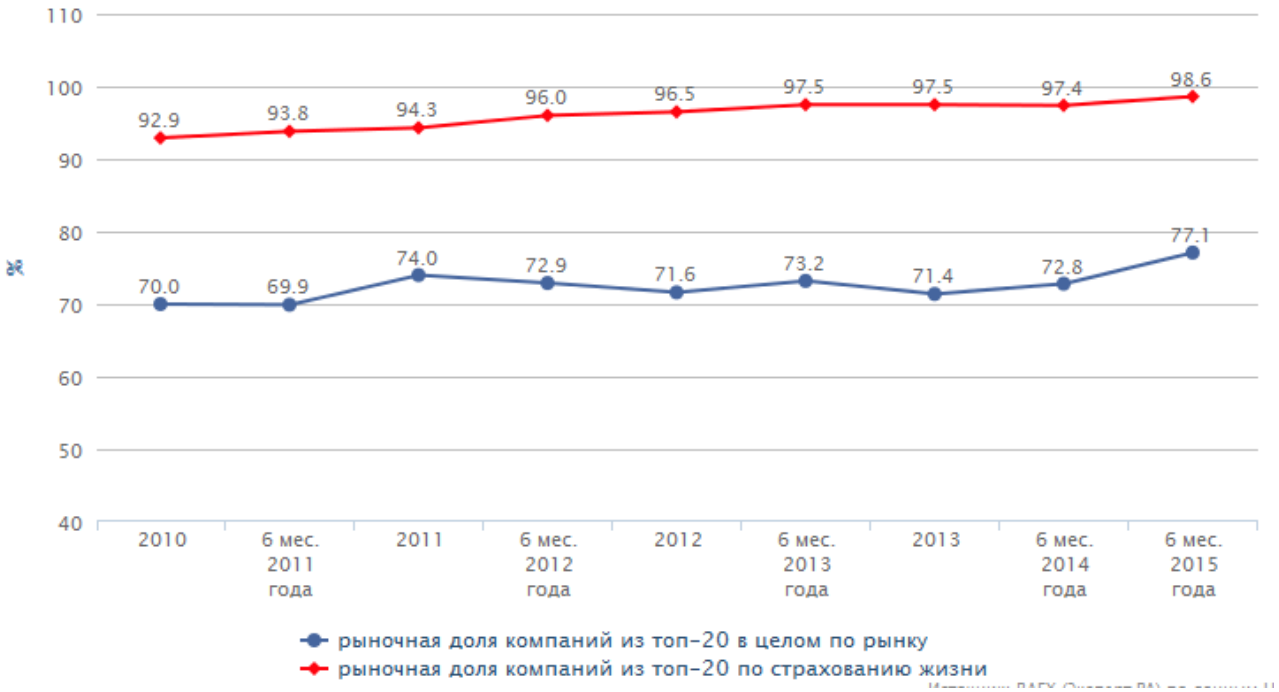


Рисунок 9 – Динамика концентрации на рынке страхования жизни[45]

В 1 полугодии 2015 года лидером рынка страхования жизни, как и годом ранее, стало ООО СК "Сбербанк страхование жизни". С четвертого на второе место переместился РОСГОССТРАХ, пятую позицию заняло ООО «Страховая компания «СиВ Лайф», не принимавшее участие в рэнкингах по итогам 1 полугодия 2014 года.

[45] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

Таблица 2 – Топ-20 страховщиков по страхованию жизни, 1 полугодие 2015 года[46]

Место 1ПГ2015	Место 1ПГ2014	Компания / группа компаний	Взносы 1ПГ2015, тыс. рублей	Взносы, 1ПГ2014, тыс. рублей	Темпы прироста взносов, %	Доля рынка*, %	Рейтинги надежности RAEX (Эксперт РА) на 22.09.2015**
1	1	ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	18 496 645	14 093 038	31,2	34,7	A++
2	4	РОСГОССТРАХ	7 600 751	5 093 132	49,2	14,2	A++
3	2	Группа Ренессанс Страхование	5 279 753	5 649 918	-6,6	9,9	A++
4	3	Страховая группа "Альфастрахование"	5 199 920	5 380 224	-3,4	9,7	A++
5	-	ООО «Страховая компания «СиВ Лайф»	3 117 679	1 795 241	73,7	5,8	нет
6	6	ООО "СК "Райффайзен Лайф"	1 862 225	1 781 047	4,6	3,5	A++
7	5	АО "МетЛайф"	1 697 516	2 754 028	-38,4	3,2	A++
8	-	ЗАО "ВТБ Страхование жизни"	1 652 448	1 820	90693,8	3,1	нет
9	8	Группа Альянс	1 425 970	1 274 663	11,9	2,7	A++
10	9	ООО "ППФ Страхование жизни"	1 314 486	1 244 099	5,7	2,5	A++
11	-	ООО СК «Согласие-Вита»	1 031 607	2 301 245	-55,2	1,9	нет
12	-	ООО "Открытие страхование жизни"	945 217	485 007	94,9	1,8	нет
13	11	Страховая группа "СОГАЗ"	779 464	474 742	64,2	1,5	A++
14	7	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ	589 332	1 498 255	-60,7	1,1	нет
15	12	Страхова группа "Чулпан"	465 184	449 266	3,5	0,9	A+
16	13	АО "Страховая компания "Колымская"	234 483	200 210	17,1	0,4	нет
17	14	Группа "ИНГО"	216 716	163 709	32,4	0,4	A++
18	10	Группа страховых компаний "Русский Стандарт"	215 545	899 919	-76,0	0,4	A+
19	15	Страховая компания ЭРГО	178 301	161 728	10,2	0,3	A+
20	17	Страховая группа АСКО	119 324	115 107	3,7	0,2	A

* Оценка объема рынка выполнена с использованием статистических данных ЦБ

** Рейтинг присвоен на одну (крупнейшую) или несколько компаний группы

По прогнозам RAEX, в 2016 году темпы прироста взносов по страхованию жизни составят 6-11%, объем рынка достигнет 115-120 млрд рублей.

[46] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

Рисунок 10 – Динамика годовых взносов по страхованию жизни (прогноз)[47]

В 2016 году, по прогнозу «Эксперт РА», наибольший рост произойдет в сегменте инвестиционного страхования жизни (+43-45%), страхование заемщиков сократится (-25-27%).

[47] Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru/life/ (дата обращения: 22.04.2016).

Таблица 3 – Прогноз взносов по сегментам страхования жизни[48]

Сегмент страхования жизни	2014, млрд рублей	2015 год, прогноз, млрд рублей (темпы прироста взносов, %)
Страхование заемщиков	44.0	32 (-25-27%)
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	31.0	38 (+23-25%)
Страхование ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	2.5	3 (+18-20%)
Инвестиционно-страховые продукты страхования жизни	31.5	45 (+43-45%)

Среднерыночная рентабельность собственных средств российских страховщиков, специализирующихся на страховании жизни, заметно выросла в 1 полугодии 2015 года по сравнению со значением за 1 полугодие 2014 года. Рост рентабельности собственных средств в первую очередь связан с увеличением процентных ставок по депозитам, произошедшим в конце 2014 года – начале 2015 года (на депозиты приходится порядка 30% активов страховщиков жизни).

[48] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

Рисунок 11 – Динамика рентабельности собственных средств[49]

Усредненная доля расходов на ведение дела российских страховщиков жизни остается на высоком уровне и составила 47% за 1 полугодие 2015 года (44,5% за 1 полугодие 2014 года).

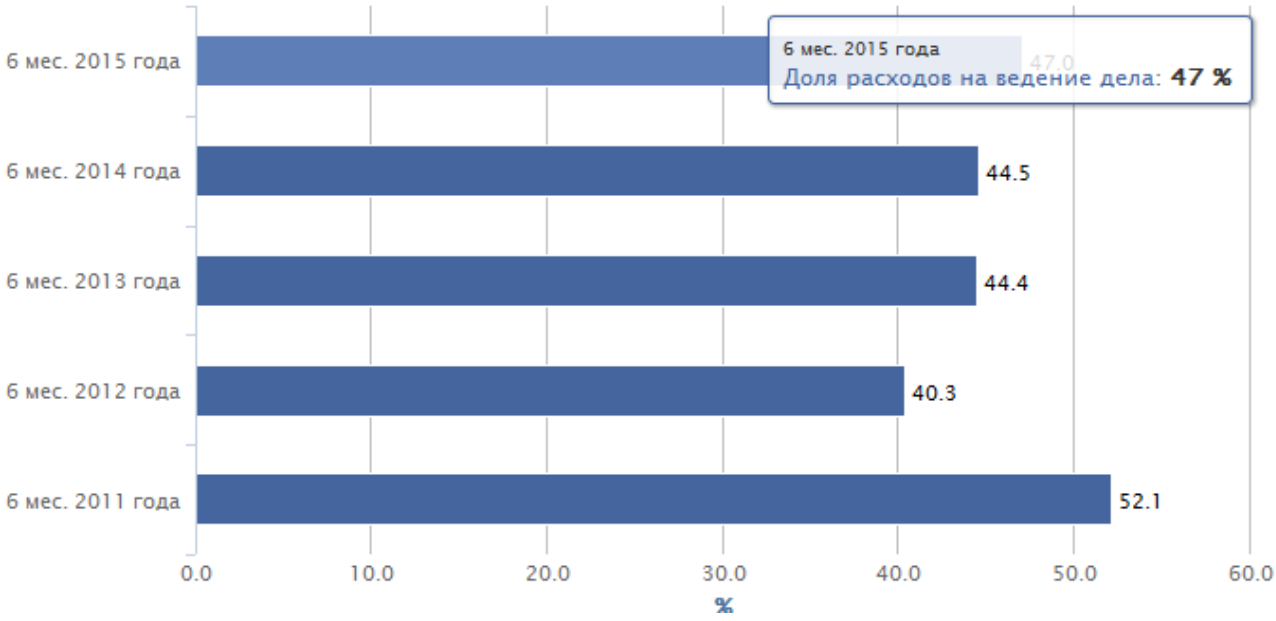


Рисунок 12 – Динамика доли расходов на ведение дела[50]

[49] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

Среднерыночная доля дебиторской задолженности компаний, специализирующихся на страховании жизни, сократилась и составила 5,8% на 01.07.2015 (8,1% на 01.07.2014).

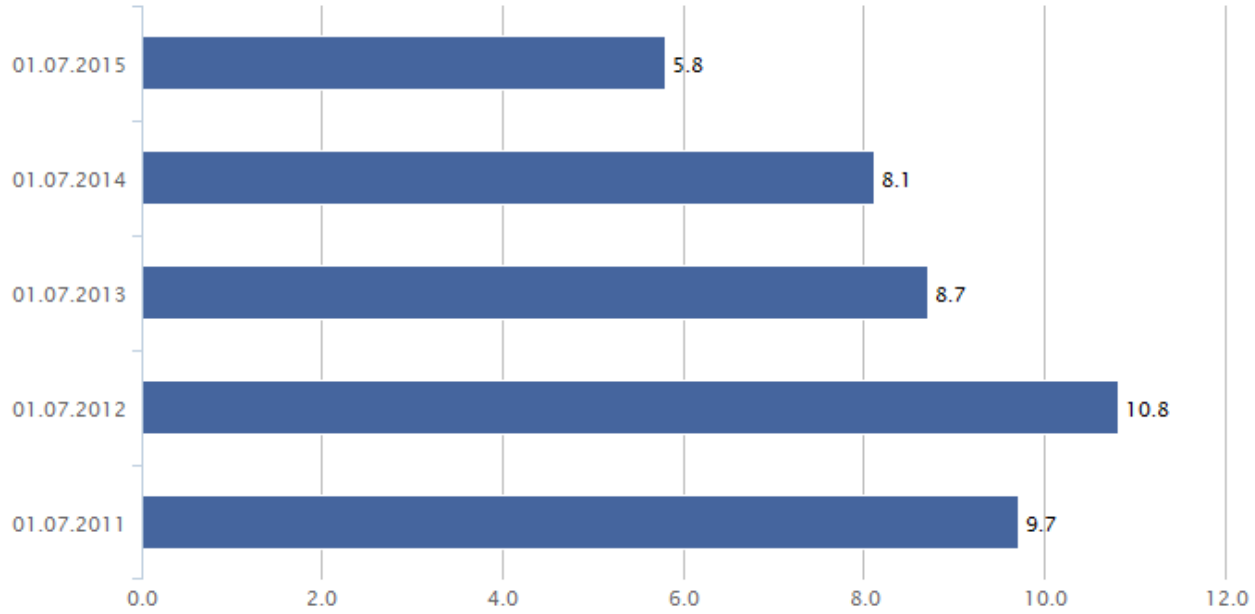


Рисунок 13 – Динамика доли дебиторской задолженности в активах[51]

Доля кредиторской задолженности компаний, специализирующихся на страховании жизни, также сократилась за последний год и на 01.07.2015 составила 3,0% (6,3% на 01.07.2014).

