

wystawach. Wystawy, targi i festiwale stają się coraz bardziej skuteczną dźwignią komunikacji między uczestnikami rynku hotelowego - przedsiębiorstwami hotelarskimi, operatorami turystycznymi, samymi konsumentami usług, a nawet rządem. Ostatnio eksperci i hotelarze zauważyli ważną rolę promowania hotelu usługi online. Tak więc, według badań, stwierdzono, że turystyka i hotele odpowiadają za 19% wyszukiwań przeprowadzanych w głównych wyszukiwarkach - google.com, yandex.ru, yahoo.com, bigmir.net. Tak więc, według firmy konsultingowej Burst Media, dwie trzecie użytkowników Internetu, którzy planowali i planują kolejną podróż, opracują swój plan podróży przez sieć i odpowiednio zarezerwują hotele online. Jednocześnie stwierdzono, że dla 49% z nich Internet jest podstawowym źródłem informacji.

Z tego powodu posiadanie strony internetowej staje się coraz bardziej efektywnym kanałem komunikacji dla firm hotelarskich. Obecnie, przed podróżą, rezerwacją hotelu, konieczne jest, aby konsument zbadał produkt hotelowy, jego zalety, ocenił atrakcyjność konkurenta i przeczytał komentarze gości, którzy już odwiedzili ten hotel. Pod tym względem witryna firmy hotelowej pełni na tym etapie nie tylko funkcję wprowadzania i prezentowania produktu, ale także funkcję komunikacji z otoczeniem zewnętrznym (oczekiwania konsumentów, oferty konkurencji, miejsce po obsłudze sprzedażowej itp.). Firma hotelarska, która nie ma własnej strony internetowej, nie wzbudzi zaufania i lojalności klientów.

Należy zauważyć, że powyższe cechy nie są typowe dla zdecydowanej większości branży hotelarskiej, a wiodące hotele kategorii **** i ***** prawie spełniają wymagania niezbędne do utworzenia strony internetowej jako kompletnego kanału komunikacji.

УДК 368.91

Wnioski Podsumowując, należy zauważyć, że polityka komunikacyjna odgrywa bardzo ważną rolę w polityce marketingowej ukraińskich przedsiębiorstw hotelarskich. Można wyróżnić następujące główne cele polityki komunikacyjnej: zapewnienie skutecznej wymiany informacji między podmiotami a podmiotami zarządzającymi; poprawa relacji między osobami w procesie wymiany informacji; tworzenie kanałów informacyjnych do wymiany informacji między poszczególnymi pracownikami i grupami oraz koordynacja ich zadań i działań; regulacja i racjonalizacja przepływów informacji.

ŹRÓDŁA I LITERATURA

1. Roglev H.Y. Podstawy zarządzania hotelem: Rozdział 11. Marketing hotelu [zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: http://tourlib.net/books_eng/roglev11-13.htm
2. Polityka komunikacji w sieci hotelowej [Zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: http://mirznanii.com/info/komunkatsyna-politika-gotelnikh-lantsyugv_142678
3. Polityka komunikacyjna jako skuteczne narzędzie zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstw hotelowych [zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=391>
4. Znaczenie komunikacji w systemie zarządzania organizacją [Zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: <http://yak.vlynko.com/?p=1824>
5. Polityka komunikacji [Zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: http://pidruchniki.com/1767092141764/marketing/komunikatsiyana_politika
6. Marketing międzynarodowy: polityka komunikacji [zasoby elektroniczne]. - Tryb dostępu: <http://library.if.ua/book/21/1656.html>

Сартова Рысты Бозманаевна

*кандидат экономических наук, доцент
Факультет «Экономика и бизнес»,
кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»
Алматинский технологический университет
город Алматы Казахстан*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Sartova Rysty
*Candidate of Economic Sciences
assistant professor
Faculty of Economics and Business,
Department of Accounting and Finance
Almaty Technological University
Almaty city*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация. В данной статье анализируется состояние рынка страхования жизни в Республике Казахстан по таким основным показателям деятельности страховых компаний, как страховые премии и страховые выплаты. Развитию данного рынка препятствует ряд проблем, разрешение которых лежит в области совершенствования действующего законодательства, в том числе и в налогообложении, государственно-частного партнерства, разработки новых страховых продуктов.

