

# СТРАХОВАНИЕ

**С. Б. Богоявленский**

канд. экон. наук, доцент кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета

## **КОНВЕРГЕНЦИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В ПРОЦЕССЕ ЭВОЛЮЦИИ ПРОДУКТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ**

Российский рынок страхования жизни в последние годы показывает уверенный рост даже в условиях экономического кризиса. По информации официального сайта Центрального Банка России, с 2012 г. объем полученных взносов в данном секторе вырос в 4 раза и превысил уровень 200 млрд руб. в год, что соответствует 18% от собранных страховых премий по всем видам страхования. Существенную роль в этом процессе играет накопительное страхование жизни, позволяющее человеку сформировать капитал к определенной дате или событию. Страховщикам традиционно приходится конкурировать с другими способами сбережений, прежде всего с банковскими депозитами и коллективными инвестициями. Чтобы не отстать в такой борьбе, страховые компании вынуждены обеспечивать сравнимую доходность и надежность вложений и при этом еще пытаться сохранять гибкость условий. Сделать это только за счет «классических» страховых продуктов сложно, прежде всего из-за жесткой связи между основными элементами страховых обязательств (премии — накопления — страховое покрытие) и консервативных принципов определения доходности по договору. Поэтому в условиях быстро меняющейся экономической и социальной обстановки основным путем развития страхования жизни становится так называемая конвергенция страхования с другими нестраховыми финансовыми услугами.

В настоящей работе проведен анализ того, как происходила эволюция продуктов по страхованию жизни, какова роль конвергенции в этом процессе, и какие проблемы при этом возникали или могут возникнуть в будущем. Данные вопросы интересны не только и не столько с исторической точки зрения. Развитие отечественного страхования жизни происходит в соответствии с общемировыми тенденциями, но с некоторым отставанием как по количественным, так и по качественным показателям. Практика показывает, что в процессе конвергенции проявляются не только позитивные, но и отрицательные свойства новых продуктов, возникают трудности на этапе их внедрения и продвижения. Логично предположить, что российский страховой рынок может столкнуться с похожими проблемами, причем в ближайшем будущем. Поэтому анализ процесса конвергенции продуктов по страхованию жизни и выявление возможных проблем их развития на основе мирового опыта является весьма актуальным и ценным с практической точки зрения.

### **1. Конвергенция как способ эволюции продуктов по страхованию жизни**

В общем смысле конвергенция — это процесс сближения. Применительно к финансовой сфере данный термин, по сути, обозначает взаимопроникновение, скрещивание различных финансовых услуг, в результате которого появляются продукты, обладающие одновременно некоторыми свойствами «родителей», а возможно, и принципиально новыми качествами.

Следует отличать конвергированные финансовые продукты от комбинированных, которые являются просто «механической смесью» нескольких пусть и разнородных услуг и позволяют достаточно легко исключить ту или иную услугу из комбинации без «разрушения» самого продукта. В настоящих конвергированных продуктах составляющие его финансовые услуги тесно переплетены и интегрированы друг в друга, поэтому трудно разделить их, не нарушив «целостность» продукта.

Термин «конвергенция» стал употребляться применительно к экономике лишь в 1960–1970-х гг., а на финансовом рынке стал использоваться еще позже. При этом процесс, который данное понятие обозначало, уже происходил достаточно длительное время. Однако наиболее активно конвергенция стала проявляться именно в последние 20–30 лет под влиянием изменений в социальной жизни и экономике, сильных колебаний на финансовых рынках и развития информационных технологий. В Европе уже в середине 1990-х гг. опросы клиентов банков показывали, что те не всегда четко понимали, какой именно продукт они купили — чисто банковский, инвестиционный или страховой. Налицо было действие одного из постулатов маркетинга: «Человеку нужен не товар или услуга, человеку нужно решение проблемы». И если какой-то из продуктов, предложенных ему в банке, эту проблему решал, то человеку, в принципе, все равно, как называется эта финансовая услуга. Главное, чтобы продукт обладал нужными ему потребительскими свойствами и устраивал по цене. Примерно в то же время появился термин «банкострахование», который даже на лексическом уровне подчеркивал произошедшую конвергенцию двух основных секторов финансовых услуг в рамках предлагаемых продуктов.

В финансовой сфере конвергенция — управляемый процесс. Новые продукты появляются не сами по себе, а создаются в результате целенаправленного финансового инжиниринга. Внедрение свойств одних сущностей в другие имеет своей целью получение объекта, который обладает новыми полезными свойствами, позволяющими полнее удовлетворять потребности людей в конкретных исторических, экономических и социальных условиях. В этом плане весьма показательна эволюция продуктов по страхованию жизни. На последних этапах можно отчетливо наблюдать их управляемую конвергенцию со смежными финансовыми услугами, в результате которой появились принципиально новые продукты.

Страхованием жизни называется совокупность видов личного страхования, где обязательства сторон зависят от случайного характера продолжительности человеческой жизни и (или) от планируемого или фактического инвестиционного дохода страховщика (Богоявленский, 2014, с. 51). В процессе эволюции продуктов по страхованию жизни можно укрупненно выделить несколько этапов или «поколений» (см. рис.).

