

# Страховой рынок России: спорные достижения, проблемы доверия<sup>1</sup>

**Н.П. ДЕМЕНТЬЕВ**, доктор физико-математических наук,

E-mail: dement@ieie.nsc.ru

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

ORCID 0000-0001-5605-9640

**Аннотация.** Ускоренное развитие российского страхового рынка в последние два-три года было вызвано быстрым ростом инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) и кредитования населения на фоне падения его доходов. Показано, что страховщики и их агенты продвигали ИСЖ очень агрессивно и зачастую недобросовестно: обещая сверхдоходы по ИСЖ, они замалчивали его недостатки. Установлено, что на страховом рынке возросла роль банков, контролирующих крупные страховые организации и выполняющих функции страховых посредников. Предоставляя кредиты, банки по завышенной цене навязывали заемщикам страховые договоры. При этом почти все страховые взносы по таким договорам «проедались» страховщиками и банками-посредниками и только их небольшая часть (10–20%) шла на страховые выплаты. Указанные факторы роста страхового рынка к концу 2019 г. исчерпали в основном свой потенциал (доходность завершившихся договоров ИСЖ оказалась крайне низкой, Банк России предпринял ряд мер, направленных против бездумного кредитования населения и недобросовестной деятельности страховщиков). В ближайшие годы можно ожидать некоторого оздоровления страхового рынка. Но для его быстрого развития необходимо, чтобы доходы населения намного повысились и оно поверило в долговременную устойчивость российской финансовой системы.

**Ключевые слова:** страховой рынок; банкострахование; инвестиционное страхование жизни; страхование заемщика; страховые посредники; защита прав страхователей

На фоне стран мира с развитой экономикой страховой рынок<sup>2</sup> в России находится в зачаточном состоянии. По данным ОЭСР<sup>3</sup>, в конце 2017 г. активы российских страховых организаций были в десятки раз меньше, чем у страховых организаций США, Великобритании, Германии и Франции. В названных

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.170. 1.1. «Инновационные и экологические аспекты структурной трансформации российской экономики в условиях новой геополитической реальности», № АААА-А17-117022250127-8.

<sup>2</sup> В рамках настоящей статьи страховой рынок не включает в себя обязательное медицинское страхование, которое в литературе и статистике принято рассматривать обособленно.

<sup>3</sup> URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=INSIND> (дата обращения: 11.12.2019).

четырёх странах страховые компании наряду с пенсионными и инвестиционными фондами играют важную роль на рынке длинных денег. В этом отношении особенно велико значение страхования на длительный срок (сегмента «Страхование жизни»), где могут накапливаться значительные средства, инвестируемые в долгосрочные финансовые активы. По объёму активов в данном сегменте Россия в конце 2017 г. уступала США, Великобритании, Германии и Франции, соответственно, в 339, 185, 100 и 51 раз. Даже в Польше объём таких активов был в 2,4 раза выше, хотя российская экономика по размеру в 3–4 раза превосходит польскую.

Причины неразвитости российского страхового рынка хорошо известны. В Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года<sup>4</sup>, принятой правительством в 2013 г., низкий спрос на страховые услуги объяснялся невысоким уровнем доходов населения, его недоверием к страховым организациям, низкой доходностью сбережений в страховании жизни по сравнению с другими инструментами накопления (банковскими вкладами, прежде всего). В Стратегии был сформулирован ряд задач по совершенствованию деятельности страховых организаций, но способы их решения, как правило, мало конкретизировались.

До недавнего времени российский страховой рынок развивался медленно, и только в последние два-три года темпы его роста значительно возросли. Ускорение не имело под собой фундаментальной основы, а было порождено двумя кратковременными обстоятельствами – быстрым ростом кредитования населения, в ходе которого банки навязывали заемщикам нужные и ненужные страховые продукты, и бурным развитием инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), сочетающего в себе и страхование жизни, и возможность получить инвестиционный доход. Страховые организации и их посредники продвигали ИСЖ очень агрессивно, обещая инвестиционные сверхдоходы и умалчивая недостатки этого непростого для понимания вида страхования.

Быстрый рост кредитования населения на фоне падения его доходов вызвал беспокойство Банка России. В октябре 2019 г. он ввел для граждан-заемщиков показатель долговой нагрузки, который

---

<sup>4</sup> URL: [https://img.rg.ru/pril/83/84/88/1293\\_strategiia.pdf](https://img.rg.ru/pril/83/84/88/1293_strategiia.pdf) (дата обращения: 11.12.2019).

банки должны учитывать при предоставлении кредитов<sup>5</sup>. В 2018 г. стали истекать сроки первых договоров по ИСЖ, и их доходность оказалась в 2–3 раза ниже, чем у банковских вкладов. Как результат – в 2019 г. страховой рынок перестал расти. Как видно, указанные выше факторы (быстрый рост потребительского кредитования в условиях стагнирующей экономики и мифы о высокой доходности по договорам ИСЖ), вызвавшие рост российского страхового рынка в последние два-три года, близки к исчерпанию своего потенциала.

Ниже затронутые проблемы и смежные с ними вопросы рассматриваются и анализируются более подробно. Основное внимание уделяется добровольному страхованию (без добровольного имущественного страхования). Совсем не рассматриваются проблемы обязательного страхования, роль которого в финансовой сфере страны незначительна.

В статье использованы статистические материалы Банка России, Всероссийского союза страховщиков (ВСС), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ФРС США.

### **Проблемы российского страхового рынка**

В последние годы концентрация страхового рынка России быстро росла, и за 2012–2018 гг. число страховых организаций сократилось с 579 до 199 единиц. Страховые организации покидали рынок большей частью из-за нарушений законодательства и в связи с добровольным отказом от лицензии. Без сомнения, в ближайшие годы список страховых организаций еще более сократится. Федеральный закон № 251-ФЗ<sup>6</sup> от 29 июля 2018 г. предписывает до 1 января 2022 г. поэтапно повысить минимальный уставный капитал универсальных страховых компаний со 120 до 300 млн руб., а уставный капитал страховщиков жизни – с 240 до 450 млн руб. Значительное ужесточение страхового законодательства приведет к тому, что к 2022 г. останется, скорее всего, не более 150 страховых организаций.