[50] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

[51] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

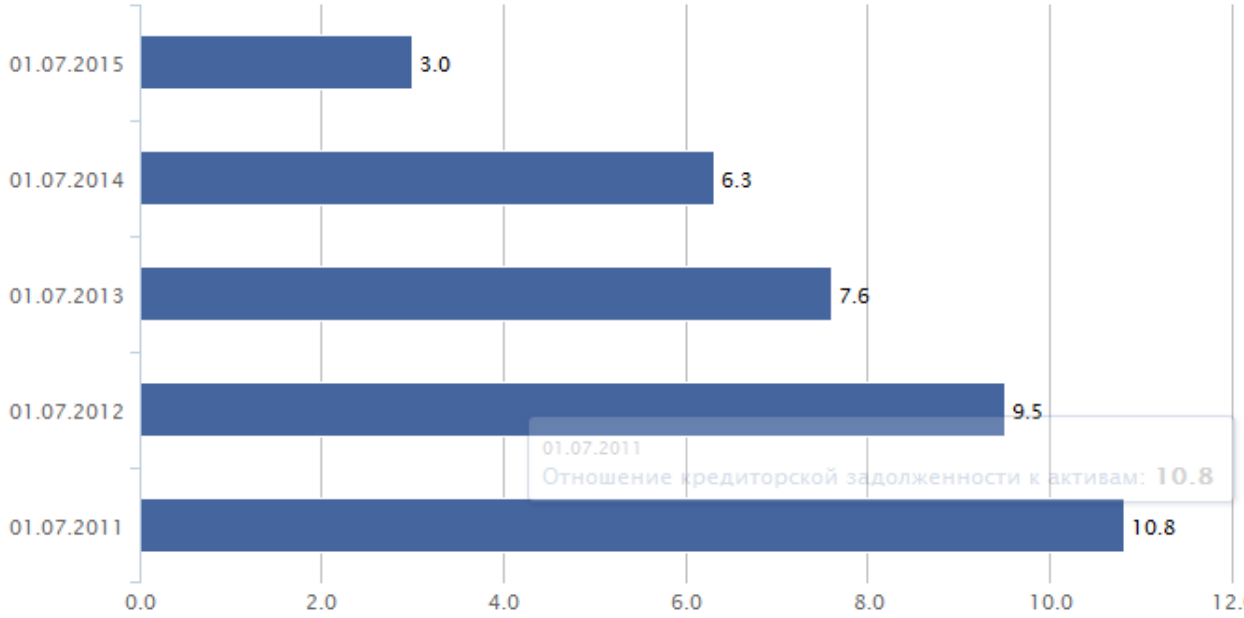


Рисунок 14 – Динамика отношения кредиторской задолженности к пассивам[52]

Для рынка личного страхования, как и российского страхового рынка в целом, характерны существенные географические диспропорции. Преобладающий объем операций (52% по итогам 2015 г.[53]) сосредоточен в одном субъекте Федерации - г. Москве. Причем благодаря темпам роста, превышающим среднероссийский уровень, наблюдается дальнейший рост концентрации операций по страхованию жизни в данном регионе.

Характерен и очень высокий уровень концентрации операций. На первую десятку лидеров пришлось более 82% страховых премий, причем именно за последний год коэффициент концентрации возрос почти на 10 п. п.

Список лидеров по сравнению с 2010 г. остался практически без изменений, пополнившись только ООО "Страховая компания "Райффайзен

[52] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

[53] Захарова Н.А., Бевзюк Е.А., Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А., Слесарев С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

Лайф". Все страховщики, входящие в ТОР-10, обеспечили рост своих портфелей, однако темпы прироста страховой премии существенно различались: от 30% - у ООО "Дженерали ППФ Страхование жизни" до 184% - у ООО СК "СОГАЗ-Жизнь", что привело к смене рейтинговых позиций всех страховщиков, входящих в первую десятку лидеров (за исключением ЗАО "Русский Стандарт Страхование"). Особенно показателен пример компании "Росгосстрах-Жизнь", увеличившей сборы на 1,7 млрд руб. и переместившейся в рейтинге с третьего на первое место, а также компании "СОГАЗ-Жизнь", добившейся за год почти трехкратного роста премий и увеличения доли рынка на 4,2 п. п. Сопоставляя прирост бизнеса десяти лидеров рынка (12 119 млн руб.) с приростом всего сегмента страхования жизни (12 042 млн руб.), следует сделать вывод, что именно активная деятельность десяти лидирующих компаний обеспечила его высокую положительную динамику в 2015 г.

Основным результатом 2014 года стало продолжение развития страхового рынка как в номинальном, так и в реальном исчислении (с учетом роста цен). Расчеты показывают, что страховые премии и выплаты в России постоянно увеличиваются, начиная с 2011 года, даже с учетом высокой инфляции последних лет.

Очевидно, что опережающее развитие страхового рынка в большой степени связано с нарастанием кризисных явлений в экономике. Экономический кризис, помимо прочего, выражается в сокращении инвестиций в основной капитал (по данным Росстата, в году они упали на 2,5% по сравнению с показателями 2013 года). В то же время хорошо известно, что страхование очень часто сопровождает крупные инвестиционные проекты. Соответственно, сокращение инвестиционной активности бизнеса, а также общее снижение его платежеспособности приводят к падению страховой премии, собираемой за счет средств предприятий. С другой стороны, использование средств населения на конечное потребление в условиях кризиса - более устойчивая, стабильная величина, которая поддерживается постоянными расходами государства и бизнеса на выплату заработной платы,

пенсий и разнообразных пособий. Кроме того, домохозяйства имеют возможность наращивать потребление за счет увеличения кредитной задолженности, которая непосредственно стимулирует расходы на страхование. В силу этих обстоятельств в 2014 году доля средств населения в общей страховой премии достигла 54,2% против 48,7% в 2011 году.

В 2014 году, как и несколько последних лет подряд, российский страховой рынок рос со скоростью, опережающей развитие экономики в целом. В силу этого в последние годы наблюдается рост отношения страховой премии к ВВП (увеличилось с 1,18% в 2011 году до 1,39% в 2014 году). Растет также отношение выплат страховых возмещений к ВВП: оно составляло 0,55% в 2011 году, а в 2014 году этот показатель поднялся до 0,67%. То же самое можно сказать о доле расходов населения на страхование в общих расходах домохозяйств на конечное потребление: по итогам 2014 года она составляет 1,41% против 1,14% в 2010 году.

На рынке продолжается сокращение числа действующих компаний. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2014 года зарегистрировано 411 страховых организаций. По итогам 2013 года на рынке действовало 420 компании, т.е. общее количество страховщиков сократилось на 9 компаний или на 2,1%.

Общий объем собранной премии (без ОМС) в 2014 году составил 987,8 млрд. руб. (рост на 9,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года), объем выплат - 472,3 млрд. руб. (рост на 12,2%).

Отношение премии (всего без ОМС) к ВВП в 4 квартале 2014 сократилось на 0,14 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составило 1,32%. Доля страховой премии в расходах граждан сократилась на 0,02 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составила 1,40%.

Уровень выплат на рынке (всего без ОМС) вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 47,8% против 46,5%.

Число заключенных договоров в 2014 году увеличилось на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составило 157,3 млн. договоров.

За счет средств населения в 2014 году на рынке «Всего без ОМС» было собрано 535,9 млрд. руб. (рост на 12,0%), выплачено - 261,1 млрд. руб. (рост на 13,0%). Премии за счет юридических лиц выросли на 6,0% по сравнению с 2013 годом и составили 451,9 млрд. руб. Выплаты выросли на 11,3% и составили 211,1 млрд. руб. Доля премий на рынке «Всего без ОМС» за счет средств граждан составила 54,2%. Доля договоров, заключенных с физическими лицами, снизилась и составила 89,8%.

Совокупный уставный капитал страховых организаций по состоянию на 1 января 2015 года составил 219 940 979 000 рублей. Суммарный капитал, принадлежащий иностранным инвесторам и их дочерним обществам в уставных капиталах страховых организаций по состоянию на 1 января 2015 года составил 33 885 802 000 рублей. Размер (квота) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций по состоянию на 1 января 2015 года составил 15,4%.

Актуальное состояние страховой отрасли характеризуют следующие тенденции.

– Укрупнение страховых организаций (слияние, присоединение);

–Постепенное замедление роста страхового рынка, в первую очередь снижение прироста собранных страховых премий, что вызвано определенным ухудшением макроэкономических показателей в России, замедлением экономического роста. При этом, сохраняется опережающий рост страхового рынка по отношению к росту российской экономики в целом;

–Активный прирост премий на рынках: страхования жизни; рискового страхования жизни; страхования от несчастных случаев. При этом, номинальный рост указанных рынков не свидетельствует о реальном развитии данных направлений страхования (в том числе с учетом опережающего темп роста страховых премий роста уровня вознаграждений посредников);

–Создание новых союзов и ассоциаций страховых организаций по отдельным видам страхования;

–Рост активов страховых организаций.

Рисунок 15 – Сборы страховых премий в 2007-2014 гг. в реальном и номинальном исчислении[54]

2.2 Проблемы и противоречия в развитии рынка личного страхования в современной России

При личном страховании, выступающем как дополнение к государственному социальному страхованию и обеспечению, повышается степень страховой защиты граждан при наступлении в их жизни неблагоприятных событий. Однако этим его назначение не ограничивается. Некоторые виды личного страхования позволяют накопить необходимые суммы к предусмотренному в договоре моменту путем уплаты регулярных взносов. Таким образом, через личное страхование могут быть реализованы сберегательные интересы населения. Сочетание сберегательного и рискового

[54] Личное страхование в России [Электронный ресурс] / Эксперт РА. Электрон. дан. М., 1997–2016. URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 29.05.2016).

элементов в личном страховании дает определенные преимущества страховщикам перед банками в привлечении денежных средств граждан.

По содержанию и источникам финансирования виды личного страхования можно объединить в две группы. К первой группе относятся виды страхования, проведение которых целесообразно за счет средств работодателя, ко второй — виды, по которым страховая премия должна уплачиваться гражданами из собственных доходов. В отдельных случаях возможно сочетание названных источников.

В целом по личному страхованию преобладают виды, по которым страховая премия уплачивается за счет средств предприятий. Причиной является то, что с 1 июля 2000 г. Был увеличен до 3% общий размер отчислений на страхование, которые предприятия могут включать в себестоимость продукции, в том числе на страхование работников от несчастных случаев и болезней и медицинское страхование — не более 1% объема реализуемой продукции.

«В последние годы наметилась тенденция к сокращению числа пострадавших лиц от несчастных случаев на производстве, но абсолютное их количество по-прежнему велико. Так, только в 2014 г. при несчастных случаях на производстве пострадало 153 тыс. человек, в том числе 4,3 тыс. погибло и 10 тыс. стали инвалидами»[55].

В первую очередь возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых обязанностей, осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24.07.98 г. № 125-ФЗ "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев и профессиональных заболеваний"[56]. Вместе с тем некоторые положения этого

[55] Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. М.: Статут, 2015. С. 128.

[56]Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний" // Рос. газ. 1998. 12 августа

Закона (например, привязка величины единовременных выплат к максимальному размеру выплат) и недостаточное соответствие установленного в нем порядка действующей практике денежных выплат работникам оставляют поле деятельности и для страховых компаний.

Обычно условия коммерческого страхования предусматривают единовременную выплату при установлении временной и (или) постоянной утраты трудоспособности, а также в случае смерти застрахованного лица, явившихся следствием полученной травмы. В случае смерти размер выплаты составляет 100% суммы, на которую был застрахован работник, в случае постоянной нетрудоспособности в разных компаниях — от 30 до 80-100% страховой суммы в зависимости от установленной группы инвалидности. При временной утрате трудоспособности размер выплаты зависит от числа дней, в течение которых застрахованное лицо не работало.

Большинство страховщиков предпочитает работать по страхованию от несчастных случаев в основном с корпоративными клиентами в силу ряда моментов. Во-первых, многие предприятия (опасные производства, охранные фирмы, органы государственной власти Томской области[57]) обязаны страховать своих работников, без чего невозможно получить лицензию на соответствующую деятельность. Во-вторых, при коллективном страховании меньше накладные расходы страховой организации, а размер уплачиваемой по договору премии значительно больше. Именно поэтому на юридические лица приходится более 60% общей суммы взносов по страхованию от несчастных случаев.

Работники могут утратить способность к труду и в результате профессиональных заболеваний, от которых за последние пять лет (2010-2014

[57] Закон Томской области от 13.10.2011 № 260-ОЗ "О выплатах по обязательному государственному страхованию государственных гражданских служащих Томской области" (принят постановлением Законодательной Думы Томской области от 29.09.2011 № 4690) // Собрание законодательства Томской области". 2011. 31 октября

гг.) пострадало почти 56 тыс. человек[58]. Профзаболевания ведут к временной и постоянной нетрудоспособности и даже к смертельным случаям. За указанный период по этой причине только инвалидами было признано 26 тыс. человек. Отрицательные экономические последствия от таких болезней следует также компенсировать за счет соответствующих договоров страхования.