На начальном этапе происходило формирование так называемых *первичных форм страхования жизни*, к которым можно отнести различные варианты выплат на случай смерти и возмещение расходов на погребение в древнем Вавилоне, Египте, Китае, Греции и Риме. И хотя для данной деятельности еще не было создано достаточных правовых и экономических основ, отсутствовали четкие формулировки рисков, тем не менее это действительно было прообразом современного личного страхования. Позднее с развитием мореплавания появилось близкое к современным аналогам краткосрочное страхование на случай смерти во время путешествия. Кроме того, в Средние века получило распространение покрытие расходов на погребение на принципах взаимности, в том числе в рамках профессиональных гильдий.

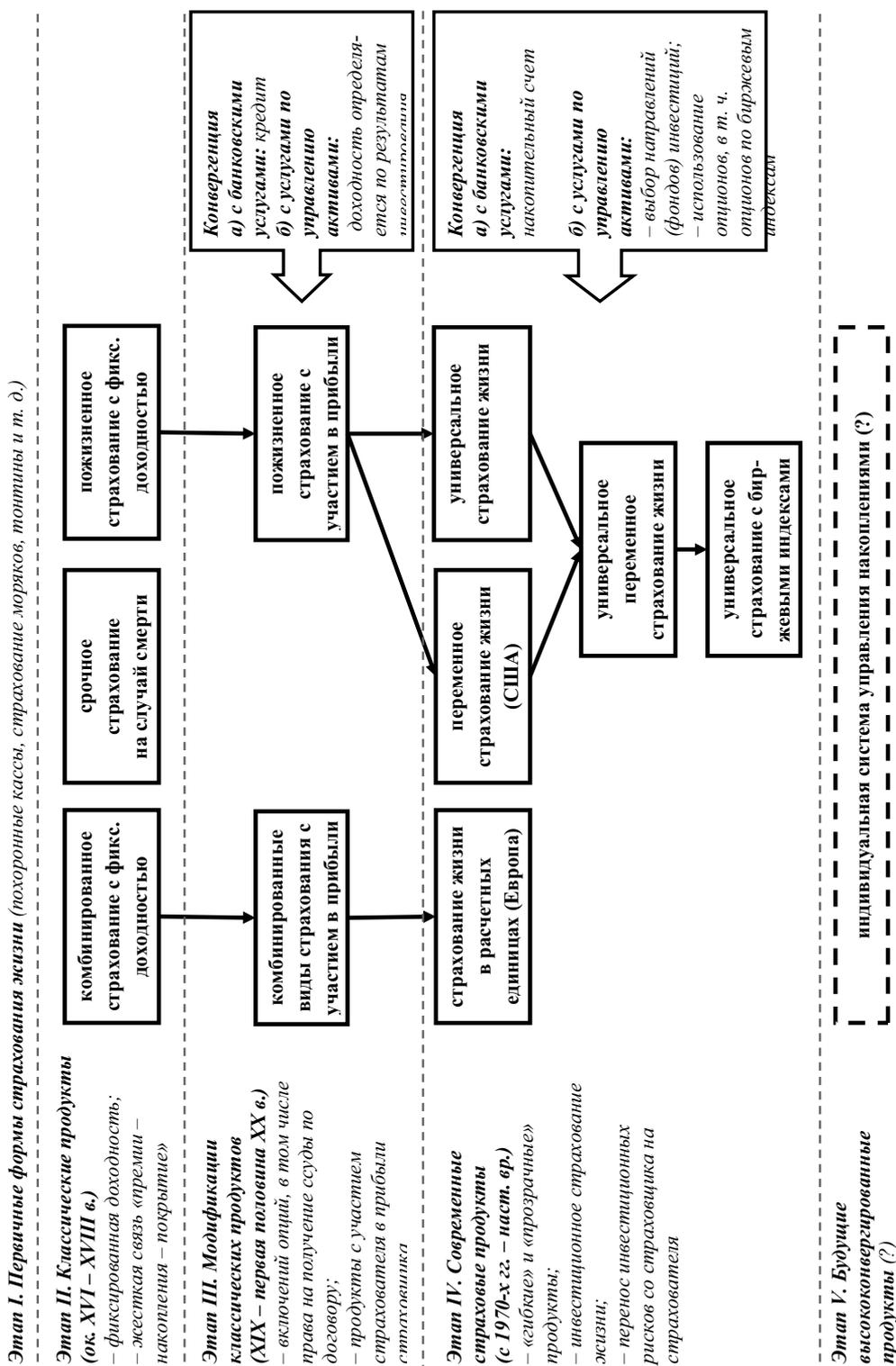


Рисунок. Принципиальная схема эволюции продуктов по страхованию жизни (составлена автором)

На втором этапе можно уже говорить о появлении и развитии *«традиционных» или «классических» видов страхования жизни*. Предпосылками их появления стали развитие математики и демографической статистики, понимание стоимости человеческой жизни и попытки ее оценить, а также появление первоначально в Англии, а затем и в других странах правовых основ, позволяющих отделять операции по страхованию жизни от других сделок с элементами случайности (пари, лотереи). Но главной движущей силой была заинтересованность потенциальных участников. Для государства страхование жизни становилось источником средств (в виде налогов со страховых компаний и инвестиций их временно свободных средств в государственные ценные бумаги). Для компаний это был хороший способ заработка, более стабильный и долгосрочный, чем рискованные виды страхования. Для граждан страхование жизни становилось надежным способом покрыть расходы на похороны, обеспечить себя в случае увечья или семью в случае смерти кормильца, сформировать накопления на старость. Именно на данном этапе появились в привычном для нас виде продукты, которые можно назвать «классическими»:

- срочное страхование на случай смерти, предусматривающее выплату в случае смерти застрахованного в течение установленного срока страхования;
- пожизненное страхование на случай смерти, предусматривающее выплату в случае смерти застрахованного, независимо от того, когда она произойдет;
- различные варианты комбинированного страхования, предусматривающие выплаты на случай смерти застрахованного или его дожития до определенного события или даты (смешанное страхование, страхование на дожитие с контрстрахованием и т. д.).

