

Научная статья

УДК 368.91

DOI: 10.25683/VOLBI.2022.58.106

Nadezhda Vasil'evna Kuznetsova

Candidate of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
and Financial Institutions,
Baikal State University
Irkutsk, Russian Federation
nadezhda1978@mail.ru

Надежда Васильевна Кузнецова

канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры финансов
и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет
Иркутск, Российская Федерация
nadezhda1978@mail.ru

Ekaterina Il'niczna D'yakonova

Graduate student of the Department of Finance
and Financial Institutions,
Baikal State University
Irkutsk, Russian Federation
kunuchkova@gmail.com

Екатерина Ильинична Дьяконова

магистрант кафедры финансов
и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет
Иркутск, Российская Федерация
kunuchkova@gmail.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

08.00.10 — Финансы и кредит

Аннотация. Страхование жизни является одним из активно развивающихся видов на российском страховом рынке. Однако темпы прироста страховых премий с каждым годом уменьшаются. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения основных факторов, влияющих на него и определяющих его развитие. В то же время население активно вовлекается в инвестиционную сферу, и инвестиционное страхование жизни становится одним из инструментов инвестирования. Страхование жизни обладает преимуществами по сравнению с другими инвестиционными инструментами, среди которых наличие страховой составляющей в части рисков, связанных с жизнью и здоровьем застрахованного лица. Кроме того, продукты инвестиционного страхования жизни при условии назначения выгодоприобретателя по договору не наследуются. По страхованию жизни предусмотрены льготы по налогообложению страховых премий. Вместе с тем инвестиционное страхование жизни связано со многими проблемами при его реализации. Развитие инвестиционного страхования жизни обуславливается факторами, связанными с регуляторными мерами, а также с общеэкономической

ситуацией. В работе рассмотрены основные тенденции развития инвестиционного страхования жизни, в том числе динамика страховых премий, изменение доли инвестиционного страхования жизни на страховом рынке Российской Федерации, доходность инвестиционного страхования жизни по сравнению с банковским вкладом. Авторы сопоставили динамику развития инвестиционного страхования жизни с динамикой таких показателей, как ключевая ставка Банка России, и динамикой изменения стоимости фьючерса на индекс РТС. Основными причинами низкой доходности инвестиционного страхования жизни определены высокий уровень комиссионного вознаграждения и отсутствие широкого ассортимента надежных и долгосрочных активов для инвестирования денежных средств страховых резервов по инвестиционному страхованию жизни.

Ключевые слова: страховой рынок, инвестиционное страхование жизни, страхование жизни, ключевая ставка, Банк России, агентская комиссия, страховые резервы, инвестиции, доходность, страхование вкладов

Для цитирования: Кузнецова Н. В., Дьяконова Е. И. Тенденции развития инвестиционного страхования жизни // Бизнес. Образование. Право. 2022. № 1 (58). С. 32—37. DOI: 10.25683/VOLBI.2022.58.106.

Original article

TRENDS IN LIFE INVESTMENT INSURANCE

08.00.10 — Finance and credit

Abstract. Life insurance is one of the actively developing types in the Russian insurance market. However, the growth rate of insurance premiums is decreasing every year. In this regard, there is a need to consider the main factors that affect and determine the development of life insurance. The population is actively involved in the investment sphere and investment life insurance is becoming one of the investment tools. Life insurance has advantages over other investment instruments. For example, life investment insurance has the life and health insurance of the investor. If there is a beneficiary under the contract, investment

life insurance products are not inherited. Life insurance has tax benefits. At the same time, investment life insurance is associated with many problems in its implementation. Such factors as regulatory measures and general economic situation affect the development of investment life insurance. The paper considers the main trends in the development of investment life insurance, including the dynamics of insurance premiums, the change in the share of investment life insurance in the insurance market of the Russian Federation, the profitability of investment life insurance compared with a bank deposit. The authors compared

the dynamics of investment life insurance with the dynamics of such indicators as the Bank of Russia key rate and the dynamics of the RTS index futures value. The main reasons for the low profitability of investment life insurance have been identified as the high level of fees and the lack of a wide range of reliable

and long-term assets for investing cash reserves in investment life insurance.