Annotation. This article analyzes the state of the life insurance market in the Republic of Kazakhstan based on such key indicators of insurance companies as insurance premiums and insurance payments. The development of this market is hampered by a number of problems, the resolution of which lies in the area of improving current legislation, including taxation, public-private partnerships, and the development of new insurance products

Ключевые слова. Страхование жизни, аннуитетное страхование, общее страхование, страховые премии, страховые выплаты, онлайн-страхование, льготное налогообложение, «Unit-Linked», страховая культура.

Keywords. Life insurance, annuity insurance, general insurance, insurance premiums, insurance payments, online insurance, preferential taxation, Unit-Linked insurance culture.

Страхование жизни представляется одним из распространенных видов страховой деятельности в развитых государствах, где на удельный вес которого относится от 37% до 78% собираемых премий хозяйствующих субъектов данной сферы и преобладающее большинство заключенных договоров страхования [6]. В Республике Казахстан, как в развивающейся стране, формирование эффективного рынка страхования жизни происходит медленно, так как данный вид страхования большой популярностью среди граждан республики пока не пользуется.

В соответствии с действующим законодательством Казахстана, регулирующим отношения в страховой сфере, страхование жизни, как отрасль, относящаяся к добровольному личному страхованию, непосредственно дифференцируется на классы: «страхование жизни» и «аннуитетное страхование». В свою очередь, аннуитетное страхование подразделяется на договоры пенсионного аннуитета, которые заключены согласно Закону РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» [2], договоры аннуитета, заключенные согласно Закону РК «Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей» [4], и иные виды аннуитетного страхования. При этом само понятие аннуитет подразумевает под собой право физического лица, приобретаемое по заключенному договору со страховой компанией, на получение регулярных выплат при наступлении времени, согласованного ранее, или же определенных событий, также указанных в договоре.

На начало 2018 года в Казахстане функционировали 7 страховых организаций,

ведущих страхование жизни. Законом РК «О страховой деятельности» [3] запрещается совмещение лицензий по страхованию жизни и общему страхованию. Исключения составляют: по добровольному личному страхованию – страхование на случай болезни и страхование от несчастных случаев; по обязательному страхованию – страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей (ОСРНС). Следует сказать, что небольшое количество действующих life-страховщиков в стране можно объяснить, в первую очередь, неразвитостью самого рынка страхования жизни, а также достаточно высокими требованиями Национального банка РК, как регулятора, по капитализации организаций страхования (минимальный размер уставного капитала вновь формируемого хозяйствующего субъекта по отрасли СЖ – 1,5 млн. месячных расчетных показателей (МРП) – 3,6 млрд. тенге) [5]. Здесь, впрочем, стоит принять во внимание и специфику рассматриваемой сферы, которая, в отличие от имущественных видов страхования, характеризуется повышенным уровнем выплат и, соответственно, сравнительно небольшой доходностью страховых операций. Вместе с тем в настоящий момент рынок страхования жизни представляется весьма перспективным для казахстанских страховщиков как раз из-за имеющегося потенциала.

Одним из важнейших показателей положения дел на казахстанском страховом рынке является объем поступлений страховых премий от всех действующих страховщиков в отрасли страхования жизни, который за период 2013-2017 гг. имел следующую динамику [7] (табл. 1).

Структура и динамика страховых премий организаций страхования РК по страхованию жизни за 2013-2017 гг.

млн. тенге

№ п/п	Наименование показателя	2013	2014	2015	2016*	2017*	2017 в % к 2013
1	АО «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life»						
1.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	7376,2	8781,0	12654,8	13878,8	25367,6	в 3,4 раза
1.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	202,2	933,9	1573,6	2286,3	2760,0	в 13,6 раза
1.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	6,3	100,7	482,2	136,7	29,4	в 4,7 раза
1.4	Страховые премии по ОСРНС	1940,5	1794,2	4306,7	7653,2	8512,2	в 4,4 раза
	Итого:	9525,2	11609,8	19017,3	23955,0	36669,2	в 3,8 раза
2	АО «КСЖ «НОМАД LIFE»						
2.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	8051,9	8494,4	9917,2	9919,7	15024,8	186,6
2.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	0,4	23,9	368,7	373,2	26,1	в 65, 2 раза
	Продолжение табл. 1 на стр. 3						
2.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	-
2.4	Страховые премии по ОСРНС	10245,0	12428,1	8684,7	7118,2	7780,0	75,9
	Итого:	18297,3	20946,4	18970,6	17411,1	22830,9	124,8
3	АО «КСЖ Казкоммерц-Life» (ДО АО ««Казкоммерцбанк»)						
3.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	11062,1	4409,7	7557,2	8303,2	7928,6	71,6
3.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	65,0	44,1	39,0	31,4	14,8	умен. в 4,4 раза
3.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	16,5	X
3.4	Страховые премии по ОСРНС	1497,0	1664,7	4664,0	5106,6	4099,6	в 2,7 раза
	Итого:	12624,1	6118,5	12260,2	13441,2	12059,5	95,5
4	АО «Компания по Страхованию Жизни «Европейская Страховая Компания»						
4.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	18060,7	15061,8	14770,3	14957,3	12423,5	68,8
4.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	1023,2	50,3	701,8	954,9	1549,3	151,4
4.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	-