Единовременная страховая выплата при наступлении полной постоянной нетрудоспособности не позволяет решить все проблемы, возникающие у инвалида. Он теряет источник регулярного дохода (заработную плату), а пенсия, выплачиваемая государством, лишь частично компенсирует утраченный доход. В этой связи весьма актуальным представляется страхование пенсии на случай установления инвалидности, которое может проводиться как отдельно, так и в составе других видов страхования. Регулярная выплата пенсии (один раз в месяц или квартал) начинается с момента установления инвалидности и продолжается вплоть до смерти застрахованного лица. Размер пенсии может определяться в зависимости от величины доходов, получаемых застрахованным работником на момент заключения договора.

Смерть работника на производстве может наступить в результате не только несчастного случая, но и внезапного заболевания, в частности сердечно-сосудистого. С учетом этого обстоятельства необходимо более широко применять страхование рабочих на случай смерти от любой причины. Данный вид гарантирует финансовую помощь близким умершего практически во всех возможных экстремальных ситуациях.

Анализ структуры рынка личного страхования выявил три сегмента.

Преобладающий объем операций (84%) приходится на страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Данный сегмент развивается ускоренными

[58] Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. М.: Статут, 2015. С. 131.

темпами и за два последних года вырос в объеме с 12,6 до 29,1 млрд руб., увеличив свою долю в общей структуре рынка страхования жизни на 4 п. п. В 2015 г. динамика операций в данном сегменте (+158%) превысила темпы роста рынка страхования жизни в целом на 5 п. п. Преобладающая часть страховых премий (95,8% или 23 млрд руб.) в данном сегменте поступает от физических лиц. Однако в 2015 г. отчетливо проявилось повышение интереса к страхованию на случай смерти и/или дожития со стороны корпоративных клиентов, выразившееся в двукратном росте страховой премии. Количество вновь заключенных договоров с юридическими лицами превысило количество действующих на 1,5 тыс. Операции по страхованию на случай смерти и/или дожития на 54% сконцентрированы в Москве, где за последний год возросли в объеме на 69%. Лидерство по сборам страховых премий в данном сегменте, как и в 2014 г., принадлежит ЗАО "Страховая компания АЛИКО" (4 млрд руб., или 14% рынка), ООО "Альфа-Страхование - Жизнь" (13%), ЗАО "Русский Стандарт Страхование" (11%).

Второй по объему сегмент - страхование с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Доля данного сегмента в структуре рынка страхования жизни по итогам 2015 г. сохранилась на уровне 2014 г. - 13%. Темпы роста сборов в данном сегменте, несмотря на некоторое отставание от показателей предыдущего года, были высокими (159%) и обеспечили поступление страховых премий в размере 4,6 млрд руб. В структуре премии преобладают поступления по договорам с физическими лицами (4 млрд руб., или 88%), которые за последний год выросли на 71%, в то время как поступления от юридических лиц - всего лишь на 7%. Низкое количество действующих (1675) и вновь заключенных (542) договоров с юридическими лицами свидетельствует о снижении их интереса к данным видам страхования жизни.

Для сегмента страхования жизни с периодическими страховыми выплатами и/или с участием в инвестиционном доходе страховщика

характерны меньшие территориальные диспропорции. На Москву приходится только 34% сборов в этом сегменте, но за последний год здесь зафиксированы очень высокие темпы роста - 194%, благодаря чему доля данного региона возросла на 6 п. п. Безусловным лидером в данном сегменте уже который год является ООО "Страховая компания "Росгосстрах-Жизнь", собравшая 2,5 млрд руб., или почти 53% премий по этому направлению бизнеса. На втором месте по-прежнему ООО "Страховая компания "Альянс РОСНО Жизнь" (0,8 млрд руб., или 18%), а на третьем - ООО "Альфа-Страхование - Жизнь" (6,5%).

Третий сегмент – страхование на дожитие имеет самую низкую долю в объеме рынка личного страхования - всего лишь 3%, причем по сравнению с 2014 г. она снизилась на 5 п. п.

Однако за прошедший год произошло падение объема страховых премий, поступивших от юридических лиц, на 454 млн руб., или на 38%, в то время как сборы по договорам с физическими лицами возросли на 81 млн руб., или на 49%. С физическими лицами было вновь заключено 8059 договоров, в то время как с юридическими - только 328.

Таким образом, современное состояние российского рынка личного страхования характеризуется:

1) наличием высоких темпов роста, особенно в сегментах корпоративного страхования на случай смерти и/или дожития (202%) и розничного страхования с периодическими страховыми выплатами и участием в инвестиционном доходе страховщика (171%);

2) значительным преобладанием в его структуре операций по страхованию на случай смерти и/или дожития (84%);

3) высоким уровнем концентрации операций в Москве (52%);

4) значительным преобладанием поступлений по договорам с физическими лицами (95.8%).

5) очень высоким уровнем концентрации операций.

Одним из основных факторов ускоренного развития личного страхования стало посткризисное восстановление объемов банковского

розничного кредитования, сопровождающегося страхованием жизни заемщиков. Также позитивное влияние оказали развитие различных каналов продаж (агентского, корпоративного, партнерского) и инновационный подход к разработке и продвижению страховых продуктов. По оценкам А. Бондаренко, управляющего директора компании "Росгосстрах-Жизнь", в целом «… по рынку личного страхования 70% продаж обеспечивают банки, на долю собственных розничных сетей страховщиков приходится не более 15 - 20%, оставшиеся 10 - 15% поступают по корпоративным договорам»[59]. Основной круг клиентов страховщиков представлен заемщиками, банками, страхующими жизнь заемщиков, финансово благополучными предприятиями, включающими страхование жизни в соцпакет, а также представителями среднего класса с личным среднегодовым доходом от 25 тыс. долл.

Основными тенденциями развития рынка личного страхования являются: ускорение темпов роста объемов операций; повышение концентрации операций в Москве; увеличение концентрации объема операций страховщиков, входящих в ТОР-10; ускорение темпов развития бизнеса страховщиками, входящими в финансовые группы, а также с участием иностранного капитала.

Однако, несмотря на высокую динамику, уровень развития личного страхования в России еще крайне низок. «Услугами по страхованию жизни пользуется всего лишь 6% взрослого населения. Доля страхования жизни в ВВП составляет 0,05%, в то время как во Франции и Японии - 8%, а в Великобритании - 13%»[60]. В среднем по проникновению страхования жизни Россия отстает в 20 раз от стран с сопоставимым уровнем экономического развития. Показатель плотности (среднедушевой премии по страхованию жизни) в России едва превышает 8 долл. США, тогда как в Швейцарии,

[59] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

[60] Страхование от А до Я (книга для страхователя) / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.: Инфра-М, 2014. С. 87.

Великобритании, Японии находится на уровне 3500 долл. и даже в Индии в семь раз выше (56 долл.). Доля рынка страхования жизни в его общем объеме составляет: в Великобритании - 75% (или 350 млрд долл.), во Франции - 70% (или 187 млрд долл.), а в России едва превышает 5% (или 1,2 млрд долл.).

2.3 Направления развития рынка личного страхования в России

Трендом развития рынка личного страхования является страхование заемщиков. В нашей стране кредитование физических лиц на потребительские нужды (приобретение автомобиля, предметов длительного пользования и прочие цели) и на приобретение недвижимости в последнее время получило определенное развитие. Данный вид страхования предусматривает погашение остатка задолженности по кредитному договору или регулярные платежи по нему при наступлении страховых случаев, к которым обычно относятся смерть заемщика и его постоянная нетрудоспособность. Важно отметить, что договор страхования тесно увязан с кредитным договором: обязательства страховщика соответствуют обязательствам заемщика; срок страхования равен сроку кредита; заключение обоих договоров происходит, как правило, одновременно.

Рассматриваемое страхование можно подразделить на страхование жизни получателей потребительских кредитов и ипотечных кредитов. Сегодня на нашем страховом рынке из названных более развит первый вид. Кредиты на потребительские нужды выдаются на относительно небольшие суммы и сроки: от шести месяцев и более. Что касается страхования жизни заемщиков ипотечных кредитов, то оно получило широкое распространение одновременно с развитием ипотечного кредитования.

Следует отметить, что при страховании жизни заемщиков кредитов гарантируется защита имущественных интересов всех сторон сделки. Заемщик освобождает семью от бремени долга в случае своей смерти или постоянной нетрудоспособности. Кредитор существенно снижает риск невозврата кредита

и избегает дополнительных расходов по урегулированию взаимоотношений с членами семьи заемщика. Страховщик формирует сбалансированный страховой портфель без больших затрат по привлечению клиентов. Все это свидетельствует о перспективности развития данного страхования.

Постепенно складываются предпосылки для развития страхования физических лиц от несчастных случаев в быту. Более активное проведение свободного времени (поездки, занятие спортом и т.п.), повышение страховой культуры населения и расширение агентской сети страховщиков создают благоприятные условия для роста страховых операций. На наш взгляд, с точки зрения продаж перспективным является семейное страхование.

Условия такого страхования могут предусматривать страховую защиту по одному договору большинства или всех членов семьи (супругов, детей, родителей). Лицо, заключающее договор семейного страхования, может выбрать, кого из членов семьи застраховать и на какие случаи будут распространяться обязательства страховщика. Для указанного лица страховыми случаями могут являться смерть от любой причины и травмы, полученные в результате несчастного случая. Например, жена может застраховать себя от всех рисков, детей — от несчастного случая, а родителей — на случай смерти.

Еще практика Госстраха СССР показывала, что население более склонно к тем видам личного страхования, где присутствуют элементы накопления. Однако накопительные виды страхования важны и для государства, поскольку при этом создаются мощные финансовые резервы для осуществления долгосрочных инвестиционных программ. Сегодня для молодой части общества весьма актуальным является поиск источников средств для оплаты расходов на образование, а также в связи с материальными проблемами, возникающими при рождении детей. Одним из способов решения этих проблем является заключение соответствующих договоров страхования жизни. Такие договоры должны заключаться за несколько лет до наступления страхового случая, каковым может быть в зависимости от решаемой задачи поступление застрахованного лица в соответствующее учебное заведение или рождение у

него ребенка. При этом страховые взносы уплачиваются обычно периодически в течение всего периода страхования до наступления страхового случая родителями или другими страхователями.

Ситуация, сложившаяся в настоящее время с выплатой пенсий по старости, заставляет задумываться руководителей предприятий-работодателей и граждан о дополнительном негосударственном пенсионном обеспечении. Накопление необходимых для этого средств можно осуществлять как в негосударственном пенсионном фонде, так и в страховой компании. Вместе с тем следует признать, что страхование дополнительной пенсии — весьма дорогостоящий вид страхования, поэтому сегодня страхователями в основном являются предприятия, имеющие высокие доходы: компании топливно-энергетического комплекса, крупные банки и иностранные фирмы.

Однако в целях привлечения к страхованию менее благополучных в финансовом отношении организаций, а также частных лиц следует использовать варианты страховой защиты, при которых в уплате страховых взносов участвуют работодатели и работники.

Итак, в ближайшей и среднесрочной перспективе особое внимание должно быть уделено развитию и совершенствованию некоторых из рассмотренных видов личного страхования. Среди добровольных видов, проводимых за счет средств предприятий, акцент следует сделать на развитие страхования работников от несчастных случаев на производстве и медицинского страхования. Что касается страхования за счет средств граждан, то сегодня наиболее перспективна страховая защита от несчастных случаев в быту и накопительное страхование жизни.

Несмотря на попытки российских и иностранных страховщиков активизировать спрос россиян на классические средне- и долгосрочные накопительные продукты, рынок личного страхования находится в зачаточном состоянии.

Основные ограничительные факторы следующие.

Во-первых, страхование жизни носит долгосрочный характер, а в условиях политической и экономической нестабильности, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения.

Во-вторых, в силу этого оно предъявляет серьезные требования к финансовому состоянию страховых организаций, поскольку в его основе лежит процесс капитализации страховых премий. В условиях общей нестабильности и возможности финансовых кризисов уровень доверия к страховщикам очень низкий.

В-третьих, оно рассчитано в основном на средние слои населения, имеющие определенное превышение доходов над расходами. В России достаточно широкая социальная база для страхования жизни не сформировалась.

В-четвертых, накопительная функция страхования жизни может быть реализована только при наличии развитого рынка инвестиций. В России такой рынок находится в стадии формирования.

Наконец, отсутствуют действенные экономические рычаги, стимулирующие работодателей и население к заключению договоров.