Keywords: insurance market, investment life insurance, life insurance, key rate, Bank of Russia, agency commission, insurance reserves, investments, profitability, deposit insurance

For citation: Kuznetsova N. V., D'yakonova E. I. Trends in life investment insurance. *Business. Education. Law*, 2022, no. 1, pp. 32—37. DOI: 10.25683/VOLBI.2022.58.106.

Введение

Актуальность. Бесспорно, что страхование жизни является одним из самых важных видов страхования. С точки зрения потребителей страхового рынка, обеспечивается страховая защита на случай ухода из жизни или событий, повлекших причинение вреда жизни и здоровью. Кроме того, инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) является одним из инвестиционных инструментов. С точки зрения страховщика, страхование жизни обеспечивает долгосрочные и стабильные взаимоотношения с клиентами. При грамотном сопровождении страхователя по страхованию жизни он может стать клиентом и по другим страховым продуктам (в том числе у компаний, входящих в страховую группу, а также наоборот). Для банков, которые являются основным каналом продаж продуктов по ИСЖ, доход от продажи таких договоров достигает 70 % от объема привлеченных страховых премий. Однако темпы прироста объемов страховых премий по ИСЖ в последние три года снижаются. И актуальным становится определение факторов, влияющих на развитие ИСЖ и определяющих тенденции развития ИСЖ.

Изученность темы. Вопросам развития страхования жизни уделяется большое внимание в силу того факта, что страхование жизни являлся драйвером российского страхового рынка [1]. Одни авторы рассматривают вопросы развития страхования жизни как направления страховой деятельности в целом [2—4]. Другие выделяют особенности развития именно ИСЖ, а также изучают преимущества и недостатки данного вида страхования [5—11]. Третьи авторы темы своих исследований связывают с вопросами влияния страхования жизни на экономику в части инвестирования средств от страхования жизни. Договоры страхования жизни являются долгосрочными, и формируемые страховые резервы должны приносить доход и страховщикам, и экономике [12]. И так как ИСЖ само является одним из инструментов инвестирования, то часть научных работ посвящена изучению и анализу основных параметров договоров страхования по сравнению с другими инвестиционными инструментами [13—15]. Отдельные работы посвящены рассмотрению зарубежного опыта страхования жизни и возможности его использования в российской практике [16]. Также часть работ раскрывает сущность основной проблемы ИСЖ, связанной с мисселингом [17, 18]. Вместе с тем, основываясь на практическом опыте, считаем возможным проанализировать ИСЖ, изучить и дополнить факторы, влияющие на его развитие.

Целесообразность обусловлена снижением объемов страховых премий по ИСЖ. В исследовании предлагаются пути решения проблем, связанных с доходностью и гарантиями по договорам ИСЖ.

Целью данной работы является исследование современного состояния рынка инвестиционного страхования жизни. Среди основных **задач** исследования ставим следующие: проанализировать динамику страховых премий и доли страхования жизни на российском страховом рынке;

рассмотреть показатели, характеризующие уровень развития ИСЖ, такие как доходность и уровень комиссионного вознаграждения по договорам; изучить интересы потенциальных потребителей продуктов ИСЖ.

Методология опирается на методы системного анализа, количественные и качественные исследования, а также экспертные методы получения и обработки информации.

Научная новизна работы связана с определением зависимости доходности по договорам инвестиционного страхования жизни с такими показателями, как ключевая ставка и комиссионное вознаграждение.

Практическая значимость заключается в возможности проработки и дальнейшего использования предложенных мер с целью увеличения объемов рынка по ИСЖ.