4.4	Страховые премии по ОСРНС	-	-	-	-	-	-
	Итого:	19083,9	15112,1	15472,1	15912,2	13972,8	73,2
5	АО «КСЖ Государственная аннуитетная компания»						
5.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	5690,0	5023,0	4268,0	1143,1	729,7	умен. в 7,8 раза
5.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	0,044	0,032	0,026	0,2	0,073	165,9
5.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	729,8	X
5.4	Страховые премии по ОСРНС	-333,9	648,8	693,8	970,5	2029,5	X
	Итого:	5356,1	5671,8	4961,8	2113,8	2759,3	51,5
	Продолжение табл. 1 на стр. 4						
6	АО «КСЖ «Standard Life»						
6.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	2190,9	1602,5	3938,0	5737,8	3346,0	152,8
6.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	2,4	5,2	0,2	0,1	0,091	умен. в 26,4 раза
6.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	0,016	-	-	-	-	X
6.4	Страховые премии по ОСРНС	870,0	796,0	1678,4	2516,9	2523,7	в 2,9 раза
	Итого:	3062,4	2403,7	5616,6	8254,8	5869,8	191,7
7	АО «КСЖ «Азия-Life»**						
7.1	Страховые премии по отрасли «страхование жизни»	-	-	1939,2	1798,7	1384,6	71,4
7.2	Страховые премии по страхованию от несчастных случаев	-	-	0,5	90,6	7,8	в 15,6 раза
7.3	Страховые премии по страхованию на случай болезни	-	-	-	0,2	2,2	в 11 раз
7.4	Страховые премии по ОСРНС	-	-	1486,4	2215,7	2782,3	187,2
	Итого:	-	-	3426,1	4105,2	4176,9	121,9

Составлено по данным Нацбанка РК

Примечания: * Страховые премии, принятые по договорам страхования (перестрахования) отображены за вычетом расходов, сопряженных с расторжением договоров страхования (перестрахования).

** Функционирование АО «КСЖ «Азия-Life» началось в 2015 году, поэтому динамика деятельности компании указана за 3 года.

Анализ табл. 1 показывает, что самую стабильно положительную динамику демонстрирует страховая компания АО «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life», которая в разы улучшила свои показатели в 2017 году, по сравнению с 2013 годом. К примеру, объем страховых премий по отрасли «страхование жизни» увеличился в 3,4 раза, а страховые премии по ОСРНС – в 4,4 раза.

Значительный прирост премий по страхованию жизни наблюдался в 2017 году. При этом удельный вес премий по классу «страхование жизни» к общему объему последних, у данного хозяйствующего субъекта, составляет почти 70%. Следующими страховыми организациями, которые можно отметить, являются АО «КСЖ «НОМАД LIFE» и АО «КСЖ «Standard Life», страховые премии которых по отрасли «страхование жизни»

увеличились за пятилетний период на 86,8% и 52,5%, соответственно. Доля страхования жизни в общем объеме премий у «НОМАД LIFE» составляет 65,8%, а у компании «Standard Life» – 57%. Остальные хозяйствующие субъекты страхового рынка имеют неудовлетворительные результаты своей деятельности, что говорит о наличии определенных проблем в рассматриваемом сегменте. Анализ показывает, что только у АО «Компания по Страхованию Жизни «Европейская Страховая Компания» преобладает доля класса «страхование жизни». Вместе с тем данная организация за исследуемый период продемонстрировала плохую результативность.