В «классических» продуктах все три основных элемента страховой сделки (премии — резервы (накопления) — страховое покрытие) фиксировались (гарантировались) в момент заключения договора. Можно было сразу точно рассчитать, каковы будут резервы и выплата в любой момент действия полиса, при условии своевременной оплаты страхователем страховой премии. Между всеми тремя элементами устанавливалась жесткая однозначная связь. Изменение в одном элементе обязательно вызывало пересчет в двух других. При этом страховщик, который гарантировал величину страхового покрытия и премий, помимо риска наступления страхового случая нес еще и риски, связанные с инвестициями и величиной будущих расходов на ведение дел.

Данные продукты хорошо себя зарекомендовали в стабильных экономических условиях. Кроме того, однозначные математические зависимости между элементами позволяли проводить расчеты и надежно вести учет в те времена, когда еще не было компьютеров. В частности, именно тогда появилась методика расчета тарифов и резервов на основе таблиц коммутационных чисел. Но эта же жесткость сделала данные продукты плохо приспособленными к быстро меняющимся экономическим и социальным условиям двадцатого века. Колебания процентных ставок, безработица или, наоборот, новые возможности при построении карьеры, возросшая свобода в личной жизни — эти и другие факторы входили в противоречие с фиксированными на десятилетия премиями и страховыми суммами по договорам страхования. От страховых продуктов стала требоваться большая гибкость, которую традиционная «конструкция» не обеспечивала. Чтобы приспособить к изменяющимся условиям классические продукты, их стали пытаться модифицировать и дополнять новыми опциями. Этот период можно назвать *промежуточным или переходным этапом* в процессе эволюции от традиционных продуктов к современным. Четких временных рамок для него обозначить нельзя.

Дополнения в классическую конструкцию стали вноситься практически сразу же после успешного внедрения на рынок. На этом этапе, в частности, появилась возможность получения страхователем ссуды по договору страхования. Но наиболее значимой модификацией стало страхование с участием в прибыли. Первоначально пожизненное и комбинированное страхование предусматривало начисление строго фиксированной доходности в течение всего срока страхования. Однако в условиях роста процентных ставок такое страхование становилось невыгодным для клиента. Чтобы не потерять рынок, страховые компании стали предлагать договоры, где страхователю обещалось начисление некоей гарантированной доходности (меньшей, чем по договорам без участия в прибыли) плюс дополнительный бонус в зависимости от результатов инвестирования страховщика. По сути, уже здесь можно говорить о конвергенции финансовых услуг (кредита и аналога доверительного управления активами) в рамках страхования жизни.

Но даже такие существенные опции и модификации не обеспечивали требуемой гибкости, а фактическая доходность по полисам все равно отставала от рынка, когда тот начинал быстро расти. Кроме того, порядок расчета и начисления дополнительного дохода для рядового страхователя был не виден, что не прибавляло доверия к страховщикам.

К семидесятым годам XX в. сложилась ситуация, позволившая перейти к следующему *современному этапу эволюции* продуктов по страхованию жизни, который длится до сих пор. К тому моменту, с одной стороны, финансовая грамотность потребителей в развитых странах существенно выросла, и их перестали устраивать только классические и модифицированные варианты страхования. С другой стороны, развитие финансового рынка, вычислительной техники и математических методов позволило страховщикам отойти от жесткой классической схемы и предложить принципиально новые прозрачные продукты с гибким покрытием и широкими инвестиционными возможностями (см., напр., Завриев, Калихман, 1999, с. 11–12). Именно на данном этапе появились и стали развиваться такие варианты страхования, как:

- универсальное страхование жизни (*universal life insurance*), представляющее собой своеобразную комбинацию страхования на случай смерти и накопительного счета, с которого производятся отчисления на это страхование и покрытие расходов страховщика;

- так называемое инвестиционное страхование жизни (переменное страхование жизни (*variable life insurance*) в США и страхование жизни в расчетных единицах (*unit linked insurance*) в Европе), которое позволяет страхователю управлять процессом инвестирования накоплений по договору страхования как в фондах коллективных инвестиций. Название данной разновидности страхования отличается по странам. В США ему соответствует термин *variable life insurance* (дословно – «переменное страхование жизни»), в Великобритании – *unit linked insurance* («паевое страхование»), во франкоязычных странах – *assurance en unités décompte* («страхование в расчетных единицах»). Отечественная терминология в отношении указанного типа страхования пока не устоялась, но, на наш взгляд, французский термин лучше описывает его суть, поскольку страховая сумма в данных договорах может быть выражена не только в паях взаимных фондов, но и в конкретных активах и ценных бумагах;

- переменное универсальное страхование жизни (*variable universal life insurance*), являющееся комбинацией инвестиционного и универсального страхования жизни;

- переменное универсальное страхование жизни, связанное с биржевыми индексами (*equity index ed universal life insurance*), где страхователь может увязать

доходность, начисляемую на накопления по его полису, с выбранным индексом ценных бумаг.

Нетрудно заметить, что все перечисленные «новинки» являются результатом еще более плотной конвергенции с другими финансовыми услугами и инструментами: накопительным счетом, фондом коллективных инвестиций, доверительным управлением, опционами и т. д.