В 2018 г. на долю 10 крупнейших страховых организаций приходилось 65,4% всех страховых взносов (страховых премий, в терминах Банка России). В конце 2018 г. активы страховых компаний составляли 2919 млрд руб. (табл. 1), или 42 млрд долл.

<sup>5</sup> URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=2821> (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>6</sup> URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=303534&fld=134&dst=100008,0&rnd=0.5918116705828579#012004314735165111>

по тогдашнему валютному курсу. По мировым меркам, это мизерная величина. Для сравнения: в конце 2017 г. аналогичные показатели в Великобритании и Франции, экономики которых по размеру сопоставимы с российской, были равны 3249 и 3292 млрд долл. соответственно (данные ОЭСР).

**Таблица 1. Активы и обязательства страховых организаций, на конец года в 2015–2018 гг., млрд руб.**

| <b>Активы и обязательства</b>                 | <b>2015</b>    | <b>2016</b>    | <b>2017</b>    | <b>2018</b>    |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Активы, всего</b>                          | <b>1 626,6</b> | <b>1 871,4</b> | <b>2 429,7</b> | <b>2 918,9</b> |
| Депозиты в кредитных организациях             | 401,5          | 487,9          | 589,5          | 626,9          |
| Облигации                                     | 253,7          | 324,8          | 512,4          | 597,1          |
| Государственные и муниципальные ценные бумаги | 103,7          | 166,5          | 311,7          | 580,1          |
| В том числе:                                  |                |                |                |                |
| Государственные ценные бумаги РФ              | 90,4           | 151,9          | 291,4          | 549,3          |
| Дебиторская задолженность                     | 309,4          | 330,9          | 293,6          | 328,9          |
| Доля перестраховщиков в страховых резервах    | 130,4          | 150,4          | 149,0          | 194,0          |
| Отложенные аквизиционные расходы              | –              | –              | 111,6          | 175,0          |
| Денежные средства                             | 128,0          | 115,6          | 134,7          | 109,8          |
| Акции   | 116,7          | 124,7          | 98,9           | 88,4           |
| Недвижимое имущество                          | 82,8           | 79,1           | 78,3           | 70,8           |
| Инвестиционные паи ПИФов                      | 14,0           | 11,6           | 9,3            | 7,7            |
| Прочие активы                                 | 86,4           | 79,9           | 140,6          | 140,1          |
| <b>Обязательства, всего</b>                   | <b>1 626,6</b> | <b>1 871,4</b> | <b>2 429,7</b> | <b>2 918,9</b> |
| Капитал                                       | 395,5          | 462,0          | 605,4          | 677,3          |
| Страховые резервы                             | 973,5          | 1 136,1        | 1 448,5        | 1 831,1        |
| Прочие обязательства                          | 257,5          | 273,3          | 375,8          | 410,5          |

**Источник:** Банк России ЦБ РФ. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/analytics\\_nfo/](https://www.cbr.ru/analytics/analytics_nfo/) (дата обращения: 11.12.2019).

**Примечание к табл.** Между уплатой страховых взносов и страховыми выплатами проходит определенное время (даже десятилетия в некоторых видах страхования). Поэтому в страховых компаниях могут накапливаться значительные финансовые ресурсы, которые компании вместе со своим капиталом инвестируют в различные финансовые инструменты (в таблице они составляют активы компаний) с целью извлечения доходов в виде процентов, дивидендов и т.д. Полученные доходы за вычетом налогов и процентов платежей кредиторам компаний как-то распределяются (например, с помощью актуарных расчетов) между собственным капиталом страховщиков и страховыми резервами.

В обязательствах страховых компаний отражено распределение собственности страховых компаний между капиталом, который принадлежит собственникам компаний, страховыми резервами, предназначенными для страховых выплат, и прочими обязательствами (страховые компании могут привлекать, например, банковские кредиты).

Нежелание российского населения пользоваться услугами страховых организаций имеет объективные причины. Это низкое качество выполнения обязательств по договорам страхования, недобросовестность страховых посредников, редко выступающих в интересах страхователей и в качестве их консультантов. Оставляет желать лучшего эффективность деятельности страховщиков с их расточительными административно-хозяйственными расходами и непомерными вознаграждениями страховым посредникам (об этом подробнее далее). Кроме того, у населения давно укоренилось глубокое недоверие к российской финансовой системе вообще и к страховым организациям, в особенности.

Руководство Всероссийского союза страховщиков (ВСС) признавало недостатки страхового рынка. Его президент И. Юргенс, упрекая в своем обзоре<sup>7</sup> Банк России и законодателей в недостаточном внимании к проблемам страхового рынка, утверждал в то же время, что рынок также виноват: «Сказалась порочная практика многих страховщиков отправлять клиента за страховой выплатой в суд, неприятный осадок остался и от уходов недобросовестных страховых компаний с рынка без выполнения обязательств». Доверие населения к страховым организациям не может быть высоким, если они не раскрывают в должной мере информацию о себе и о своей деятельности. Практическим мерам по реализации прав страхователей на получение информации о страховых услугах и страховщиках посвящено немало работ [Цыганов, Брызгалов, 2014; Брызгалов, 2015; Брызгалов, Цыганов, 2016]. Как отмечалось в последней из указанных работ, закон об организации страхового дела в РФ содержит перечень информации, которая должна раскрываться субъектами страхового дела, но ее объем и содержание по многим пунктам (критериям) не регламентированы. По оценке авторов, доля нераскрытой информации по отдельным критериям достигает 46%. В особенности скупое страховщики раскрывали информацию о своих тарифах и месте в профессиональных рейтингах.

---

<sup>7</sup> Юргенс И. Ю. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы // Интернет-портал «Страхование сегодня». 2014. URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/> (дата обращения: 11.12.2019).