Отметим, что почти все страховые компании по страхованию жизни имеют хорошую

финансовую подпитку за счет поступлений платежей от обязательного страхования работника от несчастных случаев при выполнении им трудовых (служебных) обязанностей. Так, в 2017 году удельный вес ОСРНС в общем объеме страховых премий указанных организаций составлял: АО «КСЖ Государственная аннуитетная компания» – 73,5%, АО «КСЖ «Азия-Life» – 66,6, АО «КСЖ «Standard Life» – 43, АО «КСЖ Казкоммерц-Life» (ДО АО ««Казкоммерцбанк») и АО «КСЖ «НОМАД LIFE» – 34, АО «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life» – 23,2%.

Структура страховых выплат организаций по страхованию жизни в целом повторяет ситуацию со страховыми премиями [7] (табл. 2).

Таблица 1.

Структура и динамика страховых выплат организаций страхования РК по страхованию жизни за 2013-2017 гг.

млн. тенге

№ п/п	Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	2017	2017 в % к 2013
1	АО «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life»						
1.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	2296,0	1535,6	2148,5	1961,4	2700,7	117,6
1.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	59,4	38,3	15,8	100,6	211,1	в 3,6 раза
1.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	2,8	37,1	347,7	192,0	47,1	в 16,8 раза
1.4	Страховые выплаты по ОСРНС	266,8	510,0	369,9	233,0	693,3	в 2,6 раза
	Итого:	2625,0	2121,0	2881,9	2487,0	3652,2	139,1
2	АО «КСЖ «НОМАД LIFE»						
2.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	931,8	1468,7	2675,5	2691,1	3470,2	в 3,7 раза
	Продолжение табл. 2 на стр. 6						
2.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	-	0,5	10,4	419,2	191,6	X
2.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	X
2.4	Страховые выплаты по ОСРНС	1817,4	2467,6	1923,5	1225,1	1286,4	70,8
	Итого:	2749,2	3936,8	4609,4	4335,4	4948,2	180,0
3	АО «КСЖ Казкоммерц-Life» (ДО АО ««Казкоммерцбанк»)						
3.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	1267,0	1278,8	3031,9	4205,6	4491,2	в 3,5 раза
3.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	11,0	12,2	5,2	17,5	15,4	140
3.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	3,0	X

3.4	Страховые выплаты по ОСРНС	284,1	266,1	658,6	642,7	484,7	170,6
	Итого:	1562,1	1557,1	3695,7	4865,8	4994,3	в 3,2 раза
4	АО «Компания по Страхованию Жизни «Европейская Страховая Компания»						
4.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	210,2	479,3	489,9	830,0	814,1	в 3,9 раза
4.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	385,8	580,6	5,3	31,7	35,8	умен. в 10,8 раза
4.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	-
4.4	Страховые выплаты по ОСРНС	-	-	-	-	-	-
	Итого:	596,0	1059,9	495,2	861,7	849,9	142,6
5	АО «КСЖ Государственная аннуитетная компания»						
5.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	2731,4	2653,8	2704,9	2086,4	1794,7	65,7
5.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	-	-	-	-	-	-
5.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	-
	Продолжение табл. 2 на стр. 7						
5.4	Страховые выплаты по ОСРНС	39,7	41,7	6,6	1,9	509,2	128,3
	Итого:	2771,1	2695,5	2710,6	2088,3	2303,9	83,1
6	АО «КСЖ «Standard Life»						
6.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	703,2	879,4	968,6	905,6	1025,0	145,8
6.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	-	-	-	-	7,0	X
6.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	6,1	-	-	-	-	X
6.4	Страховые выплаты по ОСРНС	165,3	310,2	198,5	199,8	282,1	170,6
	Итого:	874,6	1189,6	1167,1	1105,4	1314,1	150,3
7	АО «КСЖ «Азия-Life»*						
7.1	Страховые выплаты по отрасли «страхование жизни»	-	-	279,9	201,6	277,5	99,1
7.2	Страховые выплаты по страхованию от несчастных случаев	-	-	-	0,5	0,1	X
7.3	Страховые выплаты по страхованию на случай болезни	-	-	-	-	-	-
7.4	Страховые выплаты по ОСРНС	-	-	5,5	78,8	162,0	в 29,4 раза
	Итого:	-	-	285,4	280,9	439,6	154,0

Составлено по данным Нацбанка РК

Примечания: *Функционирование АО «КСЖ «Азия-Life» началось в 2015 году, поэтому динамика деятельности компании указана за 3 года.