Примечательно, что на современных рынках представлены страховые продукты, относящиеся к разным поколениям. Даже на относительно молодом российском рынке сейчас можно встретить классические продукты (появившиеся на этапе II) и их модификации (этап III), а также инвестиционное страхование, соответствующие уже четвертому этапу.

Что же можно ожидать в будущем? Если экстраполировать наметившуюся тенденцию, можно предположить, что следующий шаг в процессе эволюции приведет к появлению некоего «высококонвергированного» продукта, включающего элементы из всех основных областей финансового рынка. Возможно, это будет оформление в виде некой стройной концепции *индивидуальной системы управления накоплениями* с особым режимом налогообложения и гарантиями со стороны государства, которая включала бы в себя и сберегательные, и страховые, и инвестиционные функции. Подобная прозрачная система, своего рода гибрид индивидуального инвестиционного счета, депозита и универсального страхования жизни, могла бы использоваться человеком для формирования гибкой защиты для себя и своей семьи от всех социально значимых рисков, включая преждевременную смерть, нетрудоспособность, критическое заболевание, и создания накоплений на приобретение жилья, образование детей и (или) на старость. При этом возможна различная степень интеграции данной концепции в национальную систему социального и пенсионного обеспечения.

## 2. Проблемы конвергенции продуктов по страхованию жизни

Новые продукты, в том числе получаемые путем конвергенции нескольких финансовых услуг, создаются для того, чтобы более полно удовлетворять потребности клиентов. Но даже относительно короткая история появления и использования конвергированных продуктов позволяет выделить несколько характерных проблем, связанных с их внедрением на рынок. К их числу относятся:

1) проявление при определенных условиях непредвиденных неблагоприятных свойств;

2) сложности в государственном регулировании, прежде всего в силу двойственной (а то и тройственной) природы продукта;

3) трудности в восприятии продуктов, обладающих непривычным и сложным сочетанием свойств, со стороны потребителей.

### 1) Проявление непредвиденных свойств

Одним из самых первых исторических примеров конвергенции финансовых услуг на страховом рынке, пожалуй, можно назвать интеграцию в накопительное страхование жизни такой опции, как ссуда. Она появилась еще в XVIII–XIX вв. на заре существования данного типа страхования (представленного тогда, главным образом, пожизненным страхованием на случай смерти) и просуществовала практически в неизменном виде до наших дней. С финансовой точки зрения эта опция представляет собой конвергенцию страхования и кредита. Смысл ее заключается в следующем.

В процессе уплаты взносов по договору пожизненного или смешанного страхования жизни и начисления на эти взносы определенного процента (доходности)

формируются накопления, которые должны обеспечить страховщику возможность выплатить страховую сумму при наступлении страхового случая. Доступ страхователя к этим накоплениям до наступления страхового случая возможен лишь двумя путями: за счет выкупа или получения ссуды. Полный выкуп означает досрочное прекращение договора страхования и выплату накоплений, уменьшенных на величину штрафа. Частичный выкуп не прекращает действие договора, но из-за выплаты части накоплений пропорционально уменьшается страховое покрытие. Если же страхователю нужны деньги на время, и он не хотел прекращать страхование или уменьшать покрытие, то он может взять кредит у страховщика, фактически под залог «своих» накоплений. Процент по такой ссуде обычно соответствовал обещанной доходности по договору страхования. Порядок погашения определялся условиями страхования. Если на момент страхового случая ссуда не была погашена полностью, страховая выплата уменьшалась на величину задолженности. В целом данная опция является достаточно удобной и позволяет хоть как-то придать гибкость достаточно жесткой конструкции классического страхования жизни. Учитывая, что накопительное страхование является долгосрочным, и пока оно действует, экономическое положение страхователя может меняться, то возможность взять часть денег из накоплений в виде ссуды является очень привлекательной.

Дальнейшим развитием идеи конвергенции страхования и кредита стала опция автоматического кредитования взносов (*automatic premium loan option*), присутствующая в некоторых полисах пожизненного страхования. При ее включении непоплаченные в срок взносы автоматически погашаются за счет новой открываемой ссуды. Это позволяет сохранять договор в силе, пока имеющих накоплений хватает на покрытие всех просроченных взносов (и начисленных на них процентов). Когда накоплений становится недостаточно, страхование прекращается. Если просто ссуду по договору страхования жизни можно рассматривать как аналог потребительского кредита (кредита на личные нужды), то автоматическое кредитование взносов по своей сути ближе к микрозаймам.

Проблемы, связанные с интеграцией кредита в страхование жизни, проявились лишь спустя почти полтора века с момента его появления. Страховые компании при декларации доходности по классическим договорам используют очень консервативный подход, поскольку такие полисы действуют десятки лет, и обещать высокий процент на столь длительный срок опасно. В США в течение большей части XX в. самым популярным вариантом накоплений для рядовых граждан были полисы пожизненного страхования, имевшие привлекательное налогообложение. Однако в 1970-е гг. произошел рост инфляции, которую Федеральный Резервный Банк США пытался ослабить увеличением учетной ставки. Так как учетная ставка сильно выросла, доходность, которую могли получить инвесторы от вложений своих средств, также поднялась до уровня, в несколько раз превышавшего проценты по договорам страхования жизни. Столь резкий разрыв между доходностью по договорам страхования жизни и по другим видам сбережений, а также растущая финансовая грамотность потребителей привели к росту взаимных фондов. Хотя такие фонды в Америке были доступны для инвесторов давно, в конце 60-х гг. в США наблюдался их настоящий бум, и мелкие частные инвесторы стали стекаться в эти фонды в беспрецедентных количествах. Все это вызвало серьезные изменения на страховом рынке. Полисы пожизненного страхования практически перестали покупать, а те, у кого они уже были, массово стали брать ссуды по своим договорам.