Основная часть

На текущий момент рынок финансовых услуг располагает достаточно большим набором инструментов для инвестирования, которые привлекательны для потенциальных инвесторов. Среди них выделяют такие, как: банковские депозиты и вклады, покупка иностранной валюты, обезличенные металлические счета, брокерский или индивидуальный инвестиционный счет для покупки ценных бумаг (акций, облигаций, производных финансовых инструментов и т. д.), паевые инвестиционные фонды, структурные ноты и многие другие. Вместе с тем в последнее десятилетие в качестве инвестиционного инструмента также стали набирать популярность продукты рынка страхования жизни, а именно программы ИСЖ. Привлекательность продуктов страхования жизни, с нашей точки зрения, обусловлена повышением финансовой грамотности населения, предложением возможного неограниченного инвестиционного дохода и желанием клиента сохранить уже имеющиеся денежные средства сроком от пяти лет с возможным более высоким доходом, чем по банковскому депозиту. Рыночные ставки по банковскому вкладу напрямую коррелируют с ключевой ставкой Банка России, которую определяют ежеквартально. Такое сильное влияние ключевой ставки Банка России не относится к базовым активам, которые входят в состав программ инвестиционного страхования жизни.

С 2010 по 2020 г. наблюдается небольшой, но стабильный ежегодный рост объема страховых премий по страховому рынку Российской Федерации, при этом годовые темпы прироста страховых премий нестабильны. Развитие рынка зависит от экономической ситуации (посткризисные периоды 2015 и 2019 гг.) и регулирования рынка страхования Банком России. Объем страховых премий за указанный период по всем договорам страхования увеличился почти в три раза, с 558 млрд руб. до 1539 млрд руб.

Рынок страхования жизни, по данным на 2020 г., занимает почти 28 % в объеме страховых премий по рынку, и доля за анализируемый период выросла в семь раз (рис. 1). Страховые премии по страхованию жизни за 10 лет выросли более чем в 19 раз, за последние пять лет — более чем в три раза.

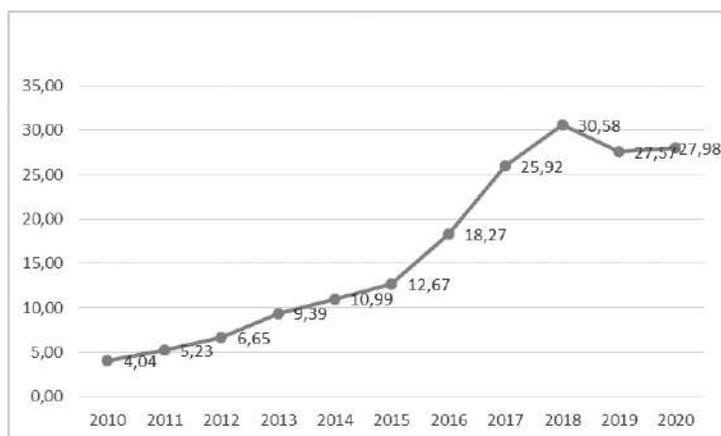


Рис. 1. Доля страхования жизни на страховом рынке РФ за 2010—2020 гг., % (составлено по данным Банка России, https://cbr.ru/insurance/reporting_stat)

В табл. представлены страховые премии по страхованию жизни в разрезе страховых продуктов: инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), накопительное страхование жизни (НСЖ), кредитное страхование жизни (КСЖ) и др.

Рост рынка страхования жизни в период 2015—2018 гг. был обусловлен стремительным увеличением сектора ИСЖ. Такой положительный тренд на рынке страхования жизни

имел место благодаря активному участию банков как посредников, продающих страховые продукты по ИСЖ. За последние три года (2018—2020) объем взносов по ИСЖ сократился на 36 %, с 291,1 млрд руб. до 188,3 млрд руб. Причиной такого снижения стало прежде всего ужесточение требований Банка России к раскрытию информации страховщиком для клиентов перед предстоящим подписанием документов [19, 20].

