

ИНВЕСТИЦИОННОЕ И НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ

**Яшина М.Л., доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ**

ФГБОУ ВО Ульяновский государственный университет

Нейф Н.М., кандидат экономических наук, доцент

Чумарин И.Д., студент

ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ

Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), накопительное страхование жизни (НСЖ), цифровизация, налоговый вычет, долевое страхование жизни (ДСЖ), финансовая безопасность

В данной статье проведён комплексный анализ рынка инвестиционного и накопительного страхования жизни в Российской Федерации в период 2023-2024 гг. Исследование охватывает ключевые аспекты: рост спроса на ИСЖ и НСЖ на фоне инфляции и санкций, влияние регуляторных изменений ЦБ РФ, внедрение гибридных продуктов и цифровых технологий. Особое внимание уделено рискам, включая снижение доходности ИСЖ из-за волатильности фондового рынка, отрицательную реальную доходность НСЖ и отсутствие защиты средств через АСВ. На основе статистических данных ЦБ РФ, примеров продуктов ведущих страховых компаний и прогнозов до 2026 г. сформулированы рекомендации для клиентов и страховщиков.

В условиях макроэкономической нестабильности, вызванной санкционным давлением и инфляцией, достигшей 9,52% в 2024 г. [1], российские граждане активно ищут финансовые инструменты, сочетающие защиту капитала и потенциал доходности. Инвестиционное (ИСЖ) и накопительное (НСЖ) страхование жизни стали ключевыми продуктами, удовлетворяющими эти потребности. Объем страховых взносов в 2024 г. увеличился на 62,8%, до 3,7 трлн руб. Основным драйвером рынка стало страхование жизни, премии по которому достигли рекордных значений за всю историю наблюдений.

Среди других сегментов с сильной позитивной динамикой – добровольное медицинское страхование, автострахование и корпоративные виды страхования. По итогам года чистая прибыль страховщиков выросла почти в 1,5 раза и составила 462,8 млрд руб. [2]. По данным Центрального банка РФ, объём взносов по НСЖ по итогам 2024 г. увеличился более чем в четыре раза г/г, до 1,4 трлн рублей, а сборы в сегменте ИСЖ в 2024 г. выросли почти в 2,5 раза г/г, до 501,8 млрд руб. [3]. Однако рост сопровождается значительными рисками, такими как волатильность фондового рынка, отсутствие гарантий доходности и регуляторные изменения, требующими детального анализа.

Цель исследования состоит в анализе рынка инвестиционного (ИСЖ) и накопительного (НСЖ) страхования жизни в России в период 2023–2024 гг., включая оценку их эффективности в условиях санкционного давления, инфляции и цифровизации. Исследование направлено на выявление ключевых тенденций, рисков (снижение доходности, отсутствие защиты через АСВ) и перспектив развития рынка, а также на разработку рекомендаций для клиентов и страховщиков с учётом регуляторных изменений и внедрения гибридных продуктов.

В 2022 г. инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) занимало 45% рынка, что в абсолютном выражении составляло 312 млрд руб. (рис. 1). Накопительное страхование жизни (НСЖ) уступало ИСЖ с долей 38% (264 млрд руб.), тогда как прочие продукты (страхование от несчастных случаев, медицинское страхование) занимали 17% (118 млрд руб.). Такое распределение отражает высокий спрос на инвестиционные продукты в докризисный период, когда фондовые индексы демонстрировали устойчивый рост, а население активно использовало ИСЖ для приумножения капитала. Доминирование ИСЖ также объясняется налоговыми льготами и маркетинговой активностью страховых компаний, продвигавших данный продукт как альтернативу банковским вкладам.

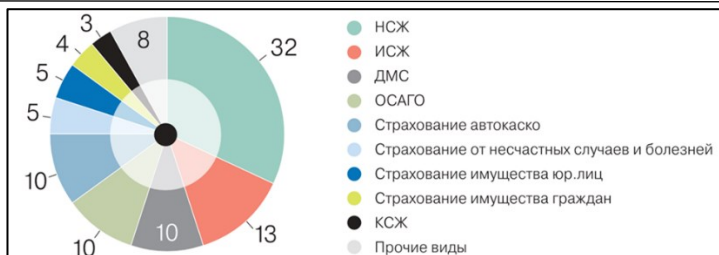


Рисунок 1 – Структура российского рынка страхования жизни в 2024 г., млрд руб. [2]

ИСЖ (инвестиционное страхование жизни) – это полис, который кроме страховой защиты включает возможность инвестирования средств. Часть ваших взносов идёт на страхование, а другая часть инвестируется в финансовые инструменты, такие как акции или облигации. Доходность полиса зависит от успешности этих инвестиций. Это способ не только защитить себя и своих близких, но и потенциально увеличить свои сбережения [4].