Опросы населения, проведенные Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), показывают, что в ноябре 2018 г. уровень доверия россиян страховым организациям составлял 36%, а банкам – 65% (табл. 2). В число доверяющих россиян НАФИ включало как полностью доверяющих, так и скорее доверяющих лиц. Так, банкам полностью доверяло 16% россиян, а скорее доверяло – 49%. По страховым организациям НАФИ не привел подобных данных. Если же пропорцию между числами лиц, полностью доверяющих банкам и просто доверяющим банкам, перенести на страховые организации, то получится, что им полностью доверяет около 9% ( $0,09 \approx 0,36 * (16/65)$ ) россиян. Согласно некоторым исследованиям [Ахведиани, 2016], среди обращений с вопросами о деятельности некредитных организаций, поступающих в Банк России, 78% занимают жалобы на страховые компании.

Таблица 2. **Уровень доверия населения финансовым организациям в 2015–2018 гг., %**

| Финансовые организации             | Ноябрь 2015 | Июль 2016 | Июль 2017 | Ноябрь 2018 |
|------------------------------------|-------------|-----------|-----------|-------------|
| Банки                              | 59          | 67        | 60        | 65          |
| Страховые организации              | 34          | 40        | 35        | 36          |
| Инвестиционные компании            | 16          | 18        | 17        | 15          |
| Негосударственные пенсионные фонды | 22          | 24        | 15        | 15          |

**Источник:** НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/doverie-rossiyan-k-bankam-rastet/> (дата обращения: 11.12.2019).

Во многих развитых странах мира значительная часть населения имеет пенсионные программы (пенсионные аннуитеты) в страховых организациях. В США, например, накопленные средства населения в пенсионных аннуитетах оценивались в 3256 млрд долл. в конце 2018 г. (данные ФРС)<sup>8</sup>. Российские граждане также имеют возможность открывать добровольные пенсионные программы в страховых организациях, но они практически не пользуются этой возможностью. В 2018 г. страховые взносы по данному сегменту страхования составили всего лишь 1,6 млрд руб. (около 25 млн долл.).

<sup>8</sup> Здесь и ниже под данными ФРС США понимаются ее материалы “Financial Accounts of the United States – Z.1”. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/z1/default.htm>.

Причина игнорирования страховых организаций, как и негосударственных пенсионных фондов (в рамках негосударственного пенсионного обеспечения), со стороны будущих российских пенсионеров очевидна: чтобы делать пенсионные накопления, нужна уверенность в долгосрочной финансовой стабильности в стране, а ее у россиян нет. Кроме того, договоры по страхованию жизни не приносят высоких доходов, поскольку более половины активов страховых организаций составляют долговые обязательства других субъектов экономики, доходность которых не всегда покрывает инфляцию. Например, денежные средства и некоторые другие легко обрабатываемые в деньги активы имеют нулевую или почти нулевую доходность.

Со времени принятия Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г. прошло шесть лет, однако существенных улучшений в деятельности этих организаций так и не произошло. Как показывают последние опросы общественного мнения [Сплетухов, 2019], причины, вызывающие негативное отношение населения к страховщикам, остаются все те же: завышенная стоимость страховых продуктов, недоверие к страховым организациям, невысокие доходы населения, его низкая финансовая грамотность, неопределенные перспективы в экономике и финансовой системе.

### **2017–2018 гг.: оживление страхового рынка**

На протяжении 2009–2016 гг. среднегодовой темп прироста активов страховых организаций составил 3,1% в реальном выражении (с учетом инфляции). Это очень медленный рост, если учесть мизерность российского страхового рынка. Но в 2017–2018 гг. объемы страхования стали расти быстрее, и активы страховых организаций увеличились за два года на 56% в реальном выражении. Локомотивами роста были «Страхование жизни» и «Страхование от несчастных случаев и болезней». В 2018 г. взносы по всем видам страхования выросли на 298,9 млрд руб. по сравнению с 2016 г., причем прирост в указанных двух сегментах составил 298,2 млрд руб. Как будет показано ниже, ускорение было вызвано в основном быстрым ростом кредитования населения и инвестиционного страхования жизни. В остальных же сегментах (добровольное

имущественное страхование, добровольное медицинское страхование, обязательное страхование) суммарный объем взносов практически не изменился, а в реальном выражении (с учетом инфляции) даже снизился.

По данным Банка России<sup>9</sup>, за 2017–2018 гг. остатки кредитов физическим лицам в активах кредитных организаций выросли с 10,8 до 14,9 трлн руб. (на 38%). Столь быстрый рост был вызван двумя обстоятельствами. Во-первых, в последние два-три года из-за падения доходов населения намного вырос спрос на потребительские кредиты. Во-вторых, власти активно поддерживали ипотечное жилищное кредитование населения (налоговые льготы, государственные ипотечные программы). Росту ипотеки способствовала и политика Центробанка по снижению инфляции, в результате чего процентные ставки по ипотечным жилищным кредитам за 2016–2018 гг. снизились почти в полтора раза. По данным Банка России, в 2016 г. объем выданных жилищных кредитов составил 1481 млрд руб., а в 2017 и 2018 гг. – соответственно, 2028 и 3018 млрд руб.<sup>10</sup>

При предоставлении кредитов банки, стремясь переложить часть кредитных рисков на страховые компании и заодно получить доходы от посреднической деятельности, нередко принуждают заемщиков приобретать различные страховые продукты. К таковым относятся, прежде всего, полисы по страхованию жизни заемщика (при наступлении страхового случая такой полис покрывает задолженность заемщика перед банком) и по страхованию от несчастных случаев и болезней. При предоставлении же ипотечных кредитов всегда страхуется предмет залога, и, кроме того, банки нередко рекомендуют оформить договоры по титульному страхованию<sup>11</sup>. Перечисленные виды страхования не всегда обеспечивают взыскание долга в полном объеме при дефолте заемщиков по ипотечному кредиту. От таких рисков защищает еще один вид страхования – ипотечное страхование [Языков и др., 2014]. Неудивительно, что быстрый рост потребительского и ипотечного кредитования в 2017–2018 гг. привел

---

<sup>9</sup> Обзор банковского сектора РФ, март 2019 г. (табл. 12). URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15719/obs\\_197.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15719/obs_197.pdf) (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>10</sup> URL: <https://www.cbr.ru/statistics/table/?tableId=4-1> (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>11</sup> В случае ипотечного кредитования титульное страхование защищает от риска наличия недостатков в праве владения заложенным недвижимым имуществом.