Объемы страховых премий по страхованию жизни в Российской Федерации за 2015—2020 гг., млрд руб.
(составлено по данным Банка России, https://cbr.ru/insurance/reporting_stat)

Параметры	2020 г.	Темп прироста, %	2019 г.	Темп прироста, %	2018 г.	Темп прироста, %	2017 г.	Темп прироста, %	2016 г.	Темп прироста, %	2015 г.
ИСЖ	188,3	-4	196,9	-32	291,1	48	196,7	59	123,5	119	56,3
КСЖ	102,8	4	98,9	6	93,7	45	64,7	48	43,6	19	36,7
НСЖ	136,1	24	110,2	64	67,1	35	49,6	22	40,7	36	29,9
Иные виды	30	10	27,2	4	26,2	50	17,5	1358	1,2	0	1,2
Итого	457,2	6	433,2	-9	478	46	328,5	57	209	68	124,1

Одной из задач Банка России является минимизация миссинга недобросовестными сотрудниками кредитных организаций при продаже продуктов страхования жизни путем развития финансовой грамотности людей — клиентов коммерческих банков, приобретающих продукты страхования жизни [17, 18, 20]. Мегарегулятор отмечает, что число жалоб на страховой продукт растет более быстрыми темпами, чем количество продаж. Основная жалоба клиентов связана с тем, что продукт ИСЖ сотрудники банков продают как потенциально более доходную альтернативу банковскому депозиту, т. е. клиент не понимает самой сути инструмента, что это не доходная составляющая, а страховая, которая позволяет сберечь уже накопленные денежные средства. Второе недовольство клиентов связано с доходность по продуктам ИСЖ. Доходность не является гарантированной и не превышает среднерыночную ставку по депозиту, а в некоторых случаях даже не приближена к ней. Покупая этот страховой продукт через банковский канал, инвесторы идентифицируют его с продуктами банковской деятельности и считают, что к нему применимы законы банковского сектора. Фактическая доходность по договорам ИСЖ в период 2015—2020 гг. оказалась ниже ожидаемой, и даже ниже банковских депозитов (рис. 2) [15].

Как показано на рис. 2, доходность по банковскому депозиту имеет негативный тренд и за шесть лет снижается с 11,9 % в 2015 г. до 5,3 % за девять месяцев 2020 г. Доходность по продуктам ИСЖ за последние шесть лет имеет положительную тенденцию, но не превышает 4 %. Такая невысокая доходность по продуктам ИСЖ обусловлена тем, что договоры, которые заключались в период с 2010 по 2012 г., предусматривали под базовым активом фьючерс на индекс РТС, который в первой половине 2010-х гг. показывал отрицательную динамику.

Колебания процентных ставок по банковскому депозиту напрямую зависят от изменений ключевой ставки Банка России. Наибольшая ключевая ставка была утверждена Банком России в первом квартале 2015 г. и составляла 17 %, в то время как среднерыночная процентная ставка по депозитам в данный период была также самая наивысшая и составляла 11,9 %.

Тенденции по ключевой ставке и процентной ставке по депозиту аналогичны. Как правило, на практике после принятия решения Банком России об изменении ключевой ставки коммерческие банки пытаются сохранить прежние ставки на уровне до принятых изменений в течение 30 календарных дней, а по истечении данного периода вынуждены корректировать процентные ставки по банковским вкладам в соответствии с ключевой ставкой Банка России.