Исходя из данных табл. 2 следует, за 2013-2017 гг. увеличили общий объём страховых выплат такие страховые компании, как: «Казкоммерц-Life» – в 3,2 раза, «НОМАД LIFE» – на 80,5, «Standard Life» – на 50,3, «Европейская Страховая Компания» – на 42,6, «Халык-Life» – на 39%. Страховая организация «Азия-Life» за три года своей деятельности увеличила страховые выплаты на 54%. При этом основную долю в выплатах составляет класс «аннуитетное страхование». Так, в 2017 году удельный вес страховых выплат по аннуитетному страхованию у компании «Standard Life» демонстрировал величину в 77,4%, у «Казкоммерц-Life» – 71,1, «Халык-Life» – 70,5, «НОМАД LIFE» – 66,7. Это, с одной стороны, понятно, так как договоры по страхованию жизни только начинают действовать, и они обладают более долгосрочным характером, чем пенсионный аннуитет. С другой стороны, здесь проглядывается недоработка страховых организаций в классе «страхование жизни». Увеличение объёмов страховых выплат практически всех страховых компаний по различным классам страхования демонстрирует, также, готовность последних в срок исполнять взятые на себя обязательства. Среди казахстанских страховщиков наилучшими показателями по страховым выплатам отмечается АО «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life», являясь, по нашему мнению, бесспорным лидером на рынке.

Следует сказать, что в настоящее время поступательному движению рынка страхования жизни в Казахстане, впрочем, как и в других странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [6; 9], препятствует ряд проблем, из которых наиболее важными являются:

1. Низкая страховая культура населения республики. У людей, на данный момент, отсутствует потребность в данном виде страхования, поэтому они в большей степени обращают внимание на имущественное страхование.

2. Невысокая страховая культура подпитывается недостаточной платежеспособностью основной части казахстанцев, когда небольшие доходы просто не дают возможности воспользоваться данным видом страхования.

3. Присутствие девальвационных ожиданий среди населения Казахстана, а также высокий уровень инфляции тормозит благоприятное развитие страхования жизни.

4. Сохраняющееся недоверие к стабильности работы страховых компаний. В условиях последствий глобального финансово-экономического кризиса отсутствуют гарантии того, что страховая организация продолжит своё функционирование через несколько лет, в то время как отношения по страхованию жизни между страхователем и страховщиком подразумевают долгосрочный характер.

5. Нехватка на казахстанском рынке развитых инструментов для размещения страховых резервов.

6. Недоработки в сфере налогообложения страхования жизни.

7. Слабое участие государства в поддержке развитие данной отрасли страхования, недостаточная работа по информированности населения о важности страхования жизни.

8. Отсутствие каких-либо привлекательных предложений со стороны страховых организаций, недостаточная проработка новых продуктов страхования жизни.

Полагаем, что в целях разрешения вышеуказанных проблем необходимо тесное сотрудничество страховых компаний и государства. Фундаментальной задачей последнего выступает повышение уровня жизни населения страны. Увеличение доходов детерминирует заинтересованность граждан в сфере страхования собственной жизни и жизни своих близких, что, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему развитию рассматриваемой отрасли.

Отметим, что в 2017 году в целях стимулирования развития продуктов накопительного страхования в республике был пересмотрен подход к налогообложению последних посредством освобождения страховых выплат от налогообложения и отмены существующих налоговых льгот на страховые премии (взносы), что в существенной мере упрощает администрирование налогообложения накопительного страхования. Изменениями, внесенными в действующее законодательство Казахстана, также была исключена из налогооблагаемого дохода работника сумма страховой премии, которая уплачивается работодателем по договорам добровольного медицинского страхования работников в пределах восьмикратного размера минимальной заработной платы.

С 1 января 2019 года Законом РК от 2 июля 2018 года № 166-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности, рынка ценных бумаг» [1] устанавливается, что клиенты страховых компаний получают возможность заключать договоры страхования в электронной форме с помощью интернет-ресурсов и оформлять страховые полисы в электронной форме по всем видам добровольного и обязательного страхования. Введение онлайн-страхования обусловит снижение стоимости страхования, позволит непосредственно заключать договоры через интернет-ресурсы организаций страхования без необходимости посещать офис той или иной компании или обращения к посредникам, а также дополнительно ускорит получение страховых выплат. Регулятор, т.е. Национальный банк РК, будет держать данный процесс на особом контроле.

