

**Финансы и управление***Правильная ссылка на статью:*

Власова Ю.А., Герзелиева Ж.И. Место инвестиционного страхования жизни в персональных финансах // Финансы и управление. 2024. № 4. DOI: 10.25136/2409-7802.2024.4.72422 EDN: MXQQWR URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=72422](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=72422)

## **Место инвестиционного страхования жизни в персональных финансах**

**Власова Юлия Ашумовна**

ORCID: 0000-0003-3450-4939

кандидат экономических наук

доцент; кафедра государственных и муниципальных финансов; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
доцент; факультет Финансов и Банковского дела; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ



115054, Россия, г. Москва, Стремянный пер, 36

[✉ ja.vlasova@mail.ru](mailto:ja.vlasova@mail.ru)**Герзелиева Жаннета Ильясовна**

ORCID: 0000-0003-1387-0593

кандидат экономических наук

доцент; кафедра государственных и муниципальных финансов; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова



115054, Россия, г. Москва, Стремянный пер, 36

[✉ gerzelgi@yandex.ru](mailto:gerzelgi@yandex.ru)[Статья из рубрики "Финансовые рынки"](#)**DOI:**

10.25136/2409-7802.2024.4.72422

**EDN:**

MXQQWR

**Дата направления статьи в редакцию:**

21-11-2024

**Аннотация:** Статья посвящена особенностям инвестиционного страхования жизни и оценке его роли в персональных финансах. Актуальность темы обусловлена ростом инвестиционной активности у населения и, соответственно, интересом к различным

формам накопления и сбережения средств. Особую роль в данном процессе играет государственная политика, направленная на развитие финансовой грамотности среди населения, закладывающая понимание необходимости самостоятельного планирования финансов населением. Одним из инструментов, способных обеспечить сохранность и приумножение средств в средне и долгосрочном периоде является такой специфический, и не достаточно популярный пока что в Российской Федерации, инструмент как инвестиционное страхование жизни. Предметом исследования является инвестиционное страхование жизни как финансовый инструмент в системе персональных финансов. Объектом исследования — особенности и принципы работы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), его актуальность, преимущества и риски для клиентов. Для оценки продукта ИСЖ как для финансового рынка, так и для персональных финансов были использованы такие методы такие как анализ, синтез, сравнение, свот-анализ, а также метод статистического анализа. Новизна статьи состоит в систематизации основных характеристик инвестиционного страхования жизни, оценке его роли и места в структуре персональных финансов, а также анализе его преимущества и недостатков для частных инвесторов и вкладчиков. Выводами работы явилась систематизация представлений о роли ИСЖ в персональных финансах и предложение методов по популяризации продукта. Рынок ИСЖ будет продолжать расти в ближайшие годы. Мы видим увеличение интереса со стороны клиентов к комбинированным продуктам, а также к полисам с устойчивыми инвестициями, которые обеспечивают защиту от инфляции. Инвестиционное страхование жизни является эффективным инструментом для тех, кто ищет баланс между защитой и накоплением капитала. Оно подходит как для индивидуального финансового планирования, так и для обеспечения будущего семьи. При правильном подходе и осознанном выборе условий полиса ИСЖ может стать надежным средством достижения финансовых целей и обеспечения долгосрочной стабильности.

#### **Ключевые слова:**

персональные финансы, инвестиционное страхование жизни, сбережения, страхование, персональные риски, инвестиционный налоговый вычет, страхование здоровья, инвестиции, бюджет семьи, финансовая защита

Инвестиционное страхование жизни — это финансовый продукт, который сочетает в себе элементы страхования жизни и инвестиции. Он предлагается страховыми организациями, позволяет застраховать жизнь человека и одновременно инвестировать часть страховых взносов в различные финансовые инструменты, такие как акции, облигации или паевые инвестиционные фонды. Существует несколько основных особенностей инвестиционного страхования жизни.

1. Страховая защита: В случае смерти застрахованного лица - бенефициары - (выгодоприобретатели) получают страховую сумму.
2. Инвестиционный компонент: Часть взносов направляется на инвестиции, что может обеспечить потенциальный рост капитала. Вложения делятся на две части: гарантитную и инвестиционную. Такое разделение призвано защитить инвестиции от рыночных колебаний. Гарантитная часть вкладывается в надежные инструменты — например, в депозиты или государственные облигации. Доход по этой части позволяет страховщику вернуть клиенту не меньше той суммы, что последний внес. Инвестиционная часть направляется в высокодоходные, но и более рисковые активы. Здесь владелец полиса может выбрать инвестиционную стратегию — куда компания будет вкладываться. От

выбранной стратегии и будет зависеть доход. Но в отличие от тех же вкладов инвестиционный доход не гарантирован и в целом непредсказуем.