НСЖ (накопительное страхование жизни) – это полис, который сочетает страховую защиту и накопление средств. Вы регулярно вносите взносы, часть которых идёт на страхование, а часть — на накопление. По окончании срока действия полиса вы получаете накопленную сумму с процентами. Это удобно для тех, кто хочет планировать своё финансовое будущее и иметь гарантированный накопленный капитал [4].

Накопительное страхование жизни, напротив, фокусируется на гарантированном накоплении. Продукт «Стабильный» от «ВТБ Страхование» предлагает 6% годовых, но при инфляции 7,4% в 2023 г. реальная доходность стала отрицательной (-1,4%). Ключевой недостаток НСЖ – отсутствие защиты через Агентство по страхованию вкладов, в отличие от банковских депозитов. Тем не менее, с 2023 г. владельцы НСЖ получили возможность оформлять налоговый вычет до 15,6 тыс. руб. в год, что стимулировало спрос: 40% новых клиентов в 2024 г. воспользовались этой льготой.

Таблица 1 наглядно демонстрирует, что ИСЖ и НСЖ решают разные финансовые задачи. Если первый продукт ориентирован на приумножение капитала в условиях риска, то второй – на стабильное

накопление, несмотря на инфляционные потери. Эти различия определяют не только выбор клиентов, но и подходы страховщиков к разработке продуктов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика ИСЖ и НСЖ

Параметр	Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ)	Накопительное страхование жизни (НСЖ)
Цель	Приумножение капитала через инвестиции в фондовый рынок (акции, облигаций).	Гарантированное накопление средств к определённому сроку (пенсия, образование).
Доходность	Не гарантирована. В 2023 г. – до 23% (программа «Управляемый капитал»), в 2024 г. – 3–8% из-за санкций.	Гарантированная, но низкая. В 2023 г. – 6% (продукт «Стабильный»), реальная доходность – 1,4% (инфляция 7,4%).
Риски	Высокие: зависимость от рыночной конъюнктуры, комиссии, досрочное расторжение влечёт потери (до 22%).	Низкие: гарантия сохранения капитала, но риск отрицательной реальной доходности.
Страховая защита	Основной акцент на инвестициях; страхование жизни – второстепенная функция.	Страхование жизни – ключевой элемент; накопление – дополнительная опция.
Гибкость	Возможность выбора стратегии, но ограниченный доступ к средствам (штрафы при досрочном изъятии).	Жёсткие условия: чёткий график взносов, дисциплина накоплений. Продукты типа «Смарт Плюс» позволяют изымать 25% через 3 года .
Налоговые льготы	Налоговый вычет до 15,6 тыс. руб. в год (ст. 219 НК РФ).	Налоговый вычет до 15,6 тыс. руб. в год. В 2024 г. 40% клиентов оформили вычет.
Срок действия	Краткосрочный: 3–5 лет .	Долгосрочный: 5–20 лет .
Защита через АСВ	Отсутствует.	Отсутствует (в отличие от банковских вкладов).
Цифровизация	60% договоров оформляются онлайн; ИИ-советники помогают выбрать стратегию.	Онлайн-оформление, автоматическое начисление процентов.
Примеры продуктов	«Управляемый капитал» (СберСтрахование), «Инвестор Плюс» (АльфаСтрахование).	«Стабильный» (ВТБ Страхование), «Смарт Плюс» (Ренессанс Страхование).

Инвестиционное страхование жизни, совмещающее страховую защиту с инвестициями в акции и облигации, привлекает клиентов потенциалом высокой доходности. Например, программа «Управляемый капитал» от «СберСтрахования» в 2023 г. принесла клиентам до 23% доходности благодаря вложениям в индекс NASDAQ. Однако санкции против России, затронувшие нефтегазовый сектор,

привели к падению доходности некоторых продуктов ИСЖ на 5–10%. В 2024 г. реальная доходность ИСЖ составила 3–8% при инфляции 9,52%, что подчёркивает зависимость этих продуктов от рыночной конъюнктуры.