По договорам пожизненного страхования страхователю в течение срока страхования предоставлялась возможность получения ссуды под 5–6% годовых в

пределах сформированных по полису накоплений. Кроме того, американское налоговое законодательство в то время позволяло вычитать из налогооблагаемой базы все расходы физического лица на оплату процентов по кредитам. В результате из компаний по страхованию жизни начался отток средств, которые стали инвестироваться под высокие проценты в различные взаимные фонды. В английском языке данный процесс получил название *disintermediation*, смысл которого можно трактовать как устранение посредников в лице страховщиков в процессе инвестирования личных накоплений (фактически же страховщики в этом процессе заменялись управляющими компаниями коллективных фондов, что было выгоднее для рядового инвестора).

Страхователь мог взять ссуду по своему договору пожизненного страхования под 5% и инвестировать полученные средства в фонд денежного рынка, обещающий 12–13% годовых. Страхователь получал солидную прибыль, а страховая компания по данному кредиту имела только 5–6%. Это было намного меньше, чем она смогла бы получить, инвестировав эти же средства сама в другие доступные инструменты.

Что в этих условиях происходило бы с неконвертированными продуктами, не предусматривающими возможность ссуды? Часть страхователей прекратили бы договоры и получили выкупные суммы. При этом страховщик получил с них часть денег в виде штрафов за выкуп, и его обязательства по таким договорам просто прекратились бы. Часть клиентов осталась бы, не захотев терять страховое покрытие и платить штрафы. И страховщик мог бы инвестировать их накопления под больший процент, заработав на этом. То есть в данном случае неконвертированный продукт оказался бы более выгодным для продавца.

Какие меры же меры ввели страховщики, чтобы компенсировать подобные потери из-за конвергенции с кредитом? Во-первых, был изменен порядок определения процента по ссуде. Стали использоваться переменные ставки, рассчитываемые по определенной формуле в зависимости от некоторого индекса. В одном из вариантов переменные ставки привязывались к индексу *Moody's* или иному индексу, публикуемому в финансовой прессе, такой как *The Wall Street Journal* или *The Journal of Commerce*. В другом варианте процент по ссуде определялся как норма доходности по договору страхования, увеличенная на некоторую надбавку (Mc Gill's Life Insurance, 2000, p. 52).

Кроме того, в традиционных договорах пожизненного страхования с участием в прибыли дополнительный доход перестал начисляться на суммы, выданные в виде ссуд. В большинстве современных американских договоров с участием в прибыли присутствует оговорка об уменьшении дивидендов по полисам, где были выданы ссуды (такое условие называется «*direct recognition*» (см., напр., Black, Skipper, 1987, p. 50)). Это не только улучшает экономическое положение страховщика, но и делает ссуды менее привлекательными. По договорам без участия в прибыли нет дивидендов, за счет которых можно было бы выровнять положение страховщика. Там компании компенсируют потерю доходов снижением нормы доходности, начисляемой на накопления по договору. Так, в США, если по полису выданы ссуды, страховщик начисляет нормальную ставку на оставшуюся (невыданную) часть накоплений и уменьшенную ставку на ту часть накоплений, которая соответствует непогашенным ссудам. Когда ссуды погашаются, страховщик вновь начинает начислять обычную ставку на всю сумму накоплений. Все указанные меры были введены уже после того, как проявился неблагоприятный эффект от конвергенции.

Для России приведенный выше пример на текущий момент не кажется слишком опасным, прежде всего в силу малого среднего срока страхования (не более

3–5 лет). При таких временных горизонтах, даже если в договор включена опция ссуды, возможный отток средств несущественно отразится на инвестиционной деятельности страховщиков. Однако по мере развития рынка и увеличения сроков страхования до нескольких десятков лет подобные проблемы могут ожидать и наших страховщиков, и имеет смысл учесть опыт зарубежных коллег. Важно понимать, что в результате конвергенции появляется новая сущность, которая до конца не изучена, которая может иметь скрытые свойства и не всегда поддается четкому прогнозированию. При определенных обстоятельствах неизвестные отрицательные качества способны проявиться и стать причиной проблем у тех, кто предлагает данные продукты, и тех, кто ими пользуется.

## **2) Проблемы государственного регулирования**

Все развитые государства регулируют свои финансовые рынки. При этом используются как прямые методы (непосредственный надзор и регламентация деятельности субъектов), так и косвенные (например, предоставление налоговых льгот с целью развития конкретного сегмента рынка). При появлении конвергированных продуктов, имеющих признаки нескольких финансовых услуг и обладающих новым набором свойств, государству бывает трудно сразу подобрать правильный налоговый режим и условия регулирования. Это может сказаться на развитии нового продукта как положительно (когда он «необоснованно» с точки зрения государственных интересов получает какие-то привилегии), так и отрицательно, когда консервативное или избыточное, двойное регулирование тормозит его внедрение. В мировой практике есть примеры проблем и первого, и второго рода.