к быстрому росту страхования жизни заемщика и страхованию от несчастных случаев и болезней: если в 2016 г. взносы по обоим видам страхования составили 145,5 млрд руб., то в 2018 г. – 228,7 млрд руб.

Инвестиционное страхование жизни (полное название: страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика) появилось в России в 2010 г., но до 2015 г. оно было мало распространено. В программах ИСЖ денежные средства страхователя делятся на два фонда: гарантийный и инвестиционный. Цель первого из них – гарантировать возврат внесенного капитала (без инвестиционного дохода), а второго – обеспечить высокий доход от инвестирования капитала. Соответственно, средства из гарантийного фонда инвестируются в финансовые инструменты с фиксированной доходностью, а из инвестиционного фонда – в потенциально высокодоходные, но рискованные инструменты. Страховщики не скупались на обещания в отношении доходности по договорам ИСЖ, и объем страховых взносов по ним вырос со 137,5 млрд руб. в 2016 г. до 306,3 млрд руб. в 2018 г.

### **Страховые посредники и их вознаграждения**

Согласно таблице 3, в 2018 г. страховые взносы оценивались в 1479,5 млрд руб. Еще страховые компании получили 164,9 млрд руб. в виде инвестиционной прибыли (после вычета налогов). Если из суммы обеих величин вычесть страховые выплаты (523,2 млрд руб.), то останется 1121,2 млрд руб. За тот же год активы страховых компаний выросли на 489,2 млрд руб. Разность между последними двумя величинами составила внушительную сумму в 632 млрд руб., и возникает вопрос: как она была израсходована. Не многим менее половины ее пошло на вознаграждения страховым посредникам.

На практике деятельность по привлечению клиентуры и оформлению страховых договоров осуществляется большей частью не самими страховыми организациями, а действующими от их имени посредниками – кредитными организациями, другими юридическими лицами, физическими лицами, брокерами. В 2018 г. страховые взносы по договорам, заключенным с участием посредников, составили 1084,9 млрд руб. (73,3% от общего объема страховых взносов). Как свидетельствуют

данные таблицы, за оказанные услуги посредники получили вознаграждения в размере 277,9 млрд руб., что составляло 25,6% от привлеченных ими страховых взносов. Много это или мало? Для сравнения: на страховых рынках большинства стран Европы и Северной Америки аналогичный показатель колеблется в пределах от 12 до 18%<sup>12</sup>.

**Таблица 3. Страховые взносы, страховые выплаты и вознаграждения посредникам в страховых организациях в 2018 г., млрд руб.**

| Вид страхования                      | Страховые взносы | Страховые выплаты | Вознаграждения посредникам |                        |
|--------------------------------------|------------------|-------------------|----------------------------|------------------------|
|                                      |                  |                   | Всего                      | В том числе            |
|                                      |                  |                   |                            | кредитным организациям |
| <b>Страхование (без ОМС) – всего</b> | <b>1479,5</b>    | <b>523,2</b>      | <b>277,9</b>               | <b>150,6</b>           |
| Добровольное страхование             |                  |                   |                            |                        |
| Страхование жизни                    | 452,4            | 67,1              | 77,2                       | 68,2                   |
| В том числе:                         |                  |                   |                            |                        |
| жизни заемщика                       | 59,2             | 6,9               | 24,9                       | 20,1                   |
| пенсионное                           | 1,6              | 0,9               | 0,1                        | 0,0                    |
| Личное страхование                   | 321,4            | 128,3             | 87,7                       | 57,6                   |
| От несчастных случаев и болезней     | 169,5            | 16,4              | 77,5                       | 55,0                   |
| Добровольное медицинское             | 151,8            | 111,9             | 10,2                       | 2,6                    |
| Имущественное страхование            | 453,7            | 176,0             | 102,1                      | н.д.                   |
| Обязательное страхование             |                  |                   |                            |                        |
| личное                               | 19,3             | 12,8              | 0,0                        | 0,0                    |
| имущественное                        | 231,6            | 139,0             | 10,9                       | н.д.                   |

**Источник:** материалы Банка России. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/analytics\\_nfo/](https://www.cbr.ru/analytics/analytics_nfo/); [https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance/](https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/) (дата обращения: 11.12.2019).

Особенно щедро вознаграждаются в России посредники в страховании жизни заемщиков, а также в страховании от несчастных случаев и болезней. По данным Банка России, в 2018 г. вознаграждения страховым посредникам в страховании несчастных случаев и болезней составили 45,7% от взносов, собранных как при их участии, так и без него. В страховании жизни заемщика аналогично рассчитанная величина была равна 42,1%. В I–III кварталах 2019 г. обе они возросли до 61,1% и 52%

<sup>12</sup> Давыдов И. И. Страховые агенты – на пороге изменений. 2019. URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1296/> (дата обращения: 11.12.2019).

соответственно. Причем приведенные цифры дают несколько заниженное представление о комиссионных вознаграждениях в обоих видах страхования, поскольку часть страховых взносов была собрана без участия посредников. Как видно, посредникам достается от половины до двух третей привлеченных ими страховых взносов.

Кроме того, часть средств страховые организации расходуют на оплату труда своих работников, аренду помещений, покупку материалов и т.п. После этого в обоих видах страхования мало что остается для страховых выплат страхователям. Так, в 2018 г. выплаты по договорам страхования от несчастных случаев и болезней оценивались в 16,4 млрд руб. (9,7% от полученных взносов). По данным страхового ПАО «Ингосстрах»<sup>13</sup>, стандартный срок действия таких договоров – 1 год. Если это так, то получается, что в этом виде страхования страховщики с посредниками «проедают» около 90% взносов страхователей. Картина выглядит фантазмагорической, но в России уровень комиссии в добровольных видах страхования никак не регулируется (в отличие от обязательных видов страхования, где законом установлен 10%-й верхний предел) и страховщик с посредником определяют его по договоренности.