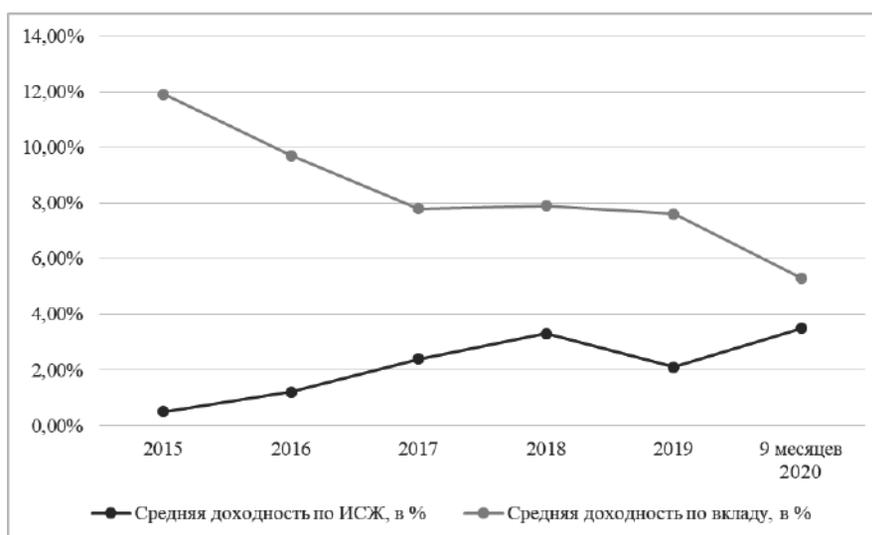


Рис. 2. Сравнение доходности по инвестиционному страхованию жизни и банковского депозита (составлено по данным Банка России, https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31578/budv_2020-12.pdf)

К причинам низкой доходности по договорам ИСЖ, помимо уровня ключевой ставки, также относятся:

- высокий уровень комиссионного (агентского) вознаграждения при осуществлении продаж продуктов ИСЖ через банковский канал. Поскольку законодательно размер комиссий не регламентирован и взаимодействие банка и страховщика основано на заключении агентского договора, такой достаточно высокий уровень вознаграждения агента уменьшает возможную доходность по договору ИСЖ по причине того, что снижается объем инвестиций. Анализ условий сотрудничества ряда ведущих российских банков и страховых организаций показал, что агентское вознаграждение банков за заключение договоров страхования жизни может составлять до 70 % от полученных страховых премий. При этом страховщики также оплачивают агентские услуги банка в пределах 4...8 % в зависимости от программы страхования и срока действия договора страхования. Комиссионное вознаграждение банков, продающих полисы страхования жизни, каждый год растет уверенными темпами. Такой рост агентского вознаграждения вызван стратегией банков, ежеквартальным увеличением планов продаж для премиального сегмента клиентов, а также внедрением продуктов ИСЖ с пониженным порогом входа в сегмент массовой розницы;

- отсутствие широкого ассортимента надежных и долгосрочных активов для инвестирования денежных средств страховых резервов. Несмотря на установленные требования к направлениям и структуре активов, разрешенных для инвестирования [21], при размещении денежных средств страховые компании действуют как обыкновенное юридическое лицо и, к сожалению, не имеют особенной государственной поддержки и гарантий о возврате средств страховых резервов. В соответствии с этими обстоятельствами страховые компании склонны к выбору активов с небольшим риском и, как следствие, с низкой доходностью, которая не превышает среднерыночную процентную ставку по депозиту. При выборе активов инвестирования страховая компания руководствуется своим непосредственным обязательством по ИСЖ — это возврат в полном объеме страховой суммы клиенту по окончании договора ИСЖ или осуществление страховой выплаты при наступлении неблагоприятных событий в отношении застрахованного лица.

Рассматривая продукты страхования жизни с позиции потребителя — клиента банка, становящегося клиентом страховой организации, — можно сказать, что клиент не заинтересован во вложении своих личных накоплений и сбережений в страховые программы, так как, с одной стороны, они не защищены от инфляции, с другой — ставка по депозиту выше доходности по страхованию жизни. На текущий момент люди не готовы вкладывать денежные средства в те продукты, которые изначально не будут предполагать начисление инвестиционного дохода, поскольку клиентам банков не хватает уровня финансовой грамотности. Страховые продукты, в частности накопительное и инвестиционное страхование жизни, достаточно трудные для понимания инструменты инвестирования. Инвестиционное страхование жизни на текущий момент не закрывает потребности клиента, который обращается в коммерческий банк, — не обеспечивает желаемую доходность и не соответствует приемлемым для клиента срокам инвестирования (полгода — год), поэтому свое предпочтение клиенты отдают классическим продуктам банка, таким как вклады и накопительные счета, а также инструментам биржевого рынка.

