

УДК 336.221.4

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПРИ ДОЛГОСРОЧНОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Н.Г. Глушич, Т.С. Морозова, Л.А. Савиных, Н.А. Софьин

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, email: glng@yandex.ru, mts.71@mail.ru, since2008@yandex.ru, niksofyin@yandex.ru

Аннотация. В статье исследуется социально-экономическая значимость налогового стимулирования долгосрочного страхования жизни на основе сравнительного анализа мировой и российской практики. Рассмотрены теоретические подходы к обоснованию необходимости налоговых льгот, систематизированы модели налогообложения, применяемые в развитых странах. Проанализирована эволюция российской системы налогового стимулирования, включая новейшие изменения 2024-2025 годов, связанные с отменой и восстановлением льгот, а также запуском программы долгосрочных сбережений. Выявлены ключевые барьеры, препятствующие эффективной реализации потенциала ДСЖ в России. Предложены рекомендации по совершенствованию государственной политики, включая закрепление принципа «дедушкиной оговорки», дифференциацию вычетов в зависимости от срока договора, гармонизацию налогообложения различных форм долгосрочных сбережений и развитие инвестиционной инфраструктуры.

Ключевые слова: долгосрочное страхование жизни, налоговые льготы, «длинные деньги», социально-экономическая эффективность, программа долгосрочных сбережений, мировой опыт, налоговое стимулирование.

THE SOCIO-ECONOMIC SIGNIFICANCE OF TAX INCENTIVES FOR LONG-TERM LIFE INSURANCE IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

N.G. Glushich, T.S. Morozova, L.A. Savinykh, N.A. Sofyin

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod", Nizhny Novgorod, email: glng@yandex.ru, mts.71@mail.ru, since2008@yandex.ru, niksofyin@yandex.ru

Abstract. This article examines the socio-economic significance of tax incentives for long-term life insurance based on a comparative analysis of international and Russian practices. This article examines theoretical approaches to justifying the need for tax incentives and systematizes taxation models used in developed countries. It also analyzes the evolution of the Russian tax incentive system, including the latest changes for 2024-2025 related to the cancellation and restoration of incentives, as well as the launch of a long-term savings program. Key barriers hindering the effective realization of the potential of long-term life insurance in Russia are identified. Recommendations for improving public policy are proposed, including enshrining the grandfather clause principle, differentiating deductions depending on the contract term, harmonizing the taxation of various forms of long-term savings, and developing investment infrastructure.

Keywords: long-term life insurance, tax incentives, long-term savings, socioeconomic efficiency, long-term savings program, global experience, tax incentives.

Дата поступления статьи в редакцию: 24.02.2026

Дата принятия статьи в печать: 03.04.2026

Введение

В условиях глобальных демографических трансформаций, характеризующихся устойчивым старением населения и возрастающей нагрузкой на государственные пенсионные системы, проблема формирования долгосрочных сбережений приобретает критическое значение. Согласно данным Allianz Global Insurance Report 2025, мировой объем премий по страхованию жизни в 2024 году достиг 3,3 трлн долларов США, продемонстрировав рост на 10,4%, причем основным драйвером роста выступили именно накопительные программы [1]. Прогнозы указывают на сохранение положительной динамики: ожидается, что к 2035 году объем мирового рынка страхования жизни превысит 5,75 трлн долларов.

Российская Федерация не является исключением из общемировых тенденций. Демографический прогноз Росстата свидетельствует о неуклонном увеличении доли населения старше трудоспособного возраста, что в сочетании с дефицитом бюджетных средств объективно ограничивает возможности государства по выполнению пенсионных обязательств. В этой парадигме развитие институтов добровольных долгосрочных сбережений, ключевым из которых выступает страхование жизни, становится необходимым условием сохранения социальной стабильности.