Основным посредником в страховании жизни заемщиков, а также в страховании от несчастных случаев и болезней являются кредитные организации, комиссионные вознаграждения которых в обоих видах страхования в 2018 г. составили 75,1 млрд руб. (табл. 3). Это и понятно, ведь акционерами многих страховых компаний являются банки и финансово-промышленные группы с участием банков. Показательным примером могут служить страховые кэптивные организации, контролируемые финансовыми компаниями. Их использование представляет собой форму страхования для материнских компаний, которые одновременно являются и владельцами кэптивов и страхователями в них [Юлдашев, Одинокова, 2016].

Партнерства между банками и страховыми организациями (банкострахование), позволяющие последним продавать страховые продукты клиентам банков-партнеров, широко практикуются в мире. Появлению банкострахования (bankassurance)

---

<sup>13</sup> URL: [https://www.ingos.ru/health\\_life/ns/dogovor/](https://www.ingos.ru/health_life/ns/dogovor/) (дата обращения: 11.12.2019).

способствовало то, что во многих странах законодательно было позволено банкам и страховым компаниям владеть акциями друг друга (Davis, 2007; Бунич, Стоянова, 2017). Оно выгодно для обеих сторон: страховые организации расширяют клиентскую базу, а банки получают доход от страхового посредничества. Для клиентов банк становится универсальным магазином разнообразных финансовых инструментов. Критики банкострахования считают, что центральным банкам сложно контролировать конгломераты банков и страховых организаций, это может привести к злоупотреблениям с их стороны. Поэтому в ряде стран банкострахование до сих пор запрещено законом.

В России почти все крупные страховые компании входят в состав финансовых конгломератов. Так, Сбербанк России имеет дочернюю страховую компанию «Сбербанк страхование жизни» и от ее имени заключает страховые договоры в своих офисах. Сбербанк – крупнейший российский банк, и неудивительно, что его «дочка» лидирует среди страховых организаций по объему привлеченных взносов – 181,5 млрд руб. в 2018 г. (данные Банка России). Вторую позицию на страховом рынке занимает АО «СОГАЗ» из страховой группы «СОГАЗ» – 160,5 млрд руб. Ныне из семи членов совета директоров этой организации трое входят в высшее руководство Газпромбанка и Банка «Россия». Третья позиция (125,1 млрд руб.) у компании «ВТБ Страхование». В 2018 г. группа ВТБ продала эту компанию страховой группе СОГАЗ, но получила 10% акций и место в совете директоров группы СОГАЗ. «ВТБ Страхование» привлекает почти половину страховых взносов в страховании от несчастных случаев и болезней – 78,8 млрд руб. в 2018 г. Из этой суммы посредникам было выплачено 42,2 млрд руб. (большой частью банку ВТБ, скорее всего).

В чем причины высоких вознаграждений банкам-посредникам? Выдавая физическим лицам кредиты, они от имени подконтрольных или дружественных страховых организаций имеют возможность по завышенной цене навязывать клиентам нужные и ненужные договоры по страхованию жизни заемщика и по страхованию от несчастных случаев и болезней. Разностью между завышенной и нормальной (актуарно обоснованной) ценой страхования банки, понятно, не желают

делиться со страховщиками. Кроме того, чрезмерно высокие вознаграждения могут быть формой легального (но сомнительного, по сути) вывода капитала из страховых организаций в материнские кредитные организации. Как уже указывалось, власти проводят в последние годы политику низких процентных ставок по ипотечным кредитам. В результате процентные доходы банков снизились, и гипертрофированные доходы от страхового посредничества (вследствие завышения цен страховых продуктов) – один из способов покрытия таких потерь. В таких случаях клиент, выигрывая от снижения процентов по ипотеке, проигрывает от увеличения страховых взносов.

Договоры по ИСЖ в большинстве своем также заключаются при посредничестве банков, услуги которых хорошо оплачиваются. Поэтому банки обещали страхователям завышенные инвестиционные доходы и мало распространялись о рисках этого вида страхования (нет гарантий АСВ по сохранности взносов, не фиксируется доходность инвестиций, страхователи штрафуются при досрочном расторжении договоров и т.д.).

Нынешняя структура активов страховых организаций свидетельствует о том, что обещания высоких инвестиционных доходов со стороны страховщиков и посредников были заведомым обманом. Согласно таблице 1, в конце 2018 г. более трех четвертей активов российских страховых организаций приходилось на финансовые инструменты с невысокой или даже нулевой рентабельностью (банковские депозиты, корпоративные облигации, государственные ценные бумаги РФ, денежные средства, дебиторская задолженность). Ощутимо превзойти по доходности банковские вклады и долговые ценные бумаги могут только корпоративные акции и паи в ПИФах, но на их долю приходилось лишь 3,3% активов. Для сравнения: в конце 2018 г. доля корпоративных акций и паев во взаимных фондах в активах американских компаний по страхованию жизни составляла 25,7% (данные ФРС США). В том же году инвестиционные доходы российских страховщиков оценивались в 204,1 млрд руб., а после налогообложения – в 164,9 млрд руб. Их рентабельность (отношение инвестиционных доходов к средней по времени величине активов в году) была равна 7,6%, а с учетом налогообложения – 6,1%. Последняя величина была близка к средневзвешенной процентной ставке по банковским

вкладам со сроком от 1 года до трех лет. Это не означает, однако, что в среднем страховые организации обеспечивают страхователям примерно ту же доходность по их взносам, что и банки своим вкладчикам. Действительно, страховые компании несут определенные административно-хозяйственные издержки, которые частично оплачиваются за счет страхователей. Поэтому доходность страховых взносов окажется, в конечном счете, ниже доходности их инвестирования.