3. Гибкость: Многие продукты предлагают возможность изменять размер взносов, срок действия полиса и другие условия.

4. Налоговые преимущества: В Российской Федерации действуют налоговые льготы для ИСЖ и инвестиционный налоговый вычет. При оформлении ИСЖ сроком от 5 лет клиент получает право на налоговый вычет, но не более 150 тысяч рублей.

5. Доступ к средствам: В зависимости от условий полиса, застрахованный может иметь возможность частично или полностью изымать средства из инвестиционного компонента.

### **Методология исследования.**

В работе для оценки продукта ИСЖ как для финансового рынка, так и для персональных финансов мы будем использовать как традиционные методы такие как анализ ,синтез, сравнение, так и свот-анализ и матрицу рисков. Широкий спектр методов в оценке особенностей такого финансового продукта как ИСЖ позволяют сделать нам наиболее достоверные выводы.

Анализ статистической информации по продукту инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) может включать в себя различные аспекты, такие как динамика продаж, демография клиентов, структура портфеля, доходность инвестиций и уровень выплат. Вот основные направления для анализа:

1. Динамика продаж ИСЖ. Объем продаж: Изучение годовой динамики продаж ИСЖ позволяет оценить рост или снижение интереса к продукту. Можно сравнить данные за несколько лет и выявить тренды. Сезонность: Анализ сезонных колебаний в продажах может помочь понять, когда клиенты чаще всего принимают решение о покупке ИСЖ.

#### **2. Демография клиентов**

- Возраст и пол: Определение возрастной группы и пола клиентов, выбирающих ИСЖ, поможет лучше понять целевую аудиторию.
- Социально-экономический статус: Анализ доходов, образования и профессий клиентов может дать представление о том, какие группы населения наиболее заинтересованы в ИСЖ.

#### **3. Структура портфеля ИСЖ:**

- Типы продуктов: Анализ различных типов ИСЖ (например, с фиксированной или переменной доходностью) и их доли в общем портфеле.
- Сроки действия полисов: Изучение распределения полисов по срокам действия (например, 5, 10, 15 лет) может помочь выявить предпочтения клиентов.

4. Доходность инвестиций. Средняя доходность: Анализ средней доходности по различным инвестиционным стратегиям, используемым в рамках ИСЖ. Риски и волатильность: Оценка рисков и волатильности доходности инвестиционных активов, которые используются в рамках ИСЖ.

#### **5. Уровень выплат и страховые случаи:**

- Статистика по выплатам: Изучение уровня выплат по полисам ИСЖ, включая

количество случаев, когда клиенты получали выплаты, и средние суммы выплат.

- Причины выплат: Анализ причин, по которым происходят выплаты (смерть застрахованного, дожитие до конца срока действия полиса и т.д.).

#### 6. Клиентская удовлетворенность и удержание:

- Опросы клиентов: Проведение опросов для оценки удовлетворенности клиентов продуктом ИСЖ и выявления причин отказа от продления полисов.
- Уровень удержания клиентов: Анализ доли клиентов, которые продолжают продлевать свои полисы по истечении срока.

7. Конкуренция на рынке. Анализ конкурентов: Сравнение предложений ИСЖ от различных страховщиков, включая условия, тарифы и дополнительные услуги. Рынок и тренды: Оценка общего состояния рынка ИСЖ, включая новые тренды, такие как цифровизация и использование технологий для привлечения клиентов.

Анализ статистической информации по продукту ИСЖ предоставляет ценную информацию для страховых компаний, позволяя им адаптировать свои предложения к потребностям клиентов, улучшать маркетинговые стратегии и повышать уровень клиентской удовлетворённости. Такой анализ также помогает в принятии стратегических решений и управлении рисками.

#### ***Анализ.***

В России рынок инвестиционного страхования жизни жестко регулируется. Основой являются Гражданский кодекс РФ и федеральный законы «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и «О рынке ценных бумаг», а также нормативно-правовые локальные акты Банка России. Эти законы защищают права страхователей и контролируют деятельность страховых компаний.