### **а) Необоснованные льготы**

В конце 1970-х гг. в США появились первые полисы так называемого универсального страхования жизни (*universal life insurance*). В терминах конвергенции можно сказать, что данный продукт является симбиозом пожизненного страхования на случай смерти и банковского накопительного счета. Уплаченные страхователем взносы попадают на некий аналог накопительного счета, открытого в рамках договора страхования. На деньги, находящиеся на данном счете, начисляется определенная доходность, с него же производятся отчисления на расходы страховщика и на страховое покрытие на случай смерти. В течение срока действия полиса страхователь может достаточно свободно распоряжаться средствами на накопительном счете, при условии, что находящаяся на нем сумма достаточна для осуществления всех обязательных отчислений. Также у него есть право менять страховую сумму на случай смерти. Данный продукт обеспечивал немислимую до тех пор гибкость и легко мог быть адаптирован под потребности широкого круга потребителей. Молодые страхователи и люди с низким достатком уплачивали минимальные доступные им взносы, которых хватало лишь на покрытие расходов и собственно страхование. То есть универсальное страхование жизни в этом варианте работало как обычное страхование на случай смерти. Те, кто был способен платить больше, могли сформировать по данному полису серьезные накопления, и полис работал как инструмент сбережения. Если возникала потребность, страхователь мог взять с накопительного счета деньги в виде частичного выкупа или ссуды при соблюдении некоторых условий и без прекращения договора.

Продукт был действительно революционный именно за счет конвергенции страховой и банковской составляющих. С налоговой точки зрения он был классифицирован именно как страхование без каких-либо дополнительных условий и имел соответствующие льготы по налогообложению. Власти не сразу поняли возможности конвергированного продукта и, как следствие, допустили ошибку, которой сразу же воспользовались грамотные страхователи.

При введении универсального страхования жизни в 1979 г. не было никаких требований по соотношению величины накоплений и размера страховой суммы на случай смерти. Для классического страхования особых условий и не требовалось – накопления были точно рассчитаны в соответствии с установленным страховым покрытием. У страхователя не было возможности уплатить более высокие взносы без увеличения страховой суммы. В универсальном страховании эта жесткая связь отсутствовала. Человек мог выбрать минимальную страховую сумму на случай смерти и при этом уплачивать большие взносы, которые попадали на накопительный счет с гарантированной доходностью. Сочетание больших премий, хорошей доходности и маленького покрытия на случай смерти приводило к формированию необыкновенно больших накоплений с неоправданно мягким налогообложением. В итоге универсальное страхование жизни фактически стало скорее чисто сберегательным, чем страховым продуктом.

Государству потребовалось более 5 лет, чтобы закрыть эту ловушку с помощью Закона о налоговой реформе (*Tax Reform Act*) 1984 г. Были установлены критерии, определяющие допустимые соотношения уплаченных взносов, накоплений и страховой суммы на случай смерти, которым должен соответствовать полис универсального страхования жизни, чтобы с точки зрения налогообложения считаться именно договором страхования. В противном случае он рассматривался как обычный инвестиционный инструмент, и даже выплата на случай смерти по нему уже не являлась полностью вычитаемой из налогооблагаемого дохода выгодоприобретателя. Позднее, в 1988 г., в налоговом законодательстве США появились дополнительные критерии (Black, Skipper, 1987, p. 230). В результате использование договоров универсального страхования жизни исключительно в инвестиционных целях существенно сократилось. Но грамотные страхователи, заключившие полисы до 1984 года, пока государство не распознало специфики конвергированных продуктов и не приняло соответствующих мер, смогли извлечь из этой ситуации серьезную выгоду.

#### **б) Двойное, избыточное или слишком консервативное регулирование**

Когда в результате конвергенции двух финансовых услуг появляется новый продукт, одновременно обладающий свойствами обоих «родителей», закономерно возникает вопрос: как он должен классифицироваться с позиции надзора и под какое регулирование должен подпадать? Игнорирование данной проблемы или ошибки при ее решении могут серьезно затормозить внедрение нового удачного продукта. В качестве подобного примера можно привести задержку с полноценным развитием так называемого переменного страхования жизни (*variable life insurance*) в США.

На объем продаж страховых продуктов, распространяемых через агентов, в значительной мере влияет уровень комиссионного вознаграждения. Разумеется, хороший агент всегда в первую очередь старается удовлетворить потребности клиента. Однако, при прочих равных, он всегда будет рекомендовать тот продукт, который обеспечит ему большее вознаграждение. Американское «переменное страхование жизни» и его близкий по идее европейский аналог «страхование в расчетных единицах» (*unit linked insurance*) дают страхователю возможность управлять инвестированием накоплений по полису, как в паевых инвестиционных фондах. То есть речь идет о конвергенции страхования и коллективных инвестиций. В США в начале 1970-х гг. эти продукты оказались под двойным регулированием – и как страхование, и как инвестиции во взаимные фонды. Американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (*Securities and Exchange Commission*) являлась основным органом, регулирующим размер вознаграждения, выплачиваемого посредникам

при сделках с ценными бумагами и взаимными фондами. Первоначально она установила, что комиссионное вознаграждение, выплачиваемое по договорам переменного страхования жизни, не должно превышать того, что платилось по сделкам с взаимными фондами. Это было существенно меньше, чем получали агенты за продажу «обычного», неинвестиционного страхования, поэтому они не стремились предлагать новый продукт, несмотря на его хороший потенциал. Только спустя несколько лет Комиссия и страховщики нашли компромисс, и процент вознаграждения по договорам переменного страхования жизни приблизился к тому, что платился агентам за продажу обычных полисов (Mc Gill's Life Insurance, 2000, p. 68). С этого момента развитие переменного страхования стало происходить активнее.