Однако российская практика сталкивается с системными проблемами, препятствующими реализации потенциала долгосрочного страхования жизни (далее - ДСЖ). Исторически сложившийся уровень доверия населения остается недостаточным, что обусловлено негативным опытом 1990-х годов, периодическими изменениями правил игры и неоднозначной практикой продаж инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) в 2015–2018 годах [2]. Одним из ключевых инструментов государственной политики, призванных стимулировать развитие ДСЖ, выступают налоговые льготы. Международный опыт демонстрирует широкое применение различных моделей налогового стимулирования, доказавших свою эффективность в формировании культуры долгосрочных сбережений [3].

Цель исследования

Целью настоящей статьи выступает комплексный сравнительный анализ мировой и российской практики применения налоговых льгот в долгосрочном страховании жизни и оценка их социально-экономической эффективности.

Материал и методы исследования

Научная новизна исследования заключается в разработке методического подхода к комплексной оценке эффективности налоговых льгот в ДСЖ, учитывающего не только фискальные последствия (выпадающие доходы бюджета), но и мультипликативные социально-экономические эффекты (формирование долгосрочных инвестиционных ресурсов, снижение будущей нагрузки на бюджет вследствие роста самообеспеченности граждан в пожилом возрасте, повышение устойчивости домохозяйств к неблагоприятным событиям).

Теоретическую базу исследования составляют фундаментальные положения экономической теории, теории страхования, теории общественных финансов и поведенческой экономики. В рамках неоклассической парадигмы налоговые льготы рассматриваются как инструмент коррекции «провалов рынка», обусловленных асимметрией информации и ограниченной рациональностью экономических агентов.

Существенный вклад в понимание специфики страховых рынков внесла теория «лэпса» (досрочного прекращения договоров страхования), разработанная в работах С. Чандлера. Согласно данной теории, страхователи характеризуются различной степенью уязвимости к досрочному расторжению договоров: часть индивидов, обладающих ограниченными финансовыми возможностями, вынуждены прерывать страхование при наступлении даже незначительных неблагоприятных событий, что приводит к потере накопленных средств и снижению эффективности страховой защиты. Данная теоретическая модель обосновывает необходимость государственного вмешательства, направленного на повышение «персистентности» (сохранности) договоров, в том числе посредством налогового стимулирования, которое увеличивает ценность долгосрочного участия для страхователя и снижает вероятность досрочного расторжения [4].

Теория долгосрочных рисков (longevity risk), разрабатываемая Р. Макминном, П. Брокеттом и другими исследователями, акцентирует внимание на системном характере риска увеличения продолжительности жизни, который не может быть эффективно застрахован частными институтами без государственной поддержки ввиду ограничений рынков капитала и проблемы морального риска. Данная теория обосновывает необходимость создания специальных финансовых инструментов (облигации, привязанные к продолжительности жизни) и налоговых механизмов, стимулирующих формирование долгосрочных резервов [5].

Поведенческая экономика (работы Р. Талера, К. Санстейна) вносит важный вклад в понимание механизмов принятия решений о долгосрочных сбережениях. Концепция «подталкивания» (nudge) обосновывает, что индивиды систематически недооценивают будущие потребности и склонны к прокрастинации в вопросах формирования пенсионных накоплений. В этом контексте налоговые льготы выполняют не только компенсаторную (снижение цены продукта),

но и сигнальную функцию, маркируя определенные виды сбережений как социально одобряемые и рекомендуемые.

Методологическую основу исследования составляет сочетание общенаучных и специальных методов познания. В работе применяются:

- сравнительно-правовой метод — при анализе нормативных основ налогового стимулирования ДСЖ в различных юрисдикциях;
- историко-логический метод - при исследовании эволюции российской системы налогообложения страховых продуктов;
- методы статистического анализа - при оценке динамики развития рынка страхования жизни и влияния налоговых изменений на поведение страхователей;
- метод экспертных оценок - при интерпретации эмпирических данных и формулировании рекомендаций.