Выводы

Страхование жизни сохраняет значительную долю в структуре страховых премий на российском страховом рынке, но темпы роста снижаются, и страхование жизни уже не является драйвером рынка. Основные факторы развития инвестиционного страхования жизни отличаются от факторов развития страхования жизни в целом. Среди первых выделяют в том числе уровень доходов населения и, как следствие, долю средств, направляемых на накопление. Потребителями ИСЖ являются по сути клиенты, имеющие свободные денежные средства и желающие инвестировать. И в данной ситуации определяющим фактором является именно доходность по страховому продукту. Как мы выявили, на доходность в большей степени влияют: ключевая ставка, уровень комиссионного вознаграждения, выплачиваемого банкам как посредникам, возможности страховых организаций по инвестированию средств страховых резервов по страхованию жизни. Безусловно, наличие страховой составляющей по ИСЖ является одним из главных его преимуществ. С нашей точки зрения, с целью увеличения

доходности по продуктам ИСЖ со стороны страховщиков и регулятора страхового рынка необходимо установить ограничения на максимальный размер комиссионного вознаграждения по договорам ИСЖ и жестко его контролировать. Также развитию ИСЖ будет способствовать наличие гарантии со стороны государства в части возврата внесенных страховых взносов (по типу обязательного страхования вкладов), а также гарантии исполнения обязательств