Таким образом, для большей части населения накопительное страхование жизни недоступно и неинтересно по причине низкого уровня их доходов. У меньшей, платежеспособной, части населения нестабильная финансовая ситуация в стране и высокая потребительская инфляция снижают горизонт финансового планирования и вызывают сомнение в финансовой привлекательности и надежности долгосрочных накопительных продуктов, включая пенсионное страхование. Помимо этого развитию добровольного рискового и накопительного страхования жизни мешают невысокая страховая культура, недостаточное развитие сети продаж и маркетинговых технологий страховщиков жизни, отсутствие дополнительных финансовых стимулов в виде налоговых преференций. Недорогое рисковое страхование жизни (только на случай смерти) зачастую заменяется покупкой полисов страхования от несчастных случаев.

Оценивая привлекательность накопительного страхования жизни, потенциальные клиенты сравнивают уровень доходности по полисам с доходностью по альтернативным вариантам вложений, прежде всего банковским вкладам или инвестиционным паям ПИФов, и делают выбор, увы, не в пользу страхования. Страховщики жизни гарантируют доход по накопительным программам на уровне 2 - 5%, т.е. существенно ниже процентной ставки по депозитам и уровня инфляции в стране. На практике реальная доходность страховых полисов может быть выше за счет выплаты бонусов, т.е. дополнительного дохода, который зависит от результатов инвестиционной деятельности страховщика в календарном году. Так, например, в 2015 г. инвестиционный доход по рублевым полисам ЗАО "Русский Стандарт Страхование", как и в 2014 г., составил 10,7% годовых (при 4,5% гарантированной доходности). В 2014 г. фактическая доходность по полисам "Альянс РОСНО Жизнь" была на уровне 9,7%, "СОГАЗ-Жизнь" - 9,3%, "Росгосстрах-Жизнь" - 9,25%, "Альфа-Страхование - Жизнь" - 9%. Ниже официального уровня инфляции (8,8% в 2014 г.) сложилась доходность у "Райффайзен Лайф" - 8%, "АЛИКО" - 7,3% и "Ингосстрах-Жизнь" - 7%.

Такой уровень доходности способствует большей привлекательности накопительного страхования, но он не гарантирован и к тому же не выше доходности по банковским депозитам и вложениям в отдельные ПИФы и НПФ.

Нет сомнений в том, что существенно повысить привлекательность накопительного страхования жизни в России позволит широкое внедрение так популярного за рубежом инвестиционного страхования жизни (unit-linked) .

Несмотря на то, что в российском страховом законодательстве отсутствует такой вид, как "инвестиционное страхование жизни", страховщики сумели предложить интересные механизмы преодоления законодательных ограничений, которые позволили максимально приблизить программы смешанного страхования жизни к полисам инвестиционного страхования жизни по потребительским свойствам (возможность выбора страхователем инвестиционной стратегии; ограниченная зависимость страховой суммы от

инвестиционного дохода; отсутствие значимой гарантированной инвестиционной доходности; ожидание, но не гарантирование, высокого дополнительного инвестиционного дохода; обязательное наличие рисковой составляющей). В 2015 г. подобным критериям удовлетворяли программы "Пилот" от "Авива", "Альфа Финанс" от "Альфа-Страхование - Жизнь", "Актив+" от "Альянс РОСНО Жизнь" и "Инвестор" от "Ренессанс Жизнь". В соответствии с международной классификацией программы "Альфа Финанс", "Актив+" и "Инвестор" могут быть классифицированы как "индексированные программы unit-linked с дополнительными гарантиями". В качестве дополнительных гарантий выступает сохранность уплаченных взносов, т.е. указанная в договоре страховая сумма, которая может увеличиться за счет дополнительного инвестиционного дохода, но не может уменьшиться. Программа "Пилот" относится по потребительским свойствам к классическим unit-linked, т.е. к программам, в которых страховая сумма полностью зависит от инвестиционного дохода. Прирост премий компаний - лидеров инвестиционного страхования жизни в России ("Альянс РОСНО Жизнь" и "АльфаСтрахование-Жизнь") составил 470 и 400% соответственно.

В 2016 г. рынок инвестиционного страхования пополнится как минимум двумя участниками: компанией "Росгосстрах-Жизнь", уже запустившей пилотный проект, а также Сбербанком, купившим для развития накопительного и инвестиционного страхования жизни компанию "Альянс Лайф" у международной группы Allianz. Новый продукт рассчитан на людей с ежемесячным достатком выше среднего (от 60 - 90 тыс. руб. в регионах) и будет предлагаться через сеть отделений "Премьер". В Сбербанке рассчитывают, что этой услугой заинтересуется порядка 10% населения России[61].

[61] Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Сбербанк». Электрон. дан. М., 2016. URL: https://www.sberbank-insurance.ru/ (дата обращения: 16.05.2016).

Таким образом, для обеспечения стабильного ускоренного развития личного страхования в России необходима реализация указанных мер государственного регулирования вкупе с активными действиями страховщиков по разработке и продвижению инновационных продуктов страхования жизни. Только в этом случае станет реалистичным прогноз Центра стратегических исследований "Росгосстрах" и к 2050 г. проникновение страхования жизни повысится до 2,9% ВВП, а емкость данного рынка увеличится до 5,6 трлн руб. (в ценах 2010 г.).

3 Анализ опыта продвижения страховых продуктов (на примере ООО СК «Росгосстрах-Жизнь»)

3.1 Общая характеристика организации

ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» входит в крупнейший российский финансовый холдинг — Группу компаний Росгосстрах. Демонстрируя из года в год уверенный рост по ключевым показателям бизнеса, ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» является сегодня одним из лидеров российского рынка страхования жизни.

Под страховой защитой компании ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» находится более 1 млн. человек. Свыше 6 тыс. ведущих российских и международных компаний, а также предприятий малого и среднего бизнеса выбрали нас в качестве надежного партнера и поставщика страховых услуг для своих сотрудников.

Юридический адрес: 119991, Российская Федерация, Москва - 17, ГСП - 1,ул. Большая Ордынка, д.40 стр.3.

Фактический адрес на территории г. Томска: 634050, г. Томск, ул. Трифонова, 22 блок А.

Форма собственности: Публичное акционерное общество.

Генеральный директор: Маркаров Дмитрий Эдуардович.

Телефон: 8-800-200-68-86.

Адрес страницы в сети интернет: http://www.rgs.ru/life/.

История компании насчитывает 90 лет. Образованная в феврале 1992 года, компания стала правопреемником Госстраха РСФСР, который был создан в 1921 году. Развитие российского рынка страховых услуг в значительной степени определялось деятельностью Госстраха, а затем «Росгосстрах-Жизнь». Сейчас компания оказывает существенное влияние на формирование страхового рынка России.

Открытое акционерное общество «Российская государственная страховая компания Жизнь» (ОАО «Росгосстрах-Жизнь») создано в феврале

1992 года на базе Правления государственного страхования Российской Федерации при бывшем Министерстве финансов РСФСР. Компания образована в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10.02.92 г. № 76 «О создании Российской государственной страховой компании»[62].

Общество является универсальным правопреемником имущественных прав и обязанностей, включая ответственность перед страхователями, Правления государственного страхования Российской Федерации при Министерстве Финансов РСФСР.

Учредителем Общества выступил Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом. Государственная регистрация Общества была осуществлена Московской регистрационной палатой 19 августа 1992 года (свидетельство № 014.613). В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц»[63] сведения об Обществе были внесены в Единый государственный реестр юридических лиц 07.08.2002, с присвоением Основного государственного регистрационного номера (ОГРН) 1027739049689.

Полное фирменное наименование Общества зарегистрировано в качестве товарного знака (знака обслуживания) согласно Свидетельству от 20.06.2006 № 308859, выданному Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент), Общество обладает правом на включение без специального разрешения в фирменное наименование Общества официального наименования Российская Федерация или Россия, а также слов, производных от этого наименования, будучи учрежденным в соответствии с актом Правительства Российской Федерации.

---

[62] Постановление Правительства РФ от 10.02.1992 № 76 "О создании Российской государственной страховой компании" // СП РФ. 1992. № 7. ст. 37.

[63] Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Рос. газ. 2001. 10 августа.

До 15 февраля 2011 г. в отношении Общества использовалось специальное право («золотая акция») на участие Российской Федерации в управлении Обществом. В связи с завершением процедуры приватизации Общества и переходом (по результатам аукциона) ранее принадлежавших Российской Федерации акций Общества в собственность ООО «РГС Активы» действие «золотой акции» в отношении Общества было прекращено (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.02.2011 г. № 208-р[64]).

По состоянию на 31.12.2014 г. все акции Общества находятся в собственности частных акционеров.

Статьей 2 Устава Общества[65] определены следующие основные виды деятельности Общества:

−личное страхование;

−перестрахование;

−инвестирование и иное размещение средств Общества, включая страховые резервы;

−защита государственной тайны.

Миссия «Росгосстрах-Жизнь» звучит так: защита благосостояния людей путем предоставления им доступных и отвечающих их потребностям страховых услуг.

На сегодняшний день «Росгосстрах-Жизнь» предлагает 55 страховых продуктов в сфере личного страховнаия. Страховые продукты доступны любому жителю или компании в любом населенном пункте и городе России.

---

[64] Распоряжение Правительства РФ от 15.02.2011 № 208-р <О внесении изменения в Распоряжение Правительства РФ от 23.01.2003 № 91-р> // Рос. газ. 2004. 30 января

[65] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

«Росгосстрах-Жизнь» стремится включать в договоры наибольшее количество покрываемых рисков, обеспечивая при этом абсолютную прозрачность оказываемых услуг и высокую степень надежности.

В 2013 году Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в очередной раз подтвердило рейтинг надежности «Росгосстрах-Жизнь» на уровне А++ «Исключительно высокий уровень надежности». В 2013 году «Национальное Рейтинговое Агентство» (НРА) подтвердило индивидуальный рейтинг надежности «Росгосстрах-Жизнь»на уровне «ААА» (максимальная надежность). Рейтинг присвоен группе компаний в составе ПАО «Росгосстрах» и ООО «Росгосстрах».

«Росгосстрах-Жизнь» — единственная компания, которая располагает филиальной сетью, сравнимой по охвату с Почтой РФ и Сбербанком России.

В группу компаний «Росгосстрах-Жизнь»входит порядка 3000 агентств и страховых отделов, а также 400 центров урегулирования убытков, общая численность работников системы достигает 100 000 человек, в том числе более 65 000 агентов.

Наряду с Общим собранием акционеров, составной частью системы управления «Росгосстрах-Жизнь» является Совет директоров, избираемый ежегодно решением годового Общего собрания акционеров.

В систему исполнительных органов «Росгосстрах-Жизнь» входят избираемые решением Совета директоров единоличный исполнительный орган (Генеральный директор) и коллегиальный исполнительный орган (Правление).

Деятельность «Росгосстрах-Жизнь» основывается на следующих нормативно-правовых актах:

– Гражданский кодекс РФ, глава 48 «Страхование»[66];

– Налоговый кодекс РФ[67];

[66] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

– Закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ»[68].

Таблица 4 – Основные финансовые показатели Общества, тыс руб[69].

Показатель	2013 год	2014 год
Финансовый результат (прибыль/убыток)	- 907 993	871 556
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 109 637	796 472
Величина непокрытых убытков	- 864 390	7 167
Страховые резервы	732 046	500 297
Сумма чистых активов	8 300 134	9 171 691
Уставной капитал	1 238 677	1 238 677
Резервный капитал	61 934	61 934
Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни	- 155 141	6 301

По состоянию на 31.12.2014 г.:

– зарегистрированный Уставный капитал Общества составляет 1 238 676 642,44 рубля, разделен на 30 966 916 061 обыкновенную именную бездокументарную акцию, номинальной стоимостью 4 копейки каждая;

– все акции Общества находятся в собственности частных акционеров.

За весь период деятельности Общества было осуществлено семь выпусков акций Общества (последний - в 4 квартале 2009 года), в результате чего размер Уставного капитала Общества последовательно увеличился с 2 113

---

[67] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

[68] Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) // Рос. газ. – 1993. – 12 января.

[69] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

332 руб. (по состоянию на 31.12.1999) до: 8 113 000 руб. (по состоянию на 31.12.2000), 56 793 324 руб. (по состоянию на 31.12.2001), 162 266 640 руб. (по состоянию на 31.12.2003), 649 066 560 руб. (по состоянию на 31.12.2005), 1 238 676 642,44 руб. (по состоянию на 31.12.2009).

3.2 Страховой портфель организации

Занимая лидерские позиции в страховой отрасли, компания ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» предлагает своим клиентам максимально широкую линейку продуктов, отвечающих самым высоким мировым стандартам:

- накопительное страхование жизни,
- страхование от несчастных случаев и болезней,
- добровольное пенсионное страхование,
- инвестиционное страхование.