Возникает вопрос: почему в активах страховых организаций так мала доля корпоративных акций и паев в ПИФах. Ответ представляется очевидным: в нестабильной российской экономике долевые бумаги считаются рискованными, поскольку их рыночная стоимость со временем может сильно снизиться. Также сказывается и неразвитость российских паевых инвестиционных фондов. По данным ФРС США, в конце 2018 г. паи взаимных фондов составляли 18,5% активов американских компаний по страхованию жизни и оценивались в 1399 млрд долл. В России же на паи ПИФов приходилось менее 0,3% активов страховых организаций – 7,7 млрд руб. (чуть более 0,1 млрд долл. по обменному курсу). Строго говоря, российскими аналогами взаимных фондов США можно считать только открытые ПИФы, а их роль на финансовых рынках России пока весьма незначительна.

Обещания высоких доходов по договорам ИСЖ на фоне происшедшего снижения процентных ставок по банковским вкладам имели свое воздействие на неискушенных страхователей, которые не всегда даже понимали, что после заключения страховых договоров в банковских офисах они будут иметь дело не с банками (к которым доверие все же повыше), а со страховыми организациями. Объемы ИСЖ очень быстро росли, и взносы по этому сегменту страхования увеличились со 137,5 млрд руб. в 2016 г. до 306,3 млрд руб. в 2018 г.

Вообще, 2017–2018 гг. можно считать рекордными по темпам роста страхового посредничества кредитных организаций. В 2018 г. привлеченные ими страховые взносы составили 548 млрд руб., что на 88% превысило уровень 2016 г. В результате их вклад в сбор всех страховых взносов возрос с 25% в 2016 г. до 37% в 2018 г.

## 2019 г.: снова стагнация страхового рынка?

Быстрый рост страхового рынка в 2017–2018 гг., в значительной мере основанный на лживой рекламе инвестиционного страхования жизни и навязывании страховых договоров заемщикам в кредитных организациях, не мог продолжаться долго. Уже в 2018 г. появились признаки кризиса в ИСЖ. Как уже отмечалось, при заключении договоров по этому виду страхования банки обещали клиентам инвестиционные сверхдоходы. Но в 2018 г. стали массово завершаться договоры, и результаты их оказались более чем скромными. По данным Банка России<sup>14</sup>, в номинальном выражении средняя доходность завершившихся трехлетних договоров ИСЖ составляла 3,3% годовых, а пятилетних – 2,4% годовых. По оценке на 30.06.2018, средняя доходность действовавших трехлетних договоров с лидерами рынка составляла 0,9% годовых, а пятилетних договоров – 1,6%. В реальном же выражении (с учетом инфляции) доходность была отрицательной. Например, номинальная доходность завершившихся в 2018 г. трехлетних договоров ИСЖ составляла 3,3%, а потребительские цены в 2016–2018 гг. росли в среднем на 4,1% за год.

Низкая доходность договоров ИСЖ (у банковских вкладов она была в разы выше) не могла внушать оптимизма в отношении будущего этого вида страхования. И действительно, в I–III кварталах 2019 г. страховые взносы в ИСЖ снизились по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. на 10,5% (в реальном выражении – примерно на 15%). О возможном кризисе в ИСЖ предупреждал в 2017 г. президент Ассоциации страховщиков жизни А. Зарецкий<sup>15</sup>. По его словам, поток клиентов по ИСЖ на горизонте пяти лет может иссякнуть, если страхователи получают значительно меньшую доходность, чем ожидали или чем обещали.

Вероятно, резкое сжатие рынка ИСЖ было связано не только с низкой доходностью по договорам, но и с мерами по повышению информирования клиентов при продаже

---

<sup>14</sup> URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/51259/concept\\_20181030.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/51259/concept_20181030.pdf) (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>15</sup> Зарецкий А. М. Заглянуть за горизонт – жизнь вне ИСЖ. 2017. URL: <http://www.insur-info.ru/comments/1171/> (дата обращения: 11.12.2019).

полисов добровольного страхования жизни, предпринятыми Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) и Банком России.

В июле 2018 г. в ВСС был принят внутренний стандарт по взаимодействию страховщиков и страхователей при заключении договоров по страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев и болезней<sup>16</sup>. В нем были разработаны памятки, которые страховые организации и посредники с февраля 2019 г. должны в обязательном порядке передавать клиентам. В памятке по договорам ИСЖ говорится, в частности, что: договор не является банковским вкладом и на него не распространяются гарантии страхования вкладов; инвестиционная доходность не является фиксированной; в случае досрочного расторжения договора клиенту выплачивается выкупная сумма, размер которой может быть меньше суммы взносов. Следует отметить, что закон и раньше обязывал страховщиков и их агентов сообщать страхователям эти сведения, но они далеко не всегда это делали.

При разработке внутреннего стандарта страховщики «забыли» оговорить, что при заключении договора следует информировать страхователя о порядке расчета инвестиционного дохода и о том, какая часть вложенных им средств пойдет на покрытие административно-хозяйственных расходов страховой организации и выплату комиссии посредникам. Между тем закон давно требует от страховых агентов «раскрывать перечень оказываемых услуг и их стоимость, в том числе размер своего вознаграждения»<sup>17</sup>. Пробел в памятках ВСС был отчасти устранен в Указании Банка России о минимальных требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни<sup>18</sup>, вступившем в силу 1 апреля 2019 г.

Что же касается других видов страхования, то в базовом стандарте Банка России по защите прав и интересов страхователей<sup>19</sup> говорится, что страховая организация должна сообщить

---

<sup>16</sup> URL: [http://www.ins-union.ru/assets/files/VNYTR\\_STANDARTI\\_VSS/vnytr\\_standart\\_po\\_strahov\\_zhizni.pdf](http://www.ins-union.ru/assets/files/VNYTR_STANDARTI_VSS/vnytr_standart_po_strahov_zhizni.pdf) (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>17</sup> Федеральный закон от 23 июля 2013 г. N234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации». URL: <https://rg.ru/2013/07/26/delo-dok.html> (дата обращения: 11.12.2019).

<sup>18</sup> Вестник Банка России. № 22 (2074). 27 марта 2019 г., С. 55–58.

<sup>19</sup> URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/47448/15> (дата обращения: 11.12.2019).