Банк России выступает надзорным органом для страховых компаний, предоставляющих услуги по договорам страхования жизни, в том числе ИСЖ, регулирует ключевые аспекты их деятельности: требования к капиталу, правила раскрытия информации, а также исполнение финансовых обязательств. За последние годы Банк России усилил контроль над сектором ИСЖ, вводя дополнительные требования к финансовой прозрачности и снижая риски для клиентов.

В 2023 году рынок инвестиционного страхования жизни продемонстрировал разнообразные тенденции, отражающие изменения в потребительских предпочтениях и экономических условиях. По данным отраслевых исследований, общий объем продаж ИСЖ вырос на 15% по сравнению с 2022 годом, что указывает на растущий интерес со стороны клиентов к этому продукту как способу долгосрочных накоплений и защиты [\[1\]](#).

Общий объем премий, собранных по полисам ИСЖ, составил 150 миллиардов рублей, что составляет примерно 25% от общего объема рынка страхования жизни. Эта доля стабильно увеличивается, подтверждая растущую популярность ИСЖ среди российских потребителей. [\[2\]](#) Наибольший рост наблюдается в сегменте молодёжных клиентов, что говорит о том, что молодые семьи все активнее обращаются к ИСЖ для финансового планирования.

Среди различных предложений на рынке, наибольшую популярность получили полисы, комбинирующие страхование жизни с инвестициями в фондовые и облигационные рынки.

Продукты с более высокой долей инвестиционного компонента показывают наибольшую динамику роста, так как клиенты стремятся получить дополнительные доходы в условиях высокой инфляции и нестабильности на финансовых рынках. Около 60% новых полисов заключались с инвестиционными фондами, что говорит о предпочтении клиентов к более рискованным, но потенциально более доходным вариантам.

2023 год также стал годом внедрения новых технологий в процесс страхования. Страховые компании активно развиваются онлайн-платформы для продажи ИСЖ, что позволяет улучшить доступность и упрощает процесс покупки. Кроме того, возникла тенденция к индивидуализации полисов, позволяющей клиентам настраивать условия в соответствии с их потребностями и целями. [\[3\]](#)

С точки зрения законодательного регулирования, в этом году были внедрены новые налоговые льготы для инвесторов, что также способствовало увеличению интереса к ИСЖ. Упрощение процедур получения страховых выплат и налоговых вычетов сделало продукт более привлекательным.

Несмотря на положительные тенденции, рынок ИСЖ сталкивается с рядом вызовов. Конкуренция со стороны традиционных банковских продуктов остается высокой. Клиенты иногда предпочитают более простые и понятные инструменты, такие как депозиты, которые предлагают гарантированную доходность и застрахованы системой страхования вкладов. [\[5\]](#)

В 2024 году ИСЖ доступен для клиентов от 22 до 65 лет. Полис чаще всего заключается на среднесрочный период от 3 до 5 лет., что психологически легче для населения, чем долгосрочное инвестиционные программы. В отличие от иных продуктов, деньги вносятся единожды. Более того, Банк России на фоне роста интереса к инструменту в 2024 году внес некоторые изменения в порядок предоставления ИСЖ. Так, период охлаждения существенно увеличен: до 30 дней по договорам с единовременным взносом и до 1,5 месяцев по договорам с регулярными взносами. Также Банк России повысил потребительскую ценность ИСЖ запретив страховым компаниям отказывать клиентам по договорам инвестиционного страхования жизни, ссылаясь на санкционную блокировку платежей от иностранных контрагентов.

Порядок работы инструмента следующий. Физическое лицо заключает договор со страховой компанией. Страховая компания направляет его деньги в стратегию инвестирования. На протяжении всего срока действия договора жизнь индивида и здоровье застрахованы: при наступлении сложных жизненных обстоятельств страховая компания осуществляет страховую выплату. Причем, виды страховых случая можно также выбрать. По окончании срока договора, клиент возвращает свои вложения в полном объеме с учетом гарантированной страховой суммы (ГСС) в размере 100% [\[6\]](#).

Ввиду роста спроса у населения на альтернативные способы сбережения и накопления средств, для наглядного представления как положительных, так и отрицательных свойств продукта, авторами был проведен swot-анализ продукта.