Результаты исследования

С позиций неоклассической экономической теории, налоговые льготы в сфере долгосрочного страхования жизни рассматриваются как инструмент коррекции «провалов рынка». Асимметрия информации проявляется в том, что страховые компании обладают неполной информацией о состоянии здоровья потенциальных страхователей, что порождает проблему неблагоприятного отбора. Лица с повышенными рисками стремятся застраховаться на более выгодных условиях, что приводит к завышению средней цены полиса и вытеснению с рынка относительно здоровых индивидов. Налоговые льготы способны частично компенсировать данное искажение, повышая привлекательность страхования для широких слоев населения.

Ограниченная рациональность индивидов проявляется в систематической недооценке долгосрочных рисков и склонности к гиперболическому дисконтированию. На практике индивиды склонны предпочитать меньшее, но немедленное вознаграждение большему, но отложенному, что приводит к недостаточному объему долгосрочных сбережений. Налоговые льготы выполняют компенсаторную функцию, снижая «цену» долгосрочного решения.

С позиций теории общественных благ, долгосрочное страхование жизни обладает свойствами мериторного блага (merit good) — блага, ценность которого для общества превышает его субъективную оценку индивидуальными потребителями. Высокий уровень охвата населения программами страхования жизни создает положительные внешние эффекты, включая снижение нагрузки на бюджетную систему в долгосрочной перспективе, повышение социальной стабильности и формирование «длинных денег» — инвестиционных ресурсов, необходимых для финансирования инфраструктурных проектов.

Концепция «подталкивания» (nudge) обосновывает, что индивиды систематически недооценивают будущие потребности и склонны к прокрастинации в вопросах формирования пенсионных накоплений. В этом контексте налоговые льготы выполняют не только компенсаторную, но и сигнальную функцию, маркируя определенные виды сбережений как социально одобряемые. Они создают для граждан ощутимый немедленный выигрыш (возврат уплаченного налога) в обмен на принятие долгосрочных обязательств, преодолевая тем самым психологическую склонность к предпочтению текущего потребления будущему.

В мировой практике сложились различные подходы к налогообложению операций по страхованию жизни. Наиболее распространенной является классификация, основанная на распределении налоговой нагрузки на трех ключевых этапах: внесение страховых взносов (этап входа), накопление инвестиционного дохода (промежуточный этап) и получение страховых выплат (этап выхода). Выделяются три базовые модели: ТЕЕ (Taxed-Exempt-Exempt), ЕТЕ (Exempt-Taxed-Exempt) и ЕЕТ (Exempt-Exempt-Taxed) (см. табл.1). В чистом виде указанные модели встречаются редко, большинство стран применяют смешанные подходы.

Данные ОЭСР за 2022 год демонстрируют существенные различия в уровне проникновения страхования жизни (отношение собранных премий к ВВП) в зависимости от применяемой модели налогообложения [2]. В странах с последовательной политикой налогового стимулирования (Франция — 5,8%, Дания — 7,7%, Швеция — 9,1%) данный показатель существенно выше, чем в странах с менее благоприятным налоговым режимом (Германия — 2,4%, Бельгия — 2,8%, Австрия — 1,7%).

Таблица 1

Этапы налогообложения ДСЖ в мировой практике
(по критерию распределения налоговой нагрузки)

Внесение взносов (этап входа)	Накопление дохода	Получение выплат (этап выхода)
Модель ЕЕТ (Exempt-Exempt-Taxed) – Европейский подход (Германия, Франция, Австрия). Ключевая особенность: стимулирование долгосрочных договоров (Германия – 12 лет, Франция – 8 лет для максимальной льготы)		
Освобождено от налога (или вычет)	Освобождено от налога	Облагается налогом (возможно частично)
Модель ТЕЕ (Taxed-Exempt-Exempt) – Англосаксонский подход (США, Великобритания). Ключевая особенность: tax-deferred growth + освобождение выплат при смерти; ограничения «7-pay test» для предотвращения использования в целях оптимизации		
Из дохода после налогообложения	Освобождено от налога	Освобождено от налога
Модель ЕТЕ (Exempt-Taxed-Exempt) – Азиатский гибрид (Сингапур, Япония, Китай). Ключевая особенность: лимиты, привязанные к возрасту; льготы только для защиты от социальных рисков		
Освобождено от налога (с лимитами)	Облагается налогом (при изъятии)	Освобождено от налога

Модель ЕЕТ, при которой взносы освобождаются от налогообложения (либо дают право на вычет), инвестиционный доход накапливается без налогов, а выплаты облагаются налогом частично, является доминирующей в странах континентальной Европы.