клиенту о *его праве* «запросить информацию о размере вознаграждения, выплачиваемого страховому агенту или страховому брокеру». Указанное положение базового стандарта выглядит довольно лицемерным. Действительно, рядовой клиент может постесняться запросить у посредника сведения о его вознаграждении или по незнанию посчитать размер вознаграждения незначительным и потому не заслуживающим внимания. Следует также отметить, что памятки ВСС и базовый стандарт Банка России не содержат действенных мер против лживых обещаний страховых организаций и их агентов по доходности договоров ИСЖ.

Навязывание банками страховых услуг при выдаче кредитов привлекло в последнее время внимание Минфина, который предложил запретить обуславливать получение потребительского кредита приобретением дополнительных платных услуг, за исключением случаев, когда это вытекает из требований по страхованию предмета залога<sup>20</sup>. Представляется, однако, что предложение Минфина (если оно будет принято) мало что изменит, ведь в реальности нелегко установить, была ли дополнительная услуга навязана банком или страхователь приобрел ее добровольно.

Спад на рынке ИСЖ в I–III кварталах 2019 г. не привел к сокращению взносов на всем страховом рынке. Их объем в номинальном выражении даже вырос на 0,7% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. (в реальном выражении небольшое сокращение все же произошло, поскольку средний уровень потребительских цен в I–III кварталах 2019 г. был почти на 4% выше, чем в I–III кварталах 2018 г. Компенсация осуществлялась за счет роста взносов в страховании жизни заемщика (+55% к аналогичному показателю 2018 г.) и в страховании от несчастных случаев и болезней (+20,5%). Банки продолжали расширять кредитование населения в сопровождении этих страховых продуктов.

Бурный рост кредитования физических лиц в условиях падения их реальных доходов свидетельствует, что значительная часть населения живет не по средствам. О необходимости ввес-

---

<sup>20</sup> Самусева С. Штраф к вашим допслугам. Банки заплатят за навязывание страховок при кредитовании. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4120088>

ти здесь ограничения в мае 2019 г. заявлял министр экономики М. Орешкин<sup>21</sup>. По его словам, «если ничего сейчас не делать, в 2021 году мы можем из-за этого фактора рецессию получить». Против бездумного потребительского кредитования выступил и Банк России, по решению которого с 1 октября 2019 г. банки при выдаче кредитов должны рассчитывать показатель долговой нагрузки заемщика (отношение суммы среднемесячных платежей по всем его кредитам к среднемесячному доходу). Введение этого показателя прямо не ограничивает кредитование граждан с высокой долговой нагрузкой, но он будет учитываться в расчете норматива достаточности капитала кредитных организаций.

Введение показателя долговой нагрузки сразу же сказалось на объемах кредитования населения. Если месячные приросты задолженности физических лиц в январе – сентябре 2019 г. варьировались от 1,2 до 2,0%, то в октябре прирост составил 0,9%. Наверняка в ближайшие месяцы кредитование населения будет сокращаться, что приведет к сжатию объемов страхования жизни заемщика, страхования от несчастных случаев и болезней, да и всего страхового рынка.

Предпринятые Всероссийским союзом страховщиков и Банком России меры в страховании жизни были, безусловно, необходимы для оздоровления российского страхового рынка, хотя они и приведут, скорее всего, к его временному сжатию. Постепенно доверие населения к страховщикам должно несколько укрепиться, что позитивно скажется затем на динамике страхового рынка. Однако и после упорядочивания деятельности в страховании жизни не стоит ожидать здесь быстрого роста, если доходы населения останутся на низком уровне, экономика будет стоять на месте, а люди не будут верить в долговременную устойчивость финансовой системы.

### **Краткие выводы**

Развитие страхового рынка в России, объемы которого до сих пор весьма незначительны по стандартам развитых стран, в 2017–2018 гг. значительно ускорилось. Ускорение было

---

<sup>21</sup> URL: <https://rg.ru/2019/06/06/nabiullina-posporila-s-oreshkinym-o-prichinah-rosta-dolgov-grazhdan.html> (дата обращения: 11.12.2019).

вызвано двумя краткосрочными факторами – распространением инвестиционного страхования жизни, которое страховщики и их агенты агрессивно продвигали обещаниями сверхдоходов (без каких-либо гарантий) и замалчиванием недостатков этого вида страхования, а также быстрым ростом потребительского и ипотечного кредитования населения.

Выдавая кредиты, крупные банки-агенты, многие из которых являются акционерами страховых организаций, старались навязать клиентам не всегда нужные договоры по страхованию жизни заемщика и по страхованию от несчастных случаев и болезней. В случае же ипотечного кредитования дополнительно предлагалось страхование предмета залога, страхование титула залога и, наконец, ипотечное страхование, гарантирующее полное взыскание ипотечного долга при дефолте заемщика. Поэтому рост кредитования населения сопровождался расширением ряда видов страхования.

Договоры по страхованию жизни заемщика и по страхованию от несчастных случаев и болезней продавались населению по непомерно высокой цене. Полученные взносы шли в основном не на страховые выплаты, а «проедались» страховыми организациями и посредниками. Банкам, заключившим такие договоры от имени страховых организаций, доставалось около половины привлеченных ими взносов в виде вознаграждения за посредничество. Большая часть второй половины взносов расходовалась самими страховыми организациями (административно-хозяйственные издержки, выплата дивидендов акционерам и пр.), и только остаток (10–20%) шел на страховые выплаты.

К концу 2018 г. инвестиционное страхование жизни как фактор роста страхового рынка исчерпало свой потенциал. Во-первых, в этом году стали завершаться первые договоры ИСЖ, и их доходность оказалась в 2–3 раза ниже, чем у банковских вкладов. Во-вторых, Банк России обратил, наконец, внимание на массовые факты недобросовестного отношения страховых организаций к клиентам и весной 2019 г. установил обязательные требования к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни. В результате взносы по этому виду страхования в I–III кварталах 2019 г. заметно снизились. В том же году Банком России были предприняты меры против

бездумного банковского кредитования населения. С 1 октября для заемщиков был введен показатель долговой нагрузки. За кредитование граждан с высокой долговой нагрузкой банки будут наказываться повышением норматива достаточности капитала. Введение показателя должно привести к уменьшению объема кредитования населения и сопутствующих страховых продуктов.