по страховым событиям (кроме окончания договора ИСЖ), наступившим до момента банкротства или отзыва лицензии у страховщиков. Указанные меры не просто будут способствовать развитию ИСЖ как отдельного направления бизнеса для страховщиков или как источника получения доходов от продажи страховых полисов для банков, но и прежде всего позволят населению воспринимать ИСЖ как продукт с государственной гарантией и «социальной защитой».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Гребенщиков Э. С. Страхование жизни — новый мотор страхового рынка // *Финансы*. 2018. № 11. С. 44—47.
2. Жегалова Е. В. Современное состояние и перспективы развития страхования жизни в России // *Экономические науки*. 2020. № 192. С. 97—100.
3. Янова С. Ю. Зерна и плевелы современного страхования жизни // *Финансы*. 2020. № 11. С. 37—44.
4. Бахматов С. А., Бородавко Л. С., Семенова Е. В. Пенсионное страхование как актуальное направление развития страхования жизни в современных условиях // *Baikal Research Journal*. 2019. Т. 10. № 1. С. 4.
5. Бородавко Л. С., Семенова Е. В. Инвестиционное страхование жизни: первые итоги реализации программ в России // *Экономика устойчивого развития*. 2018. № 4(36). С. 26—31.
6. Брызгалов Д. В. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации // *Финансы*. 2015. № 5. С. 56—58.
7. Заббарова М. Д., Фирсова С. Н. Пути развития инвестиционного страхования жизни в России // *Социально-экономическое управление: теория и практика*. 2021. № 3(46). С. 27—33.
8. Зимица К. Ю., Гусейнов И. В. Система инвестиционного страхования жизни: преимуществ и недостатки // *Урал. науч. вестн.* 2019. Т. 2. № 1. С. 8—13.
9. Русакова О. И., Головань С. А. Развитие инвестиционного страхования жизни в России // *Известия Байкал. гос. ун-та*. 2020. Т. 30. № 3. С. 402—411.
10. Свительская А. А., Русакова О. И. Развитие инвестиционного страхования жизни в России // *Финансовые аспекты структурных преобразований экономики*. 2020. № 6. С. 125—131.
11. Янова С. Ю. Современные продукты в страховании жизни // *Финансы*. 2021. № 3. С. 33—38.
12. Ованесян Н. М. Долгосрочное страхование жизни как фактор стабилизации инвестиционной экономики // *Вестн. Брянского гос. техн. ун-та*. 2018. № 2(63). С. 92—97.
13. Звягинцева Н. А., Овчинникова К. А. Конъюнктура рынка ценных бумаг: феномен влияния частых инвесторов с использованием социальных сетей // *Baikal Research Journal*. 2021. Т. 12. № 3.
14. Степанова М. Н., Нефедьев А. А. Анализ вариантов инвестиционных стратегий с набором базовых параметров инвестиционного страхования жизни // *Известия Байкал. гос. ун-та*. 2019. Т. 29. № 3. С. 434—443.
15. Черногузова Т. Н. Сравнительный анализ инвестиционного страхования жизни с другими инструментами финансового рынка // *Страхование в информационном обществе — место, задачи, перспективы* : сб. тр. XX Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 1. 2019. С. 288—293.
16. Дмитриев А. С. Структурные особенности западного и российского рынка страхования жизни // *Вестн. РУДН. Сер. : Экономика*. 2020. Т. 28. № 4. С. 787—796.
17. Опыт исследования мисселлинга в деятельности российских розничных банков / Н. В. Полякова, В. В. Поляков, Е. А. Шагина, Ж. С. Кулижская // *Baikal Research Journal*. 2021. Т. 12. № 2.
18. Шашкова А. Н. К проблеме навязывания заемщикам потребителям дополнительных услуг // *Балт. гуманитар. журн.* 2021. Т. 10. № 3(36). С. 403—405.
19. Центральный банк Российской Федерации. Предложения по развитию страхования жизни в Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_171003_02.pdf.
20. О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика : указание Банка России от 11.01.2019 г. № 5055-У // СПС «КонсультантПлюс».
21. О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов : указание Банка России от 22 февр. 2017 г. № 4297-У // СПС «КонсультантПлюс».

REFERENCES

1. Grebenshchikov E. S. Life insurance — a new motor of the insurance market. *Finance*, 2018, no. 11, pp. 44—47. (In Russ.)
2. Zhegalova E. V. The current state and prospects for the development of life insurance in Russia. *Economic Sciences*, 2020, no. 192, pp. 97—100. (In Russ.)
3. Yanova S. Yu. Grains and tares of modern life insurance. *Finance*, 2020, no. 11, pp. 37—44. (In Russ.)
4. Bakhmatov S. A., Borodavko L. S., Semenova E. V. Pension insurance as an actual direction in the development of life insurance in modern conditions. *Baikal Research Journal*, 2019, vol. 10, no. 1, p. 4. (In Russ.)
5. Borodavko L. S., Semenova E. V. Investment life insurance: the first results of the implementation of programs in Russia. *Economics of sustainable development*, 2018, no. 4, pp. 26—31. (In Russ.)
6. Bryzgalov D. V. Investment life insurance in the Russian Federation. *Finance*, 2015, no. 5, pp. 56—58. (In Russ.)