В Европе, где подобные полисы появились позже США, учли заокеанский опыт, и таких проблем практически не возникало. Полисы в расчетных единицах были сразу классифицированы как страхование, специальных ограничений по комиссиям не устанавливалось.

В России в настоящее время нет проблем из-за двойного регулирования инвестиционного страхования жизни. Это, в частности, обусловлено тем, что надзор осуществляется мегарегулятором, курирующим и страховой, и банковский, и инвестиционный сектора рынка. То есть при возникновении споров относительно природы нового конвергированного продукта и его регулирования все будет решаться в стенах одного государственного учреждения. Тем не менее в России уже имеется свой опыт преодоления регулятивных барьеров при внедрении конвергированных продуктов наподобие переменного страхования жизни. Только здесь проблемы были вызваны не избыточным регулированием, а, скорее, наоборот, отсутствием специализированной нормативной базы, учитывающей возможные пути развития страхования жизни. Попытки создать полис, где можно было бы выбирать направление инвестирования накоплений и размер выплаты зависел бы от успешности этих вложений, предпринимались у нас еще с начала 2000-х гг. Долгое время развитие сдерживали законодательные ограничения, которые, в частности, предусматривали, что страховая сумма должна быть четко установлена в договоре. Трактовка регулятором термина «установлена» подразумевала точное указание величины страховой суммы при заключении договора страхования. Но для инвестиционных полисов невозможно заранее спрогнозировать доход, а значит, и размер выплаты. Только через несколько лет после длительных дискуссий и привлечения мнения лингвистов трактовка, а затем и формулировка закона смягчилась. С 2013 г. в п. 2 ст. 10 Закона об организации страхового дела в РФ предусмотрено, что при осуществлении личного страхования устанавливается «страховая сумма или способ ее определения». Это позволяет заключать договоры страхования, где нет конкретной величины суммы, выплачиваемой при наступлении страхового случая, а указан лишь порядок ее расчета с учетом результатов инвестирования накоплений.

### **3) Повышенные требования к пользователю и поставщику**

С такими сложными конвергированными продуктами, как универсальное страхование жизни и универсальное переменное страхование жизни, связан и еще один показательный пример. В англосаксонских странах уровень финансовой грамотности населения, как правило, достаточно высок, прежде всего из-за особенностей социальной и пенсионной системы, требующей от человека самостоятельно беспокоиться о формировании защиты и накоплений на старость. Там универсальное страхование жизни прижилось достаточно легко и быстро вышло в лидеры рынка. Чего нельзя сказать о странах континентальной Европы, и, в

частности, о Франции, где подобные продукты до сих пор продаются с трудом, несмотря на их высокие потребительские свойства.

Успех концепции «универсальной жизни» в англосаксонских странах спровоцировал попытку ее внедрения во Франции в 1980-х гг. Эта попытка осуществлялась прежде всего филиалами англосаксонских страховых групп и Национальной Кассой Взаимопомощи (*CNP*). Но предлагаемые продукты были слишком сложными и плохо приспособленными для местного рынка, на котором спрос на тот момент не превышал предложения. В то время французы в области страхования жизни и личных вложений предпочитали простые классические накопительные продукты, надежные, мало подверженные изменениям и обеспечивающие хорошую доходность (Klukker, 1995, p. 47). В таком контексте концепция «универсальной жизни» (конвергенция страхования и накопительного счета) казалась несколько несвоевременной и плохо воспринималась французской широкой публикой и страховыми посредниками, финансовая культура которых была далека от уровня британских и американских страхователей. Кроме того, французских страховщиков отпугивали серьезные затраты на информационное обеспечение конвергированных продуктов, которые всегда очень требовательны к техническому обеспечению именно в силу своей сложности и гибкости. В итоге попытка внедрения нового продукта тогда не была поддержана ни потребителями, ни местными страховщиками.

С тех пор ситуация на континентальном европейском рынке несколько изменилась. Потребности населения в рискованных видах страхования жизни существенно возросли из-за увеличения безработицы и ненадежности рабочих мест. Экономическое развитие и изменение регламентирующего законодательства вызвали интерес к накопительным продуктам, имеющим определенную гибкость. На фоне многочисленных кризисов существенно возросло стремление к безопасности вложений, а в этом плане страховщики жизни выглядят неплохо. За прошедшее время европейцы стали более грамотными в финансовом плане, привыкли к продуктам в расчетных единицах и фондам коллективных инвестиций. На фоне технического прогресса такие проекты уже не кажутся неподъемными даже для относительно небольших региональных компаний. Поэтому шансы на успешное развитие конвергированных продуктов существенно повысились.

Приведенный пример показывает, что даже на развитых рынках сложные конвергированные продукты не всегда могут хорошо внедряться и развиваться. Надо, чтобы созрели необходимые условия. И ключевым требованием является определенный уровень финансовой грамотности потенциальных потребителей, позволяющий им адекватно оценивать свойства новых услуг, их положительные и отрицательные стороны. Но понять степень готовности местного рынка к тому или иному продукту, уже ставшему успешным в других регионах, даже опытным финансистам достаточно сложно.