Предпринятые меры по упорядочиванию отношений между страховыми организациями и их клиентами должны снизить уровень злоупотреблений в страховой сфере и тем самым способствовать росту доверия населения к страховщикам. Но для быстрого развития добровольного страхования нужно также, чтобы доходы населения ощутимо повысились и оно поверило в долгосрочную устойчивость финансовой системы страны. Поэтому в ближайшие годы едва ли можно ожидать существенного оживления страхового рынка (страхования жизни, в особенности).

Сращивание российских банков и страховых организаций и потоки средств между ними способствовали появлению различных злоупотреблений в их деятельности. Поэтому необходимы дополнительные меры по регулированию (или запрету) практики совместной продажи кредита и страхования.

## Литература

*Ахведиани Ю. Т.* Тенденции и перспективы развития страхового бизнеса в России // Финансовый журнал. 2016. № 6. С. 103–109.

*Брызгалов Д. В.* О практических механизмах реализации прав страхователей на получение информации о страховых услугах и страховщиках // Корпоративная экономика. 2015. № 1. С. 82–86.

*Брызгалов Д. В., Цыганов А. А.* Контроль за исполнением страховщиками законодательных требований о раскрытии информации // Информационное общество. 2016. № 6. С. 11–18.

*Бунич Г. А., Стоянова Р. А.* Тенденции развития банкострахования в России // Вопросы региональной экономики. 2017. № 1. С. 62–68.

*Сплетухов Ю. А.* Отношение граждан России к страховым услугам: аналитический обзор // Финансовый журнал. 2019. № 1. С. 66–75.

*Цыганов А. А., Брызгалов Д. В.* Требования о раскрытии информации страховыми агентами в России // Страховое дело. 2014. № 10–11. С. 35–40.

*Юлдашев Р. Т., Одинокова Т. Д.* Роль кэптивных страховых компаний в развитии российского рынка страхования жизни // Страховое дело. 2016. № 11. С. 20–30.

Языков А. Д., Камышев А. В., Цыганов А. А. Ипотечное страхование как инструмент снижения кредитных рисков // Деньги и кредит. 2014. № 3. С. 35–41.

Davis S. Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration. URL: <https://vdocuments.site/bancassurance-the-lessons-of-global-experience-in-banking-and-.html> (дата обращения: 11.12.2019).

Статья поступила 09.01.2020

Статья принята к публикации 06.02.2020.

**Для цитирования:** Дементьев Н. П. Страховой рынок России: спорные достижения, проблемы доверия // ЭКО. 2020. № 5. С. 77–98. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2020-5-77-98.

## Summary

*Dementiev, N. P., Doct. Sci. (Physics and Mathematics), Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

### **Russian Insurance Companies: Questionable Achievements of Recent Years, Credibility Issues**

**Abstract.** It is revealed that accelerated development of the Russian insurance market over the past two or three years was due to the rapid growth of investment life insurance (ILI) and of household lending combined with a drop in personal income. It is stated that insurers and their agents promoted ILI very aggressively and frequently unscrupulously: they promised super profits from ILI, but glossed over its shortcomings. The study demonstrates that the role of banks that control major insurance companies and act as insurance intermediaries has increased in the insurance market. Providing loans, the banks imposed on borrowers needed and unneeded insurance contracts at an inflated price (borrower life insurance, accident and health insurance, etc.). It is shown that almost all insurance fees paid under these contracts were “guzzled away” by insurers and intermediary banks, and only a small part of payments (10–20%) was used to cover insurance monies. By the end of 2019, these factors of the insurance market growth had largely exhausted their potential (the completed ILI contracts profitability was extremely low; the Bank of Russia took measures against reckless personal loans and unfair insurance activities). Some recovery of the insurance market can be expected in the coming years. But for its rapid development it is necessary that personal incomes rise significantly and that the population believes in the long-term sustainability of the Russian financial system.

**Keywords:** *insurance market; bank insurance; investment life insurance; borrower life insurance; insurance intermediaries; protection of policyholder rights*

## References

Akhvlediany, Yu. T. (2016). Trends and Prospects of the Insurance Business. *Development in Russia Financial journal*. No. 6. Pp. 103–109. (In Russ.).

Bryzgalov, D.V. (2015). On Practical Mechanisms of Implementation the Policyholder’s Rules for Obtaining Information about Insurance Services and Insurers. *Corporate Economics*. No. 1. Pp. 82–86. (In Russ.).

Bryzgalov, D.V., Tsyganov, A.A. (2016). Oversight of implementation by insurers of a disclosure of information required by law. *Information Society*. No. 6. Pp. 11–18. (In Russ.).

Bunich, G.A., Stoyanova, R.A. (2017). Bancassurance in Russia: state and development prospects. *Problems of Regional Economy*. No. 1. Pp. 62–68. (In Russ.).

Davis, S. (2007). Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration. Available at: <https://vdocuments.site/bancassurance-the-lessons-of-global-experience-in-banking-and-.html> (accessed 11.12.2019).

Spletukhov, Yu. A. (2019). Attitude of Russian Citizens to Insurance Services: Analytical Review. *Financial Journal*. No. 1. Pp. 82–86. (In Russ.).

Tsyganov, A.A., Bryzgalov, D.V. (2014). Requirements about information disclosure by insurance agents in Russia. *Insurance Business*. No. 10–11. Pp. 35–40. (In Russ.).

Yazykov, A.D., Kamyshev, A.V., Tsyganov, A.A. (2014). Mortgage insurance as a tool of reducing credit risks. *Russian Journal of Money and Finance*. No. 3. Pp. 35–41. (In Russ.).

Yuldashev, R.T., Odinkova, T.D. (2016). The role of captive insurance companies in the Russian life insurance market. *Insurance Business*. No. 11. Pp. 20–30. (In Russ.).

**For citation:** Dementiev, N.P. (2020). Russian Insurance Companies: Questionable Achievements of Recent Years, Credibility Issues. *ECO*. No. 5. Pp. 77-98. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-5-77-98.