На конец 2014 года в портфеле произошло сокращение количества действующих договоров и страховой суммы по всем видам страхования. Активная деятельность по заключению новых договоров страхования Обществом в 2014 году не велась. Не организовывались рекламные кампании, не стимулировались агенты на предмет заключения договоров личного страхования. Заключение новых договоров производилось только на основании обращений граждан, уже застрахованных, либо вновь обратившихся.

Таблица 5 – Действующие договоры страхования[70]

В портфеле договоров страхования Общества по-прежнему превалируют обязательные виды страхования (обязательное страхование автогражданской ответственности). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля обязательных видов страхования уменьшилась и составила 71,73%.

Структура страховых премий, %			
Вид страхования	2014 г.	2015 г.	Динамика
Прямое страхование	97,61	100,00	2,39
Добровольное страхование	14,32	28,27	13,95
- личное страхование	0,67	2,59	1,92
- имущественное	8,55	21,80	13,25
- ответственности	5,10	3,88	-1,22
Обязательное страхование	85,68	71,73	-13,95
- обязательное государственное страхование жизни и здоровья	0	0	0
- обязательное страхование автогражданской ответственности	85,68	71,73	-13,95
Принятое страхование	2,39	0	-2,39
ИТОГО (прямое страхование + принятое страхование)	100,00	100,00	0

По итогам 2014 года Обществом получена прибыль в размере 871 556 тыс руб. - по сравнению с 2013 годом финансовый результат увеличился на 1,8 млрд. руб. Основной объем доходов Общество получило за счет инвестиционных операций от размещения собственных и привлеченных средств, а также за счет сокращения расходов по основной деятельности и уменьшения объема выплат по договорам обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц.

[70] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

Таблица 6 – Основные финансовые показатели ООО СК «Росгосстрах-Жизнь», тыс руб.[71]

Показатель	2013 год	2014 год
Финансовый результат (прибыль/убыток)	- 907 993	871 556
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 109 637	796 472
Величина непокрытых убытков	- 864 390	7 167
Страховые резервы	732 046	500 297
Сумма чистых активов	8 300 134	9 171 691
Уставной капитал	1 238 677	1 238 677
Резервный капитал	61 934	61 934
Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни	- 155 141	6 301

С 2001 года Общество выполняет функцию уполномоченного агента государства по выплате компенсации по гарантированным сбережениям граждан Российской Федерации, имевших взносы в организациях государственного страхования по состоянию на 1 января 1992 года. Компенсации подлежат договоры накопительного личного страхования, заключенные до 1 января 1992 года и действующие на эту дату. К ним относятся: договоры страхования к бракосочетанию, детские договоры страхования, смешанные договоры страхования жизни, договоры страхования дополнительной пенсии.

На 01.01.92 г. Общество имело договорные отношения более чем с 52 млн. страхователей. В целях восстановления доверия населения к страхованию жизни в целом и к Обществу в частности, проводилась и проводится большая организационная работа по реализации Федеральных законов, предусматривающих выделение денежных средств на погашение внутреннего

[71] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

государственного долга, в виде выплаты компенсации по вкладам (взносам) отдельным категориям граждан Российской Федерации.

Выполнена следующая работа. По состоянию на 01.01.2014 была осуществлена выплата компенсаций в совокупном размере 13 196 593 тыс. рублей (по 15,5 млн. договоров).

В 2014 году осуществление компенсационных выплат обеспечивало, как и в 20082013 гг., созданное в 2007 году единое специализированное подразделение - Расчетный центр компенсационных выплат (РЦКВ). Выплаты компенсаций РЦКВ осуществляло через Управление Федерального казначейства по Рязанской области путем перечисления денежных средств на банковские счета граждан.

В течение 2014 года Обществом проводилась регулярная работа по обеспечению реализации Федерального закона от 02.12.2013 № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»[72], статьей 16 которого предусмотрено финансирование расходов на выплату компенсации вкладов (взносов) граждан в организациях государственного страхования.

17 декабря 2013 года было издано Постановление Правительства Российской Федерации № 1169 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1093»[73], которое распространило на 2014 год порядок проведения компенсационных выплат, действовавший в 2013 году.

В 2014 году действовал следующий перечень категорий граждан, имеющих право на получение компенсации, и порядок осуществления выплат:

---

[72] Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ (ред. от 26.12.2014) "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

[73] Постановление Правительства РФ от 17.12.2013 № 1169 "О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1093" // Рос. газ. – 2013. – 23 декабря.

– для граждан по 1945 год рождения включительно: в 3-кратном размере остатка вкладов (взносов) по состоянию на 1 января 1992 года;

– для граждан 1946-1991 годов рождения: в 2-кратном размере остатка вкладов (взносов) по состоянию на 1 января 1992 года.

Размер выплаты для любой категории уменьшается на сумму ранее полученной предварительной компенсации и дополнительной компенсации по вкладам (взносам). В случае смерти страхователя или застрахованного лица в 2001-2014 гг., наследники (без ограничения возраста) имеют право на получение компенсации и оплату ритуальных услуг в размере до 6 000 рублей.

Сумма компенсации, выплаченная за 2014 год по договорам накопительного личного страхования, составила 619 943 тыс руб.

Проанализируем страховой портфель ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь» на примере Томской области в 2013-2015 гг.

По итогам 2013 – 2015 гг. в портфеле действующих договоров произошли изменения. Уменьшилось количество действующих договоров по личному страхованию, страховая сумма, также уменьшилась (Таблица 8).

Таблица 7 – Сведения по действующим договорам страхования[74]

	Действовало на начало года		Действовало на конец года	
	Количество, ед.	Страховая сумма, млн. руб.	Количество, ед.	Страховая сумма, млн. руб.
1	2	3	4	5
2013 г.				
Все виды страхования	55247,00	127255,00	47753,00	179748,00
Личное страхование	9637,00	1473,00	8843,00	1146,00
2014 г.				
Все виды страхования	68866,00	383343,00	55247,00	127255,00
Личное страхование	13991,00	2521,00	9637,00	1473,00
2015 г.				
1	2	3	4	5
Все виды страхования	47753,00	179748,00	55834,00	122372,00
Личное страхование	8843,00	1146,00	8252,00	3862,00

[74] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

На рисунке 16 показано количество действующих договоров страхования на конец года по всем видам страхования и по личному страхованию за 2013 – 2015 гг.

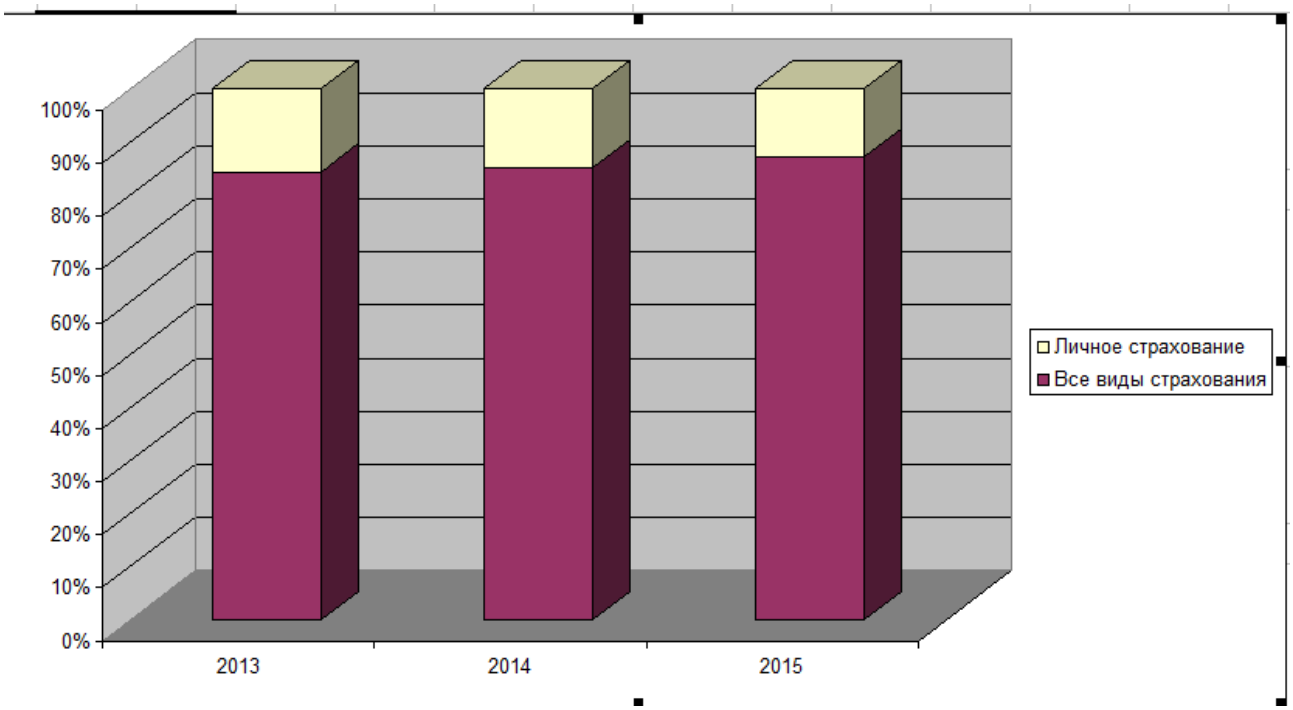


Рисунок 16 – Количество действующих договоров страхования на конец года, шт.

По итогам 2015 года объем страховой премии по прямому страхованию составил 3,1 млрд. руб., или 65,67% от уровня 2014 года

Таблица 8 – Страховые премии по прямому страхованию, млн. руб.[75]

	2013 год	2014 год	Темп роста, %	2015 год	Темп роста, %
Все виды страхования (млн. руб.)	3010,995	4772,887	158,52	3134,180	65,67
Личное страхование (млн. руб.)	17,250	28,309	164,11	18,994	67,10

[75] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

В страховом портфеле личное страхование не превалирует.

Таблица 9 – Структура страховых премий, %[76]

	2013 год	2014 год	Изменение	2015 год	Изменение
Все виды страхования	100,00	100,00	-	100,00	-
Личное страхование	0,57	0,59	0,02	0,61	0,02

В 2015 году «Росгосстрах-Жизнь» произвел страховые выплаты на общую сумму 3,7 млрд. рублей, что превышает аналогичный показатель прошлого года на 246 млн. рублей.

Таблица 10– Уровень выплат по прямому страхованию, %

	2013 год	2014 год	Изменение	2015 год	Изменение
Все виды страхования	81,02	72,41	- 8,61	118,11	45,70
Личное страхование	13,21	8,04	- 5,17	10,78	2,74

Уровень выплат по личному страхованию вырос, по сравнению с 2014 годом на 2,7 %.

В дальнейшем планируется сохранить свою долю на рынке, а в отдельных сегментах – увеличить ее за счет дальнейшего проведения политики агрессивного рыночного продвижения, в частности развитие рынка

[76] ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

добровольного страхования (личного страхования), т.к. этот сектор составляет около 20 % от всех видов страхования.

По состоянию на 31.12.2015 в страховом отделе «Росгосстрах-Жизнь» г. Томске по программе Престиж «Семья» заключено 38 договоров, в 2014 году – 33, в 2013 - 35. (Приложение А «Образец заполненного полиса страхования жизни, здоровья и трудоспособности по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Классика «Семья»»).

По состоянию на 31.12.2015 в страховом отделе «Росгосстрах-Жизнь» г. Томске по программе «Престиж Дети 2» заключено 19 договоров, в 2014 году – 11, 2013 - 10 (Приложение Б «Образец заполненного полиса страхования жизни и здоровья по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ «Фортуна «Дети»).

По состоянию на 31.12.2015 в страховом отделе «Росгосстрах-Жизнь» г. Томске по программе Фортуна «Семья» заключено 246 договоров (в 2014 году – 238, в 2013 - 211).

Количество договоров личного страхования отражено в таблице 11 и на рисунке 17

Таблица 11 – Количество личного договоров страхования, шт.