7. Zabbarova M. D., Firsova S. N. Ways of development of investment life insurance in Russia. *Socio-economic management: theory and practice*, 2021, no. 3, pp. 27—33. (In Russ.)
8. Zimina K. Yu., Guseinov I. V. System of investment life insurance: advantages and disadvantages. *Ural'skii nauchnyi vestnik (Ural'sk Scientific Bulletin)*, 2019, vol. 2, no. 1, pp. 8—13. (In Russ.)
9. Rusakova O. I., Golovan S. A. Development of investment life insurance in Russia. *Bulletin of Baikal State University*, 2020, vol. 30, no. 3, pp. 402—411. (In Russ.)
10. Svitel'skaya A. A., Rusakova O. I. Development of investment life insurance in Russia. *Finansovye aspekty strukturnykh preobrazovaniy ehkonomiki (Financial aspects of structural transformations of the economy)*, 2020, no. 6, pp. 125—131. (In Russ.)
11. Yanova S. Yu. Modern products in life insurance. *Finance*, 2021, no. 3, pp. 33—38. (In Russ.)
12. Ovanesyan N. M. Long-term life insurance as stabilization factor of investment economy. *Bulletin of Bryansk State Technical University*, 2018, no. 2, pp. 92—97. (In Russ.)
13. Zvyagintseva N. A., Ovchinnikova K. A. Securities market conditions: the phenomenon of the influence of private investors by means of social networks. *Baikal Research Journal*, 2021, vol. 12, no. 3. (In Russ.)
14. Stepanova M. N., Nefedyev A. A. Analysis of options for investment strategies with a set of basic parameters of investment life insurance. *Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 3, pp. 434—443. (In Russ.)
15. Chernoguzova T. N. Comparative analysis of investment life insurance and other financial market instruments. In: *Insurance in the information society — place, tasks, prospects. Proceedings of the XX Int. sci. and pract. conf.* In 2 vols. Vol. 1. 2019. Pp. 288—293. (In Russ.)
16. Dmitriev A. S. Structural features of the Western and Russian life insurance market. *Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, 2020, vol. 28, no. 4, pp. 787—796. (In Russ.)
17. Polyakova N. V., Polyakov V. V., Shagina E. A., Kulizhskaya Zh. S. Experience of misseling research in the activities of Russian retail banks. *Baikal Research Journal*, 2021, vol. 12, no. 2. (In Russ.)
18. Shashkova A. N. On the problem of imposing additional services on borrowers and consumers. *Baltic Humanitarian Journal*, 2021, vol. 10, no. 3, pp. 403—405. (In Russ.)
19. *Central Bank of the Russian Federation Proposals for the development of life insurance in the Russian Federation.* (In Russ.) URL: https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_171003_02.pdf.
20. On minimum (standard) requirements for the conditions and procedure for voluntary life insurance subject to periodic insurance payments (rents, annuities) and (or) with the participation of the insured in the investment income of the insurer. Bank of Russia Ordinance No. 5055-U of Jan. 11, 2019. (In Russ.) RLS "ConsultantPlus".
21. On the procedure for investing insurance reserves and the list of assets allowed for investment. Ordinance of the Bank of Russia of Feb. 22, 2017 No. 4297-U. (In Russ.) RLS "ConsultantPlus".

Статья поступила в редакцию 10.11.2021; одобрена после рецензирования 24.11.2021; принята к публикации 30.11.2021.
The article was submitted 10.11.2021; approved after reviewing 24.11.2021; accepted for publication 30.11.2021.

Научная статья

УДК 331.08

DOI: 10.25683/VOLBI.2022.58.104

Anna Yur'evna Smol'kova

Senior Lecturer of the Department of Economics,
Management and Sociology,
Samara branch
of Moscow City University
Samara, Russian Federation
smolkovaanna1986@mail.ru

Анна Юрьевна Смолькова

старший преподаватель кафедры экономики,
управления и социологии,
Самарский филиал Московского городского
педагогического университета
Самара, Российская Федерация
smolkovaanna1986@mail.ru

СИСТЕМА КЛЮЧЕВЫХ КРИТЕРИЕВ И ИНДИКАТОРОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством

Аннотация. В рамках исследования, представленного в данной статье, систематизированы ключевые критерии и индикаторы оценки эффективности управления формированием человеческого капитала вуза в целях инновационного развития всей отрасли.

Сфера образования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей, во многом определяющих создание инновационного климата и конкурентоспособность экономики в целом. Мировой опыт развитых стран, таких как США, Китай, Южная Корея, а также стран Европы