В 2023 г. ЦБ РФ ужесточил требования к прозрачности комиссий в ИСЖ. Страховщики обязаны указывать все издержки в договорах, что сократило количество жалоб на «скрытые платежи» на 30%. Например, в 2024 г. доля досрочных расторжений ИСЖ снизилась до 15% (в 2023 г. – 22%). С 1 января 2025 г. в России введено долевое страхование жизни – гибридная модель, позволяющая клиентам самостоятельно распределять средства между страховым покрытием и паевыми инвестиционными фондами (ПИФами). К 2026 г. ДСЖ полностью заменит ИСЖ, что усилит конкуренцию на рынке и расширит возможности для управления капиталом.

В 2023 г. структура рынка претерпела значительные изменения (рис. 2). Доля ИСЖ сократилась до 40% (280 млрд руб.) из-за падения доходности нефтегазового сектора, на который приходилось до 50% инвестиционных портфелей. В свою очередь, НСЖ увеличило свою долю до 42% (294 млрд руб.), что связано с перетоком средств в гарантированные продукты на фоне инфляции (7,4%) и санкционных рисков. Прочие продукты сохранили 18% (126 млрд руб.). Эти изменения подтверждают рост риск-аверсии населения: в условиях макроэкономической нестабильности клиенты предпочитали сохранять капитал, даже ценой отрицательной реальной доходности.

Цифровая трансформация страхового сектора достигла значительных успехов: 60% договоров ИСЖ и НСЖ оформляются онлайн, а внедрение ИИ-советников позволяет клиентам оптимизировать выбор инвестиционных стратегий. Продукт «Смарт Плюс» от «Ренессанс Страхование» стал примером гибкости: он позволяет изымать до 25% накоплений через 3 года без потери процентов, повышая ликвидность НСЖ. Однако сохраняются риски, связанные с маркетинговыми уловками. Например, сравнение НСЖ с банковскими вкладами вводит клиентов в заблуждение, поскольку средства по НСЖ не защищены АСВ.

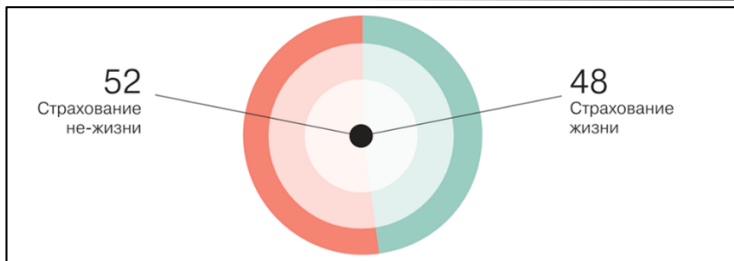


Рисунок 2 – Структура российского рынка страхования жизни за 2024 г. в % [2]

Юридические аспекты также требуют внимания. Средства по договорам ИСЖ и НСЖ не подлежат разделу при разводе, что делает их инструментом защиты активов. Однако если суд установит, что договор был оформлен для сокрытия имущества, сделка может быть аннулирована. В 2024 г. 14% судебных споров, связанных с ИСЖ, завершились признанием договоров недействительными.

Динамика объемов рынка страхования жизни (рис. 3) демонстрирует несколько ключевых трендов:

2020–2021 гг.: рост на 8% (с 650 млрд руб. до 700 млрд руб.), что связано с восстановлением экономики после пандемии COVID-19;

2022 г.: резкий скачок на 22% (до 854 млрд руб.) из-за бегства капитала из валютных вкладов и перераспределения средств в ИСЖ;

2023–2024 гг.: замедление темпов роста до 5% в год (до 900 млрд руб. в 2024 г.), что объясняется санкциями, инфляцией и снижением доверия к инвестиционным продуктам.