	2013 год	2014 год	Изменение	2015 год	Изменение
Престиж «Семья»	35	33	- 2	38	5
«Престиж Дети 2»	10	11	1	19	8
Фортуна «Семья»	211	238	27	246	8

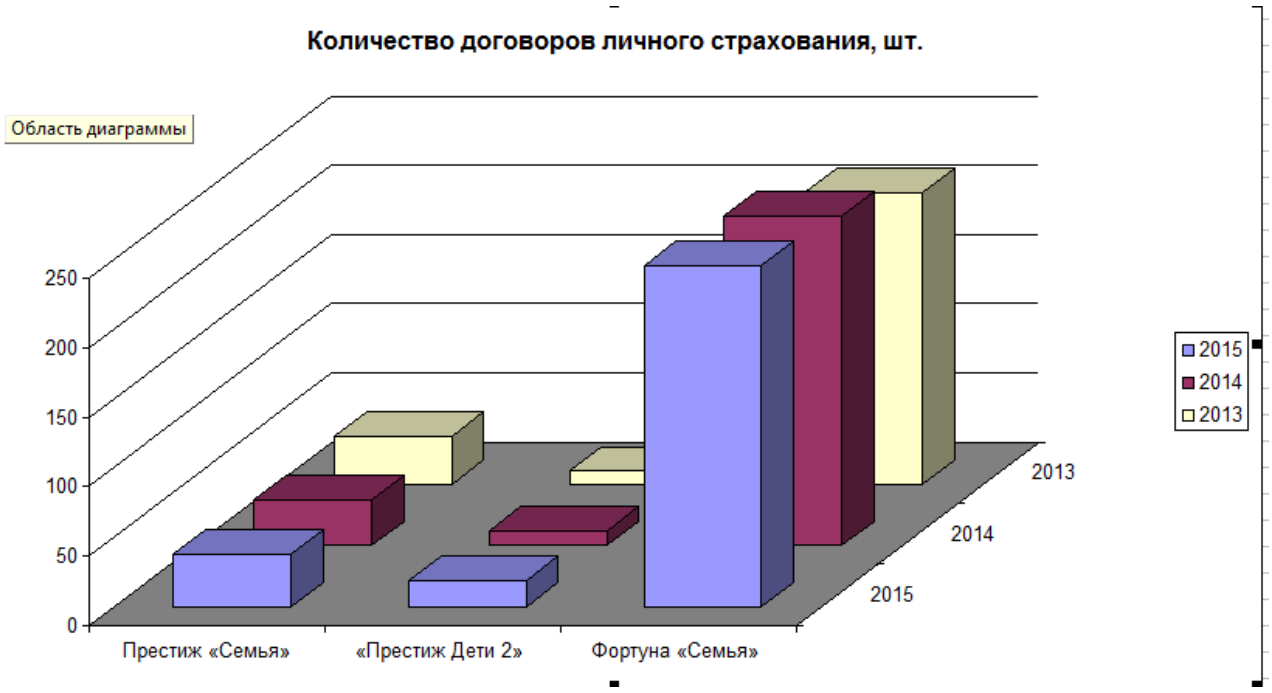


Рисунок 17 – Количество действующих договоров страхования на конец года, шт.

3.3 Направления развития страхового портфеля организации

На основе проведенного анализа опыта продвижения страховых продуктов сформулированы направления развития страхового портфеля организации СК «Росгосстрах-Жизнь» в сфере личного страхования являются:

– Страхование жизни, в том числе путем обеспечения максимальной вовлеченности агентского корпуса в продажи страхования жизни.

– Массовое ритуальное страхование (программа «МАРС»). Соответствующий продукт в течение 1 квартала 2014 года был успешно апробирован в двух регионах России, вызвав значительный интерес со стороны потенциальных страхователей, что является закономерным (так, в Европе ритуальное страхование имеет проникновение в 80%, в советские годы этот продукт Госстраха тоже пользовался спросом). Кардинальным преимуществом ритуального страхования является 100-процентная выплата.

– Первоочередное развитие системы клиентского сервиса, в том числе за счет развития онлайн-сервисов для клиентов и партнеров. 2014 год был определен как год борьбы за валидность клиентских данных (каждый телефонный номер, указанный в страховом полисе, должен принадлежать именно застрахованному). Это позволит постоянно и оперативно информировать клиентов о новых продуктах, бонусных программах (как своих, так и партнерских), о старте телефонных и прямых продаж полисов. Постановка такой стратегической задачи подразумевает постоянную реализацию мероприятий по изучению потребностей клиента, определению спроса со стороны разных клиентских групп, увеличению индекса клиентской удовлетворенности и ужесточению контроля за качеством клиентских данных;

– Дальнейший рост партнерского канала, в том числе за счет широкого присутствия и увеличения доли как в традиционных партнерах - автодилерах, банках, брокерах, сетях ритейла, так и в принципиально новых (например, в компаниях, действующих на рынке ритуальных услуг).

– Совершенствование регулирования долгосрочных видов страхования жизни, осуществляемых страховыми организациями, в частности видов страхования жизни с условием периодических страховых выплат и участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

– Расширение перечня услуг, предоставляемых в рамках страхования жизни и комбинируемых с иными видами страхования, например медицинским страхованием.

– Развитие электронного страхования (электронный полис, рост доли продаж через интернет и колл-центр).

– Развитие системы упрощенного урегулирования.

Заключение

В ходе подготовки выпускной квалификационной работы была достигнута цель исследования: выявлены и проанализированы наиболее значительные и характерные для личного страхования проблемы, стоящие на пути развития этой отрасли в России, а так же предложены пути решения этих проблем.

В исследовании решены все поставленные задачи:

- рассмотрена общая характеристика личного страхования и её сущность;

- проанализировано современное состояние личного страхования, его проблемы в условиях рыночной экономики и перспективы;

- изучен опыт продвижения страховых продуктов личного страхования на примере ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь»;

- сформулированы рекомендации по направлениям развития страхового портфеля личного страхования ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь».

При рассмотрении общей характеристики личного страхования и её сущность выявлено, что личное страхование в Российской Федерации — отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба.

Личное страхование как форма защиты физических лиц от личностных рисков сочетает в себе рисковые, инвестиционные и сберегательные функции, реализация которых проявляется в инвестициях для страховщика и в капитализации взносов — для страхователя.

К личному страхованию относится: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.

Устойчивость системы личного страхования обеспечивает, прежде всего, фактор защищенности. Личное страхование формирует и повышает

уверенность застрахованного в минимизации негативных последствий личного характера. Еще одним фактором, обеспечивающим устойчивость системы личного страхования является фактор свободы выбора размера материального возмещения.

Основные преимущества личного страхования: финансовая защита жизни и здоровья, сбережения, выплата, превышающая взнос, гарантированная страховая сумма, освобождение от уплаты взносов, комфортный взнос, налоговый кредит, сохранность средств, особый порядок наследования, ускоренная процедура выплаты, надежное вложение финансовых средств.

Природа страхового интереса в личном страховании: причинение вреда жизни или здоровью гражданина; достижение гражданином определенного возраста; наступление в жизни гражданина иного предусмотренного договором события.

В настоящее время российский страховой рынок личного страхования демонстрирует процесс быстрого и устойчивого роста, улучшаются его качественные характеристики, что предполагает в ближайшей перспективе значительное повышение роли страховых компаний в социальной сфере и национальной экономике, в то время как в западной экономике страхование занимает уже достаточно весомую долю на общем рынке услуг.

В исследовании выявлены причины неразвитости рынка личного страхования в России: отсутствие развитой страховой инфраструктуры; низкая страховая культура; ненадежность страховых компаний.

В ходе исследования выявлены основные тенденции и приоритетные направления развития рынка личного страхования, а именно: объединение банков и страховых организаций в виде совместных проектов по продаже страховых полисов через банковскую сеть; глобализация страхового рынка; продажа страховых продуктов через Интернет; развитие менеджмента.

За последние десять лет личное страхование демонстрировало скачкообразную динамику развития. За последние 5 лет наблюдается замедление темпов прироста рынка личного страхования. Однако, не смотря на

это, рынок личного страхования остается лидером роста российского страхового рынка в целом.

Характерен и очень высокий уровень концентрации операций. На первую десятку лидеров пришлось более 82% страховых премий, причем именно за последний год коэффициент концентрации возрос почти на 10 п. п.

Основным результатом 2014 года стало продолжение развития страхового рынка как в номинальном, так и в реальном исчислении (с учетом роста цен). Расчеты показывают, что страховые премии и выплаты в России постоянно увеличиваются, начиная с 2011 года, даже с учетом высокой инфляции последних лет.

Уровень выплат на рынке (всего без ОМС) вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 47,8% против 46,5%.

Число заключенных договоров в 2014 году увеличилось на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составило 157,3 млн. договоров.

Актуальное состояние страховой отрасли характеризуют следующие тенденции: укрупнение страховых организаций (слияние, присоединение); постепенное замедление роста страхового рынка, активный прирост премий на рынках:); создание новых союзов и ассоциаций страховых организаций по отдельным видам страхования; рост активов страховых организаций.

Анализ структуры рынка личного страхования выявил три сегмента. Преобладающий объем операций (84%) приходится на страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Второй по объему сегмент - страхование с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Третий сегмент – страхование на дожитие имеет самую низкую долю в объеме рынка личного страхования - всего лишь 3%, причем по сравнению с 2014 г. она снизилась на 5 п. п.

Таким образом, современное состояние российского рынка личного страхования характеризуется следующими тенденциями: наличие высоких

темпов роста, особенно в сегментах корпоративного страхования на случай смерти и/или дожития (202%) и розничного страхования с периодическими страховыми выплатами и участием в инвестиционном доходе страховщика (171%); значительное преобладание в его структуре операций по страхованию на случай смерти и/или дожития (84%); высокий уровень концентрации операций в Москве (52%); значительное преобладание поступлений по договорам с физическими лицами (95.8%); очень высокий уровень концентрации операций.

Трендом развития рынка личного страхования является страхование заемщиков. Ситуация, сложившаяся в настоящее время с выплатой пенсий по старости, заставляет задумываться руководителей предприятий-работодателей и граждан о дополнительном негосударственном пенсионном обеспечении. несчастных случаев в быту и накопительное страхование жизни. Несмотря на попытки российских и иностранных страховщиков активизировать спрос россиян на классические средне- и долгосрочные накопительные продукты, рынок личного страхования находится в зачаточном состоянии.

Основные ограничительные факторы следующие: страхование жизни носит долгосрочный характер, а в условиях политической и экономической нестабильности, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения; низкий уровень доверия к страховщикам; слабый средний класс; неразвитость рынка инвестиций; отсутствие действенных экономических рычагов, стимулирующих работодателей и население к заключению договоров.

ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» входит в крупнейший российский финансовый холдинг — Группу компаний Росгосстрах. Демонстрируя из года в год уверенный рост по ключевым показателям бизнеса, ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» является сегодня одним из лидеров российского рынка страхования жизни.

Под страховой защитой компании ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» находится более 1 млн. человек. Свыше 6 тыс. ведущих российских и

международных компаний, а также предприятий малого и среднего бизнеса выбрали нас в качестве надежного партнера и поставщика страховых услуг для своих сотрудников.

История компании насчитывает 90 лет. Образованная в феврале 1992 года, компания стала правопреемником Госстраха РСФСР, который был создан в 1921 году. Развитие российского рынка страховых услуг в значительной степени определялось деятельностью Госстраха, а затем «Росгосстрах-Жизнь». Сейчас компания оказывает существенное влияние на формирование страхового рынка России.

Занимая лидерские позиции в страховой отрасли, компания ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» предлагает своим клиентам максимально широкую линейку продуктов, отвечающих самым высоким мировым стандартам:

- накопительное страхование жизни,
- страхование от несчастных случаев и болезней,
- добровольное пенсионное страхование,
- инвестиционное страхование.

Проанализирован страховой портфель ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь» на примере Томской области в 2013-2015 гг. По итогам 2013 – 2015 гг. в портфеле действующих договоров произошли изменения. Уменьшилось количество действующих договоров по личному страхованию, страховая сумма, также уменьшилась. По итогам 2015 года объем страховой премии по прямому страхованию составил 3,1 млрд. руб., или 65,67% от уровня 2014 года

По состоянию на 31.12.2015 в страховом отделе «Росгосстрах-Жизнь» г. Томске:

- по программе Престиж «Семья» заключено 38 договоров, в 2014 году – 33, в 2013 - 35.
- по программе «Престиж Дети 2» заключено 19 договоров, в 2014 году – 11, 2013 -10.

– по программе Фортуна «Семья» заключено 246 договоров (в 2014 году – 238, в 2013 - 211).

На основе проведенного анализа опыта продвижения страховых продуктов сформулированы направления развития страхового портфеля организации СК «Росгосстрах-Жизнь» в сфере личного страхования являются:

– Страхование жизни, в том числе путем обеспечения максимальной вовлеченности агентского корпуса в продажи страхования жизни.

– Массовое ритуальное страхование.

– Первоочередное развитие системы клиентского сервиса, в том числе за счет развития онлайн-сервисов для клиентов и партнеров.

– Дальнейший рост партнерского канала.

– Совершенствование регулирования долгосрочных видов страхования жизни, осуществляемых страховыми организациями, в частности видов страхования жизни с условием периодических страховых выплат и участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

– Расширение перечня услуг, предоставляемых в рамках страхования жизни и комбинируемых с иными видами страхования, например медицинским страхованием.

– Развитие электронного страхования (электронный полис, рост доли продаж через интернет и колл-центр).

– Развитие системы упрощенного урегулирования.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 – ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 – ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 – ФКЗ)) // Собрание законодательства РФ, 14.04.2014, № 15, ст. 1691.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) // Рос. газ. – 1993. – 12 января.

5. Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ (ред. от 26.12.2014) "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

6. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016) // Рос. газ. – 2001. – 09 августа.

7. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Рос. газ. – 2001. – 10 августа.

8. Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний" // Рос. газ. – 1998. – 12 августа.

9. Закон Томской области от 13.10.2011 № 260-ОЗ "О выплатах по обязательному государственному страхованию государственных гражданских служащих Томской области" (принят постановлением Законодательной Думы Томской области от 29.09.2011 № 4690) // Собрание законодательства Томской области. – 2011. – 31 октября.

10. Постановление Правительства РФ от 10.02.1992 № 76 "О создании Российской государственной страховой компании" // СП РФ. 1992. № 7. С. 37.

11. Распоряжение Правительства РФ от 15.02.2011 № 208-р <О внесении изменения в Распоряжение Правительства РФ от 23.01.2003 № 91-р> // Рос. газ. – 2004. – 30 января.

12. Постановление Правительства РФ от 17.12.2013 № 1169 "О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1093" // Рос. газ. – 2013. – 23 декабря.

13. Авакян А.М. Цели и принципы правового регулирования договора личного страхования // Общество и право. 2011. № 3. С. 136–39.

14. Адамчук Н.Г. Экономические основы страхования жизни. Страховое дело № 9. 2003. С. 26–38.

15. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс. М.: Финансы и статистика, 2009. 420 с.

16. Архипова А.Г. Доктрина uberrima fides в страховании и ее воплощение в российском праве // Вестник гражданского права. 2015. № 4. С. 7–35.

17. Базанов А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России // Страховое дело. 2014. № 9. С. 19–23.

18. Батурова Е.А. Правовые особенности одностороннего отказа от исполнения обязательств (отказ от выплаты страхового возмещения) в личном

страховании // Актуальные проблемы российского права. 2013. № 6. С. 722–727.

19. Белых В.С. Договор страхования: понятие, признаки, виды // Гражданское право. 2015. № 5. С. 3–8.

20. Белых В.С., Кривошеев И.В. Страховое право. М., 2001. С. 469.

21. Бороненкова С.А., Буянова Т.И. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях. М.: ИНФРА-М, 2014. 350 с.

22. Брагинский М. И. Договор страхования. М.: Статут, 2000. 174 с.

23. Гаврилова С.С. Страхование. М.: Эксмо, 2013. 330 с.

24. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник для вузов. М.: Финансы и статистика, 2016. 384 с.

25. Гвозденко А.А. Страхование : учеб. М.: Эксмо, 2016. 597 с.

26. Гинзбург А.И. Страхование. СПБ: Нева, 2014. 480 с.

27. Гохман В.С. Страхование жизни. М.: Норма, 1926. 340 с.

28. Гражданское право / Под ред. д.ю.н., проф. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 2013. Том II. Полутом 2. 798 с.

29. Гражданское право. Ч. 2:Обязательственное право / Под ред. В. В. Залесского. М.: Эксмо, 2014. 531 с.

30. Грачева Е.Ю., Болтинова О.В. Правовые основы страхования: учебное пособие. М.: Проспект, 2011. 128 с.

31. Гребенщиков Э. Российский рынок страхования: параметры, пропорции и тенденции. М.: Юнити-Дана, 2015. 199 с.

32. Денисова И.П. Страхование. М.: ИКЦ "Март", 2013. 347 с.

33. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование. М.: Юнити, 2014. 411 с.

34. Захарова Н.А., Бевзюк Е.А., Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А., Слесарев С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

35. Зимин Н.Е., Солопова В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: КолосС, 2015. 284 с.

36. Кагаловская Э.Т., Левант Н.А. Справочное пособие по личному страхованию. М.: Юкис, 1991. 426 с.

37. Кириллова Н.В. Угрозы национальному страхованию и противостоящие им возможности // Финансы. 2012. № 3. С. 40–45.

38. Клоченко Л.Н., Пылов К.И. Основы страхового права: Учебное пособие. Ярославль: Норд, 2002. 232 с.

39. Коваленко Н.В. О необходимости и возможности государственного участия в развитии страхового рынка России // Страховое дело. 2014. № 10. С. 4–8.

40. Коломин Е.В. Проблемы обеспечения интересов населения на страховом рынке // Финансы. 2012. № 9. С. 43–47.

41. Комарова О.А. Страхование жизни // Закон и право. 2014. № 5. С. 110–119.

42. Кувшинова О. Прокопенко А. Пенсии решительно усовершенствованы // Ведомости. 2016. 28 апреля. С. 3–8.

43. Лайков А.Ю. Актуальные задачи российского страхового бизнеса в условиях кризиса // Финансы. 2009. № 11. С. 43–47.

44. Лайков А.Ю. О готовности страховщиков своевременно платить страховое возмещение // Финансы. 2016. № 2. С. 47–49.

45. Личное страхование [Электронный ресурс] // Страховой дом ВСК. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.vsk.ru/individuals/health/ (дата обращения: 22.04.2016).

46. Ломакин-Румянцев И. Уточнение сведения о деятельности страховых организаций. М.: Знание, 2014. 387 с.

47. Лысенко С.И Факторы роста и тенденции страхового рынка в России // Страховое дело. 2015. № 6. С. 64–78.

48. Маренков Н.Л., Косаренко Н.Н.. Страховое дело. Ростов-на-Дону, 2013. 780 с.

49. Маслова Т.А. Медицинское страхование граждан: новшества, возможности выбора. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Библиотечка "Российской газеты", 2014. Вып. 20. 192 с.

50. Михайлов С.В. Категория интереса в российском гражданском праве. М.: АСТ, 2012. 440 с.

51. Москалёва Е. Г., Новикова Т. Н. Анализ проблем и перспектив развития рынка личного страхования в Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. №3. С. 467–470.

52. Орланюк-Малицкая Л.А. Страховое дело. М.: Академия, 2013. 364 с.

53. ПАО «Росгосстрах [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru (дата обращения: 06.05.2016).

54. Петрова В.И., Петров А.Ю., Скачко Г.А.Бухгалтерский учёт, анализ и аудит деятельности страховых организаций. М.: Финансы и статистика, 2014. 402 с.

55. Рыбников С.А. О договоре личного страхования // Советское государство и право. 1948. № 1. С. 62–78.

56. Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. М.: Статут, 2015. 534 с.

57. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. Страховое дело. М.: ИНФРА, 2016. 460 с.

58. Социальное и личное страхование под ред. Р.Т. Юлдашева, М.: Эксмо, 2015. 495 с.

59. Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Росгосстрах». Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.rgs.ru/life/ (дата обращения: 22.04.2016).

60. Страхование жизни [Электронный ресурс] // ПАО «Сбербанк». Электрон. дан. М., 2016. URL: https://www.sberbank-insurance.ru/ (дата обращения: 16.05.2016).

61. Страхование от А до Я (книга для страхователя) / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.: Инфра-М, 2014. 597 с.

62. Страхование от А до Я под ред. Корчевской Л.И., Турбиной К.Е. М.: Инфра-М, 2015. 384 с.

63. Турбина К. Современное понимание имущественных интересов как объекта страхования // Финансы. 2015. № 11. С. 45–50.

64. Финансовые рынки [Электронный ресурс] // Федеральная служба по финансовым рынкам. Электрон. дан. М., 2016. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/ (дата обращения: 16.05.2016).

65. Фогельсон Ю.Б. Комментарий к страховому законодательству. М.: Эксмо, 2012. 350 с.

66. Фогельсон Ю.Б. Страховое право: теоретические основы и практика применения: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2012. 576 с.

67. Худяков А.И. Страховое право. СПб., 2004. 308 с.

68. Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. 656 с.

69. Частное право. Преодолевая испытания. К 60-летию Б.М. Гонгало / М.В. Бандо, Р.Б. Брюхов, Н.Г. Валеева и др. М.: Статут, 2016. 256 с.

70. Шахов В.В. Введение в страхование. М.: Финансы и статистика, 2015. 435 с.

71. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М.: Инфра-М, 1995. 824 с.

72. Яковлева Т.А., Шевченко О.Ю. Страхование: Учебное пособие. М: Экономист, 2014. 217 с.

Приложение А (справочное)

Образец заполненного полиса страхования жизни, здоровья и трудоспособности по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ «Классика «Семья»

Полис страхования жизни, здоровья и трудоспособности
№ 39 111 67065010/01319532 от 28.02.2011
Программа РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Классика «Семья»

Настоящий Договор заключен на основании Общих правил страхования жизни, здоровья и трудоспособности №1 в редакции, действующей на дату заключения договора страхования

I. СТРАХОВЩИК

ООО «СК «РГС-Жизнь»
Адрес: 119991, Российская Федерация, г.Москва -17, ГСП-1, ул. Большая Ордынка, д.40, стр.3
Телефон: 8-800-200-68-86
Банковские реквизиты: р/с 40701810000000000090 в ПАО "РГС Банк" г. Москвы к/с 30101810945250000174, БИК 044525174
ИНН 7706548313 КПП 775001001

II. СТРАХОВАТЕЛЬ / ЗАСТРАХОВАННОЕ ЛИЦО

Фамилия Имя Отчество: ВОРОБЬЕВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА
Дата рождения: 01.01.1992
Наименование документа: Паспорт РФ: серия 0000 номер 000000, выдан Отделом УФМС России по Томской области в Октябрьском районе гор. Томска, дата выдачи 15.01.2000
Почтовый адрес: 634063, Томская обл. г.Томск пер.С.Лазо д.10 А кв.73
Профессия: Продавец
Место работы: ИП Чаева

III. ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛИ (НА СЛУЧАЙ СМЕРТИ ЗАСТРАХОВАННОГО ЛИЦА)

Выгодоприобретатель: ВОРОБЬЕВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА — Доля страховой суммы (%) 100,00
Дата рождения: 11.11.1973
Родственные отношения: мать

IV. СТРАХОВЫЕ СЛУЧАИ / РИСКИ И РАЗМЕРЫ СТРАХОВЫХ СУММ

Основные условия:

- Дожитие Застрахованного лица до срока, установленного договором страхования. Риск – «Дожитие Застрахованного».
  Триста тридцать пять тысяч руб. 00 коп. — 335 000,00 руб.

- Смерть Застрахованного лица от любой причины в период действия договора страхования, кроме событий, предусмотренных как «Исключения» и не являющихся страховыми случаями. Риск – «Смерть Застрахованного».
  Один миллион руб. 00 коп. — 1 000 000,00 руб.

Дополнительные условия:

- Установление Застрахованному лицу I или II группы инвалидности от любой причины, кроме событий, предусмотренных как «Исключения» и не являющихся страховыми случаями, для освобождения от уплаты взносов по Основным условиям. Риск – «Установление Застрахованному I или II группы инвалидности».

- Телесные повреждения (травма, случайное острое отравление), полученные Застрахованным лицом в результате несчастного случая, происшедшего в период действия договора страхования, кроме событий, предусмотренных как «Исключения» и не являющихся страховыми случаями. Риск - «Телесные повреждения Застрахованного».
  Один миллион руб. 00 коп. — 1 000 000,00 руб.

- Установление Застрахованному лицу I или II группы инвалидности в результате несчастного случая, происшедшего в период действия договора страхования, или болезни, наступившей в период действия договора страхования, III группы инвалидности в результате несчастного случая, происшедшего в период действия договора страхования, кроме событий, предусмотренных как «Исключения» и не являющихся страховыми случаями. Риск – «Установление Застрахованному группы инвалидности».
  Один миллион руб. 00 коп. — 1 000 000,00 руб.

V. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

Срок действия договора страхования: 35 лет

с 00 часов 00 минут 28.02.2011 до 24 часов 00 минут 27.02.2046

01 01319532

VI. РАЗМЕР И ПЕРИОД УПЛАТЫ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ (СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ)

Страховой взнос:	Двенадцать тысяч четыреста девяносто два руб. 08 коп.	12 492,08 руб.
Периодичность уплаты страховых взносов по Договору страхования:		раз в год
Срок уплаты страховых взносов:		35 лет
Период уплаты взносов:		с 28.02.2011 по 27.02.2046

Взнос по Договору уплачивается не позднее 28 февраля каждого полисного года в течение периода уплаты взносов.

VII. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ДОГОВОРУ

Срок действия страховых рисков, включенных в Дополнительные условия: «Установление Застрахованному I или II (нерабочей) группы инвалидности», «Телесные повреждения Застрахованного», «Установление Застрахованному группы инвалидности»составляет 1 год. Ответственность Страховщика по Договору страхования в части страховых рисков, перечисленных в Дополнительных условиях, может быть автоматически возобновлена на следующий страховой год в случае совершения Страхователем и Страховщиком конклюдентных действий (действий, направленных на возобновление договора страхования по указанным в Дополнительных условиях страховых рисков), состоящих в своевременной уплате Страхователем страховых взносов в полном объеме по настоящему Договору страхования и отсутствия сообщения Страховщика в адрес Страхователя о невозможности автоматического возобновления действия договора страхования в части указанных рисков. Страховщик имеет право сообщить Страхователю не менее чем за 15 (пятнадцать) дней до истечения срока действия рисков, указанных в Дополнительных условиях, или по какому-либо конкретному риску о невозможности автоматического возобновления действия этих рисков или о невозможности возобновления действия их на первоначальных условиях.