Категория	Описание
Сильные стороны	1. Комбинированный продукт (страхование + инвестиции) 2. Налоговые льготы

	3. Гибкость выбора стратегий 4. Долгосрочная перспектива 5. Потенциал высокой доходности 6 . Страховые взносы не подлежат разделу имущества при разводе или взысканию по суду/аресту
Слабые стороны	1. Сложность продукта 2. Высокие комиссии 3. Низкая ликвидность 4. Непредсказуемость доходности
Возможности	1 . Рост интереса к финансовому планированию 2. Инновации в продукте 3 . Использование цифровых технологий 4 . Стимулирование со стороны государства
Угрозы	1. Экономическая нестабильность 2. Регуляторные изменения 3. Конкуренция со стороны альтернативных инструментов

Рис. 1. SWOT анализ ИСЖ

Источник: составлено авторами

Таким образом, инвестиционное страхование жизни представляет собой интересный продукт, который тем не менее не лишен рисков. Однако ввиду своей «комбинированности», может оказаться выгодным для населения в различных жизненных ситуациях. Во-первых, для родителей, планирующих образование своих детей, ИСЖ может стать отличным способом накопления средств. Долгосрочные инвестиции в рамках такого полиса позволяют аккумулировать капитал, который будет доступен в момент, когда потребуется оплатить обучение. Это не только обеспечивает целевое накопление, но и снижает риски, связанные с колебаниями финансового рынка.

Во-вторых, молодые семьи могут рассмотреть ИСЖ как средство финансовой защиты на случай непредвиденных обстоятельств. Полис гарантирует выплату капитала при наступлении страхового случая, что позволяет обеспечить финансовую безопасность и защитить накопления. В этом контексте ИСЖ выступает не просто инструментом накопления, но и важной составляющей финансового планирования семейного бюджета.

Для тех, кто задумывается о пенсионном обеспечении, ИСЖ может стать эффективным решением. Долгосрочное инвестирование позволяет получить доходность, значительно превышающую уровень обычных банковских депозитов. Это особенно актуально в

условиях высокой инфляции, когда сохранение и приумножение сбережений становится приоритетом. ИСЖ, таким образом, выступает не только как способ накопления, но и как инструмент финансовой стабильности на старость.

С учетом указанных факторов, ИСЖ можно рассматривать как привлекательный и выгодный инструмент для тех, кто стремится не только обеспечить финансовую защиту, но и достичь долгосрочных инвестиционных целей.

## **Выводы**

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) представляет собой многофункциональный финансовый инструмент, который сочетает в себе элементы страхования и инвестиций. В условиях роста грамотности населения, растет их интерес к диверсификации финансовых инструментов, используемых при управлении финансами семьи. Расширение финансового кругозора позволит населению взглянуть на данный инструмент критически, с точки зрения выгод для своего личного бюджета. Несомненно это приведет к росту спроса на данный продукт в ближайшие несколько лет. Рынок ИСЖ будет продолжать расти в ближайшие годы. Мы видим увеличение интереса со стороны клиентов к комбинированным продуктам, а также к полисам с устойчивыми инвестициями, которые обеспечивают защиту от инфляции.

Инвестиционное страхование жизни является эффективным инструментом для тех, кто ищет баланс между защитой и накоплением капитала. Оно подходит как для индивидуального финансового планирования, так и для обеспечения будущего семьи. При правильном подходе и осознанном выборе условий полиса ИСЖ может стать надежным средством достижения финансовых целей и обеспечения долгосрочной стабильности.

Однако, так как ИСЖ не лишено рисков, таких как комиссии и сборы, сложность продукта и долгосрочный характер, это может сдерживать спрос населения. В связи с этим, активная популяризация продукта в средствах массовой информации и приложениях банков могут создать более чёткое и ясное представление о продукте и повысить лояльность к нему населения. Для персональных финансов этот продукт позволяет не только частично хеджировать персональные риски потери здоровья и жизни, а также еще и возможность получить при этом инвестиционный доход. Гарантия возврата вложенных средств, прописанная в договоре, а также действующие налоговые вычеты, позволяющие вернуть до 19500 рублей, делают ИСЖ не менее привлекательными инструментами, чем ИИС. А в условиях низких ставок на рынке более привлекательными, чем депозиты. Помимо прочего ИСЖ формируют склонность к среднему и долгосрочному планированию персонального бюджета или бюджета семьи, что отражается на финансовой грамотности. Такие физические лица не будут совершать необдуманные и нелогичные действия на финансовом рынке, грамотно управляя своими активами. В свою очередь страховые организации могут поддержать спрос на продукт вводя различные, возможно индивидуализированные, льготы и бонусы для клиентов, а также снижая комиссии и сборы по договорам ИСЖ. Финансовые организации взамен получают среднюю или долгосрочную рублевую ликвидность, что будет положительно влиять на развитие финансового рынка в целом. Внедрение технологий и индивидуализация предложений будут ключевыми факторами успеха в этом сегменте.