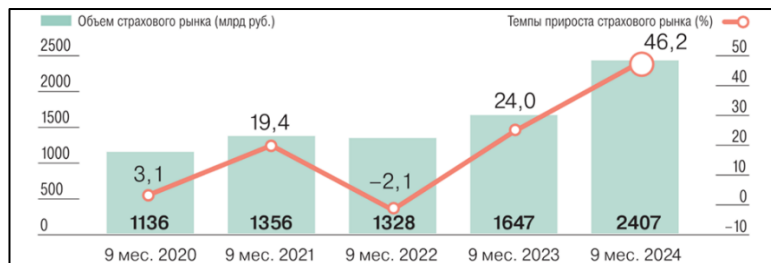


Рисунок 3 – Динамика страхового рынка за 2020-2024 гг. [5]

Данная динамика подчёркивает необходимость регуляторных мер для стабилизации рынка, таких как введение долевого страхования жизни (ДСЖ) и усиление контроля за прозрачностью комиссий.

К 2026 г. ожидается рост доли ДСЖ до 35% рынка страхования жизни. Новые продукты будут сочетать гибкость ИСЖ и стабильность НСЖ. Например, налоговые вычеты для ДСЖ увеличатся до 52 тыс. руб. при сроке действия договора от 5 лет. Цифровизация продолжит играть ключевую роль: внедрение блокчейна для учета транзакций и использование Big Data для персонализации продуктов станут стандартом отрасли [6, 7].

Рекомендации для клиентов и страховщиков: для краткосрочных вложений с высокой доходностью подходит ИСЖ, но важно учитывать рыночные риски; для долгосрочных целей (образование, пенсия) целесообразно выбирать НСЖ, несмотря на низкую доходность; с 2025 г. ДСЖ станет оптимальным решением для тех, кто стремится к гибкому управлению капиталом.

Таким образом, инвестиционное и накопительное страхование жизни остаются важными инструментами финансового планирования в условиях нестабильности. Их эффективность зависит от макроэкономических факторов, регуляторной среды и технологических инноваций. Развитие цифровых платформ, внедрение ИИ и расширение налоговых льгот создают новые возможности для клиентов, но требуют повышения финансовой грамотности. Страховщикам необходимо усиливать прозрачность условий и адаптировать продукты к изменяющимся потребностям рынка.

Библиографический список:

1. Инфляция и ключевая ставка Банка России. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cbr.ru/hd_base/inf/ (дата обращения 28.04.2025).
2. Страховой рынок: итоги 2024 года. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=23460> (дата обращения 28.04.2025).
3. Обзор российского финансового сектора - 2024 год. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://cbr.ru/collection/collection/file/55548/fs_review_2024.pdf (дата обращения 28.04.2025).

4. ИСЖ и НСЖ: что такое инвестиционное и накопительное страхование жизни [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sa-progress.ru/o-kompanii/articles/iszh-i-nszh-cto-takoe-investiczionnoe-i-nakopitelnoe-strahovanie-zhiz> (дата обращения 28.04.2025).

5. Страхование. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/insurance/> (дата обращения 28.04.2025).

6. Яшина, М.Л. Цифровые финансовые активы: сущность, особенности, проблемы и факторы развития / М. Л. Яшина, Я. А. Яшин // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения: Материалы XIV Международной научно-практической конференции, Ульяновск, 25 июня 2024 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2024. – С. 901-912.

7. Александрова, Н. Р. Цифровизация сельского хозяйства: тенденции и перспективы развития / Н. Р. Александрова, А. К. Субаева, Ю. В. Чутчева // Естественно-гуманитарные исследования. – 2024. – № 2(52). – С. 25-30.

INVESTMENT AND SAVINGS LIFE INSURANCE IN RUSSIA

Yashina M.L., Neif N.M., Chumarin I.D.

Keywords: *investment life insurance (ILI), savings life insurance (SLI), digitalization, tax deduction, equity life insurance (ELI), financial security*

This article provides a comprehensive analysis of the Russian investment and savings life insurance market in 2023–2024. The study covers key aspects: growing demand for ILI and SLI amid inflation and sanctions, the impact of regulatory changes by the Central Bank of Russia, the introduction of hybrid products, and digital technologies. Special attention is paid to risks, including declining ILI returns due to stock market volatility, negative real SLI returns, and lack of deposit insurance. Based on statistical data from the Central Bank, examples of leading insurers' products, and forecasts until 2026, recommendations for clients and insurers are formulated.