Ответственность Страховщика по риску «Телесные повреждения Застрахованного» наступает с 00 часов 00 минут седьмого дня со дня вступления Договора страхования в силу.

Страховщик оставляет за собой право по результатам анализа убыточности по Договору (неоднократные выплаты в течение полисного года) применить поправочный коэффициент по риску «Телесные повреждения Застрахованного».

При прекращении уплаты страховых взносов (освобождение от дальнейшей уплаты страховых взносов, или редукции по Договору страхования) риски «Телесные повреждения Застрахованного», «Установление Застрахованному группы инвалидности» не действуют.

VIII. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

По согласованию сторон договор страхования может быть изменен, при условии уплаты страховой премии периодическими взносами по истечении первого года действия договора, в части: размера страховой суммы (уменьшение), периодичности уплаты взносов, размера взноса в связи с изменением степени риска наступления страхового события, исключения рисков из Дополнительных условий, кроме риска «Установление Застрахованному I или II (нерабочей) группы инвалидности».

Изменения и дополнения оформляются Страховщиком Дополнительными соглашениями к договору страхования, составляются в письменной форме, скрепляются подписью и печатью Страховщика и подписью Страхователя.

IX. ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

Договор страхования может быть досрочно расторгнут по инициативе Страхователя или Страховщика в случаях, предусмотренных законом или договором. При расторжении договора страхования Страхователю выплачивается выкупная сумма в соответствии с Программой страхования в пределах сформированного резерва по договору страхования. Условиями договора предусмотрен период 2 года, в течение которого размер выкупной суммы равен нулю. В случае расторжения договора страхования в последний месяц его действия, выкупная сумма возвращается Страхователю в размере 100% от сформированного резерва, но не более размера страховой суммы по риску «Дожитие Застрахованного».

Страхователь:

С условиями программы РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Классика «Семья» ознакомлен(-на) и согласен(-на).
Полис, выписку из Общих правил страхования жизни, здоровья и трудоспособности №1 (РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Классика «Семья» - Приложение 1) , Таблицу гарантированных выкупных сумм (Приложение 2), Таблицу размеров страховых выплат по риску «Телесные повреждения Застрахованного» (Приложение 3) получил(-ла).

ВОРОБЬЕВА О.О.
(Ф.И.О.)

(подпись)

(дата)

Страховщик:

(Ф.И.О. уполномоченного лица)

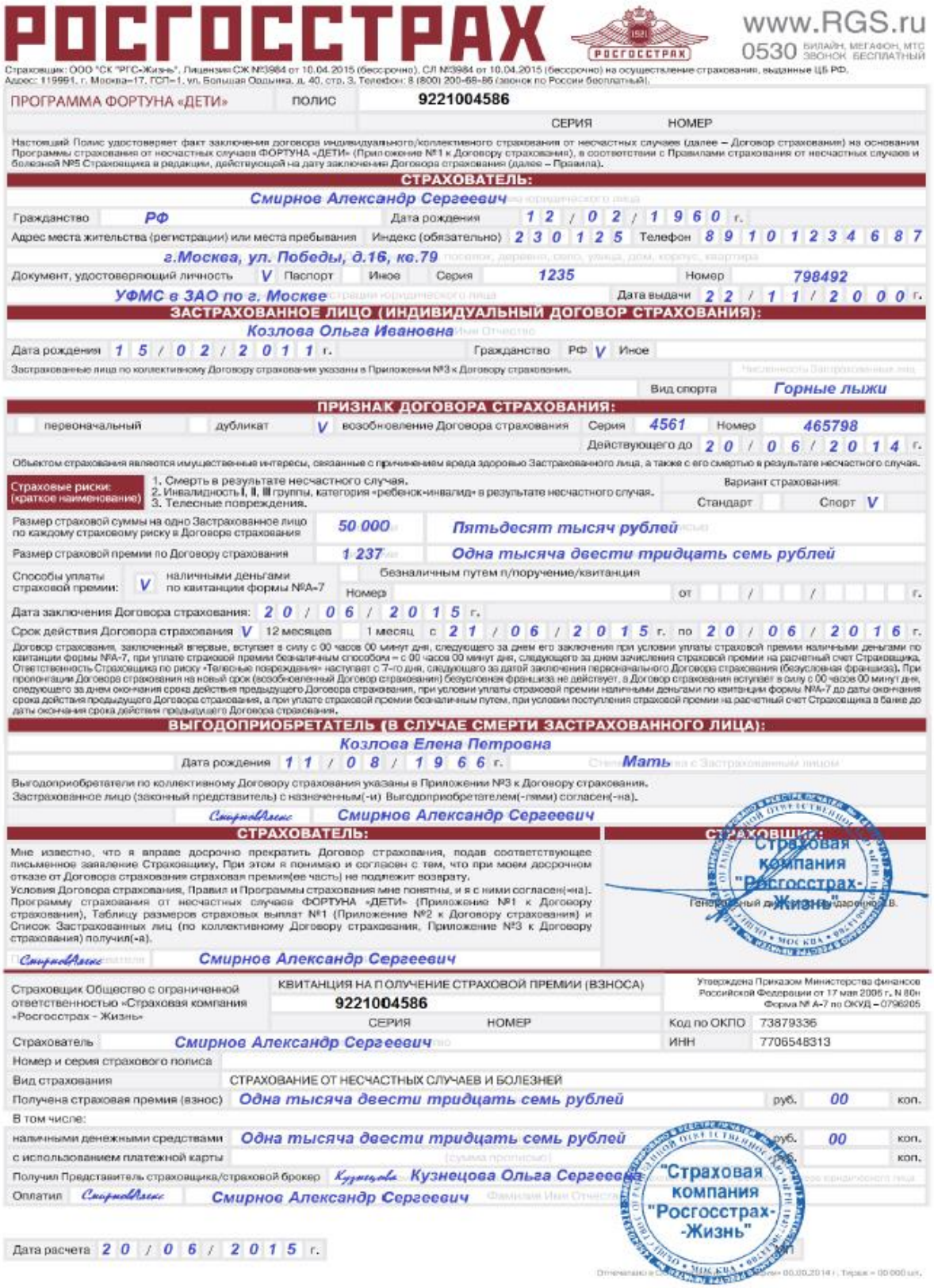
(подпись уполномоченного лица)

МП

01 01319532

Приложение Б (справочное)

Образец заполненного полиса страхования жизни и здоровья по программе РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ «Фортуна Дети»



РОСГОССТРАХ

www.RGS.ru
0530 БИЛАЙН, МЕГАФОН, МТС ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

Страховщик: ООО "СК "РГС-Жизнь", Лицензия СЖ №3984 от 10.04.2015 (бессрочно), СЛ №3984 от 10.04.2015 (бессрочно) на осуществление страхования, выданные ЦБ РФ.
Адрес: 119991, г. Москва-17, ГСП-1, ул. Большая Ордынка, д. 40, стр. 3. Телефон: 8 (800) 200-68-86 (звонок по России бесплатный).

ПРОГРАММА ФОРТУНА «ДЕТИ» ПОЛИС 9221004586
СЕРИЯ НОМЕР

Настоящий Полис удостоверяет факт заключения договора индивидуального/коллективного страхования от несчастных случаев (далее – Договор страхования) на основании Программы страхования от несчастных случаев ФОРТУНА «ДЕТИ» (Приложение №1 к Договору страхования), в соответствии с Правилами страхования от несчастных случаев и болезней №5 Страховщика в редакции, действующей на дату заключения Договора страхования (далее – Правила).

СТРАХОВАТЕЛЬ:
Смирнов Александр Сергеевич
Гражданство РФ Дата рождения 12 / 02 / 1960 г.
Адрес места жительства (регистрации) или места пребывания Индекс (обязательно) 230125 Телефон 8910123468 7
г.Москва, ул. Победы, д.16, кв.79
Документ, удостоверяющий личность V Паспорт Иное Серия 1235 Номер 798492
УФМС в ЗАО по г. Москве Дата выдачи 22 / 11 / 2000 г.

ЗАСТРАХОВАННОЕ ЛИЦО (ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ):
Козлова Ольга Ивановна
Дата рождения 15 / 02 / 2011 г. Гражданство РФ V Иное
Застрахованные лица по коллективному Договору страхования указаны в Приложении №3 к Договору страхования.
Вид спорта Горные лыжи

ПРИЗНАК ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ:
первоначальный дубликат V возобновление Договора страхования Серия 4561 Номер 465798
Действующего до 20 / 06 / 2014 г.

Объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью Застрахованного лица, а также с его смертью в результате несчастного случая.

Страховые риски (краткое наименование): 1. Смерть в результате несчастного случая. 2. Инвалидность I, II, III группы, категория «ребенок-инвалид» в результате несчастного случая. 3. Телесные повреждения.
Вариант страхования: Стандарт Спорт V

Размер страховой суммы на одно Застрахованное лицо по каждому страховому риску в Договоре страхования: 50 000 Пятьдесят тысяч рублей
Размер страховой премии по Договору страхования: 1 237 Одна тысяча двести тридцать семь рублей

Способы уплаты страховой премии: V наличными деньгами по квитанции формы №А-7; безналичным путем п/поручение/квитанция
Номер от / /

Дата заключения Договора страхования: 20 / 06 / 2015 г.
Срок действия Договора страхования V 12 месяцев 1 месяц с 21 / 06 / 2015 г. по 20 / 06 / 2016 г.

Договор страхования, заключенный впервые, вступает в силу с 00 часов 00 минут дня, следующего за днем его заключения при условии уплаты страховой премии наличными деньгами по квитанции формы №А-7, при уплате страховой премии безналичным способом – с 00 часов 00 минут дня, следующего за днем зачисления страховой премии на расчетный счет Страховщика. Ответственность Страховщика по риску «Телесные повреждения» наступает с 7-го дня, следующего за датой заключения первоначального Договора страхования (безусловная франшиза). При пролонгации Договора страхования на новый срок (возобновленный Договор страхования) безусловная франшиза не действует, а Договор страхования вступает в силу с 00 часов 00 минут дня, следующего за днем окончания срока действия предыдущего Договора страхования, при условии уплаты страховой премии наличными деньгами по квитанции формы №А-7 до даты окончания срока действия предыдущего Договора страхования, а при уплате страховой премии безналичным путем, при условии поступления страховой премии на расчетный счет Страховщика в банке до даты окончания срока действия предыдущего Договора страхования.

ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ (В СЛУЧАЕ СМЕРТИ ЗАСТРАХОВАННОГО ЛИЦА):
Козлова Елена Петровна
Дата рождения 11 / 08 / 1966 г. Степень родства с Застрахованным лицом: Мать
Выгодоприобретатели по коллективному Договору страхования указаны в Приложении №3 к Договору страхования.
Застрахованное лицо (законный представитель) с назначением(-и) Выгодоприобретателем(-ями) согласен(-на).
Смирнов Александр Сергеевич

СТРАХОВАТЕЛЬ:
Мне известно, что я вправе досрочно прекратить Договор страхования, подав соответствующее письменное заявление Страховщику. При этом я понимаю и согласен с тем, что при моем досрочном отказе от Договора страхования страховая премия(ее часть) не подлежит возврату.
Условия Договора страхования, Правил и Программы страхования мне понятны, и я с ними согласен(-на). Программу страхования от несчастных случаев ФОРТУНА «ДЕТИ» (Приложение №1 к Договору страхования), Таблицу размеров страховых выплат №1 (Приложение №2 к Договору страхования) и Список Застрахованных лиц (по коллективному Договору страхования, Приложение №3 к Договору страхования) получил(-а).
Смирнов Александр Сергеевич

СТРАХОВЩИК:
Страховая компания "Росгосстрах-Жизнь"
Генеральный директор [illegible] В.

Страховщик Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Росгосстрах - Жизнь»

КВИТАНЦИЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ (ВЗНОСА)
9221004586
СЕРИЯ НОМЕР

Утверждена Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 мая 2006 г. N 80н
Форма № А-7 по ОКУД – 0796205

Код по ОКПО 73879336
ИНН 7706548313

Страхователь Смирнов Александр Сергеевич
Номер и серия страхового полиса
Вид страхования СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ
Получена страховая премия (взнос) Одна тысяча двести тридцать семь рублей руб. 00 коп.
В том числе:
наличными денежными средствами Одна тысяча двести тридцать семь рублей руб. 00 коп.
с использованием платежной карты (сумма прописью) руб. коп.
Получил Представитель страховщика/страховой брокер Кузнецова Ольга Сергеевна
Оплатил Смирнов Александр Сергеевич

Страховая компания "Росгосстрах-Жизнь"

Дата расчета 20 / 06 / 2015 г.