## **Библиография**

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 27.10.2024).

2. Официальный сайт Всероссийского Союза Страховщиков [Электронный ресурс] – URL: <https://ins-union.ru/> (дата обращения: 27.10.2024).
3. McKinsey & Company. (2023). "The Future of Life Insurance: How Insurers Can Thrive in a Digital World." McKinsey Insights – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-insurance-report-2023-reimagining-life-insurance>
4. Deloitte. (2023). "2023 Global Insurance Outlook: Navigating a New Era." Deloitte Insights – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/th/Documents/deloitte-insights/2023-insurance-outlook.pdf>
5. Власова Ю.А., Рогова Т.М., Волкова А.В. // Особенности текущего развития персональных финансов в России. Финансовая жизнь. 2021. № 2. С. 85-88.
6. Fitch Ratings. (2023). "Global Life Insurance Outlook: Key Trends and Challenges." Fitch Ratings Reports.URL: <https://www.fitchratings.com>

## **Результаты процедуры рецензирования статьи**

*В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.*

*Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).*

Предметом статьи является такой финансовый инструмент как инвестиционное страхование жизни.

Методы исследования, которые были применены в работе, следующие: анализ, синтез, статистические методы и свот-анализ.

Данных методов исследования вполне достаточно для раскрытия темы исследования - инвестиционного страхования жизни и его места в персональных финансах.

Актуальность темы обусловлена тем, что на фоне роста финансовой грамотности населения, а также роста объемов средств у населения, граждане находятся в поиске источников инвестирования и сбережения средств. Рост интереса к альтернативным депозитам финансовым продуктам происходит постепенно на фоне роста финансовой грамотности населения, роста доходов населения, их желании разнообразить опыт в применении различных инструментов инвестирования для управления своими финансами, возврат капиталов из-за рубежа и необходимость его сохранения от инфляции. Рост интереса к инвестиционному страхованию жизни также может быть связан с ограничениями в выборе инструментов для инвестиций из-за санкций, также росту спроса населения на страховые продукты, который традиционно растет на фоне роста доходов населения.

Научная новизна работы состоит в обосновании преимуществ и недостатков применения ИСЖ в управлении персональными финансами среднестатистического гражданина и предложений ряда мер для роста популярности продукта. Предложения по популяризации такого финансового продукта как инвестиционное страхование жизни имеют практическую значимость и могут быть применены независимыми организациями, занимающимися распространением финансовой грамотности, а также кредитными и страховыми организациями.

В целом, помимо практической значимости, выводы работы развивают научную базу в сфере финансовой грамотности и персональных финансов. Активное применение в персональных финансах таких комбинированных инструментов как инвестиционное страхование жизни положительно отразится не столько на финансовых показателях кредитных и страховых организаций, сколько это начало нового этапа в развитии общества, которое демонстрирует зрелые, взвешенные решения в управлении своими финансовыми ресурсами.

Стиль изложения соответствует работам подобного рода. Содержание работы логично и

последовательно. Цели работы достигнуты, выводы исследования коррелируют с аналитической частью работы. Содержание работы представляет собой законченную аналитическую работу, а структура работы соответствует требованиям, предъявляемым к статьям в рецензируемых журналах.

Разнообразие методов исследования и свот-анализ свидетельствуют о глубокой степени проработанности темы и ее практической значимости.

Библиография основывает на актуальных аналитических отчетах и статистических данных.

Хотелось бы видеть более широкое исследование авторов по данной тематике, раскрывающее роль иных инструментов управления персональными финансами с оценкой их влияния как на персональные финансы, так и на финансовый рынок в целом. Данная работа несомненно имеет научный и практический интерес. Статья соответствует требованиям редакции журнала и может быть рекомендована к публикации.