Согласно последним поправкам в законы о страховании, life-компании могут предлагать

страхователям так называемое инвестиционное страхование – «Unit-Linked», т.е. накопительное страхование жизни с допустимостью принятия участия в инвестиционном управлении собственными активами и получении премий. Главными преимуществами нового, для казахстанского рынка, страхового продукта «Unit-Linked» выступают:

- возможность одновременного получения самой страховой защиты и инвестиционного дохода;

- право выбора страхователем, по своему усмотрению, фонда, сформированного страховщиком для инвестирования в конкретные финансовые инструменты, в зависимости от их рискованности и доходности [8].

Для развития интереса у граждан Казахстана к продуктам страхования жизни следует принять ряд мер, направленных на повышение привлекательности и конкурентоспособности страховых продуктов, а именно:

- создавать, расширять и модернизировать разнообразные виды продуктов страхования жизни с учетом потребности населения республики и принимая во внимание передовой опыт развитых зарубежных стран;

- совершенствовать налоговое законодательство посредством выработки эффективного налогообложения по продуктам страхования жизни;

- постоянно вести работу по информированию населения, хозяйствующих субъектов о преимуществах предлагаемых продуктов страхования жизни для формирования цивилизованного отношения к данной отрасли страхования как универсального инструмента защиты от рисков, а также возможности долгосрочного накопления.

Список литературы:

1. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности, рынка ценных бумаг [Электронный ресурс]: закон Респ. Казах. от 2 июля 2018 года № 166-VI. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38900848#pos=1454;-55. – Загл. с экрана.

2. О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан [Электронный ресурс]: закон Респ. Казах. от 21 июня 2013 года № 105-V ЗРК. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31408637#pos=1718;-58. – Загл. с экрана.

3. О страховой деятельности [Электронный ресурс]: закон Респ. Казах. от 18 декабря 2000 года № 126. – Режим доступа: http://kodeksy-kz.com/ka/o_strahovoj_deyatelnosti.htm. – Загл. с экрана.

4. Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей [Электронный ресурс]: закон Респ. Казах. от 7 февраля 2005 года № 30-III ЗРК. – Режим доступа:

https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1052939#pos=494;-50. – Загл. с экрана.

5. Об установлении нормативных значений и методики расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации и страховой группы и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, перечня, форм, сроков представления отчетности о выполнении пруденциальных нормативов страховыми (перестраховочными) организациями и страховыми группами, Правил представления отчетности о выполнении пруденциальных нормативов страховыми (перестраховочными) организациями и страховыми группами, требований к приобретаемым страховыми (перестраховочными) организациями, дочерними организациями или страховых холдингов акциям (долям участия в уставном капитале) юридических лиц, перечня облигаций международных финансовых организаций, приобретаемых страховыми холдингами, минимального требуемого рейтинга для облигаций, приобретаемых страховыми холдингами, и перечня рейтинговых агентств, а также перечня финансовых инструментов (за исключением акций и долей участия в уставном капитале), приобретаемых страховыми (перестраховочными) организациями [Электронный ресурс]: Постановление Правл. Национального Банка Республики Казахстан от 26 декабря 2016 года № 304. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=970&switch=russian&showall>. – Загл. с экрана.

6. Ахметова, А.Т. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их разрешения [Текст] / А.Т. Ахметова, А.И. Ханмурзина // Молодой ученый. – 2016. – № 7 (111). – С. 457-459.

7. Национальный Банк Республики Казахстан [Электронный ресурс]: офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Алматы, 2018. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=1066&switch=russian>. – Загл. с экрана.

8. Нацбанк РК: нужно развивать интерес к страхованию жизни [Электронный ресурс] офиц. сайт: электрон. текстовые данные. – Алматы, 2018. – Режим доступа: <https://lifeinsurance.kz/tynok-strahovaniya-zhizni/nacbank-rk-nuzhno-razvivavat-interes-k-strahovaniyu-zhizni>. – Загл. с экрана.

9. Ованесян, Н.М. Рынки страхования жизни в РФ: особенности и перспективы [Текст] / Н.М. Ованесян, Е.Ю. Сопельник // Научный рецензируемый цитируемый журнал «KANT». – 2018. – № 1 (26). – С. 2014-2017/