В этом плане некоторые опасения у специалистов и регулятора вызывает ситуация на российском страховом рынке. В ближайшие годы начнут истекать сроки действия по первым полисам инвестиционного страхования жизни и страхования с участием в прибыли, заключенным в 2012–2014 гг. Далеко не все владельцы этих полисов приобретали их, четко понимая условия страхования и возможный уровень дохода. Во многих случаях заключение таких договоров было не осознанным выбором в пользу страхования, а результатом агрессивного маркетинга со стороны страхового агента (которому надо было выполнять достаточно высокий план продаж) либо не очень подробных и компетентных объяснений сотрудников банков, куда человек пришел разместить свои сбережения. Когда эти клиенты получают «на руки» выплату по дожитию, подавляющая часть из них будет разочарована,

так как эта сумма будет не намного больше суммы уплаченных взносов (а иногда и меньше ее). Безусловно, это математически и экономически обосновано включением в договоры страхования риска смерти, консервативным подходом к установлению доходности, ограничениями на инвестиционную деятельность страховщиков, высоким уровнем комиссионного вознаграждения и коротким (по меркам страхования жизни) сроком страхования. Но обычному человеку будет достаточно трудно объяснить, почему за прошедшие 3–5 лет он по накопительному страхованию жизни «заработал» намного меньше, чем если бы вложил такую же сумму на депозит в банк. И здесь появляется серьезная опасность, что из-за низкого уровня финансовой грамотности у большинства населения сформируется негативное отношение к продуктам по страхованию жизни. Это коснется как классических, так и инвестиционных страховых продуктов. В результате существует риск того, что развитие рынка и внедрение новых продуктов опять существенно замедлится или даже остановится. Чтобы избежать или хотя бы сгладить подобную ситуацию, регулятор уже сейчас достаточно активно работает в направлении повышения финансовой грамотности населения. Кроме того, Центральный Банк РФ назвал страхование жизни «социально значимым видом», что подразумевает усиленный контроль за субъектами, работающими на данном рынке, и особые требования в части работы с потребителями.

### Выводы

Проведенный анализ позволит констатировать, что эволюция страхования жизни с момента появления классических продуктов и до наших дней происходит главным образом путем конвергенции со смежными финансовыми услугами, прежде всего банковскими и инвестиционными. «Движущей силой» данного процесса становится неудовлетворенность имеющимися продуктами, как правило, вызванная их несоответствием изменившейся социальной и (или) экономической ситуации, их неспособностью удовлетворить потребности клиентов только за счет возможностей финансовых услуг одного типа (в данном случае только за счет страховых услуг). Это происходит, когда, с одной стороны, на финансовом рынке появляются возможности получения более высоких доходов, использования новых инструментов и т. д. (т. е. происходит эволюция финансового рынка в целом), и, с другой стороны, у самих потребителей возрастает способность воспринимать и пользоваться этими возможностями (т. е. повышается финансовая грамотность). В таких условиях конвергенция становится вполне естественной реакцией на возникшую осознанную потребность. Чтобы удовлетворить ее, кроме новых идей и схем построения продуктов, поставщики финансовых услуг (в том числе страховых) должны иметь:

а) техническую возможность (т. е. способность рассчитывать, смоделировать поведение и вести учет действующих договоров со столь сложными и гибкими условиями);

б) юридическую возможность (т. е. правовую базу для заключения сделок нового типа, включающих одновременно услуги из разных областей финансового рынка и соответствующее регулирование со стороны государства).

Там, где все эти необходимые составляющие (потребность, грамотность, технические и юридические возможности) сходились в одном месте, новые продукты имели успех. Если не хватало технических ресурсов или было неблагоприятное регулирование, внедрение новых продуктов сильно тормозилось, несмотря на спрос. Если потребность не была такой острой или потребители были не готовы к

восприятию нового, в целом хорошие идеи проваливались. Но даже при успешном развитии для принципиально новых продуктов всегда остается достаточно высокий риск их непредвиденного поведения при изменившихся внешних условиях.

Если экстраполировать наметившуюся тенденцию, можно предположить, что следующий шаг в процессе эволюции приведет к исчезновению «чистых» продуктов по страхованию жизни и появлению некоего «высококонтвергентного» продукта, включающего элементы из всех основных областей финансового рынка. Возможно, это будет оформление в виде некой стройной концепции *индивидуальной системы управления накоплениями* с особым режимом налогообложения и гарантиями со стороны государства, которая включала бы в себя и сберегательные, и страховые, и инвестиционные функции. Подобная прозрачная система, своего рода гибрид индивидуального инвестиционного счета, депозита и универсального страхования жизни, могла бы использоваться человеком для формирования гибкой защиты для себя и своей семьи от всех социально значимых рисков, включая преждевременную смерть, нетрудоспособность, критическое заболевание, и создания накоплений на приобретение жилья, образование детей и (или) на старость. При этом возможна различная степень интеграции данной концепции в национальную систему социального и пенсионного обеспечения.

### Источники

*Богоявленский С. Б.* О нормативном определении страхования жизни // *Финансы*. 2014. № 12. С. 46–52.

*Завриев С. К., Калихман А. И.* Долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование в высокорисковой экономической среде: учеб. пособие. М., 1999.

Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (ред. от 03.07.2016) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

Центральный Банк Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv\\_insurance](https://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance).

*Black K., Skipper G.* Life Insurance. (The Prentice-Hall Series in Security and Insurance). 11th ed. Prentice-Hall, Inc. 1987.

*Klukker A.* La vie universelle, un produit à ressusciter? // *L'Argus*. 1995. 20 oct. (6447). P. 46–48.  
*Mc Gill's Life Insurance* / ed. by E. Graves, L. Hayes. The American College, 2000.