Германия представляет собой классический пример реализации данной модели. Страховые взносы по договорам накопительного страхования жизни с минимальным сроком действия 12 лет подлежат вычету из налогооблагаемой базы в составе специальных расходов (Sonderausgaben). Договор должен предусматривать выплату не менее 50% страховой суммы в виде пожизненной ренты. Выплаты облагаются налогом лишь частично — только инвестиционный доход по сниженной ставке [2].

Во Франции система Assurance Vie является одним из наиболее успешных примеров налогового стимулирования долгосрочных сбережений. Объем средств в программах Assurance Vie превысил 1,98 трлн евро. Французская модель характеризуется дифференциацией налогового режима в зависимости от срока действия договора: чем длиннее срок, тем более льготный режим налогообложения применяется к выплатам. Ключевая особенность — освобождение от налогообложения выплат по страховым случаям при условии, что взносы были внесены до достижения застрахованным возраста 70 лет [2].

Соединенные Штаты Америки применяют модифицированную модель ТЕЕ с элементами ЕЕТ. Ключевая льгота заключается в том, что инвестиционный доход, накапливаемый внутри полиса, не облагается налогом в режиме реального времени (tax-deferred growth). При дожитии застрахованного до окончания срока договора налогом облагается только превышение полученной суммы над суммой уплаченных взносов, причем для долгосрочных договоров (более 15 лет) действуют пониженные ставки. В случае смерти застрахованного страховая выплата полностью освобождается от налога на доходы физических лиц. Особенностью американского подхода является строгое ограничение на размер взносов («7-pay test»), предотвращающее использование страхования жизни исключительно для налоговой оптимизации [5].

Сингапур применяет модель, сочетающую элементы ЕЕТ и ТЕЕ. Взносы по программам страхования жизни, предусматривающим выплаты при наступлении смерти, критических заболеваний или полной постоянной нетрудоспособности, подлежат вычету из налогооблагаемого дохода. Инвестиционные продукты с элементами страхования (unit-linked) такого вычета не дают, что отражает социальную направленность сингапурской политики: налоговые льготы предоставляются исключительно для защиты от социальных рисков [2].

В Японии действует система «налогового квалифицированного страхования жизни» с отдельными лимитами вычетов для трех категорий продуктов: страхование на случай смерти, критических заболеваний и смешанное (накопительное) страхование.

Обобщение мирового опыта позволяет сформулировать ключевые выводы: универсальной модели не существует, однако большинство развитых стран признают необходимость налогового стимулирования ДСЖ. Эффективность стимулирования определяется не столько размером льготы, сколько стабильностью правил. Дифференциация льгот в зависимости от срока действия договора является наиболее действенным механизмом поощрения долгосрочных сбережений. Наличие разумных лимитов необходимо для сохранения социальной справедливости.

Советский период с его государственной монополией на страховое дело и идеологией полного государственного обеспечения сформировал у населения устойчивое представление об отсутствии необходимости в личных долгосрочных сбережениях. К моменту распада СССР в России по различным долгосрочным программам было застраховано более 60 млн граждан [1], что создавало потенциал доверия к страхованию жизни.

В 1990-е годы страхование жизни подверглось глубокой деформации. Страховые компании использовали договоры преимущественно для проведения налоговосберегающих схем. Пик популярности «схемного» страхования пришелся на 2000–2003 годы, когда доля реального страхования составляла не более 3% [1]. Эта практика дискредитировала идею страхования жизни и сформировала устойчивое недоверие, преодолеваемое до сих пор.

Начало системной работы по формированию цивилизованного рынка относится к середине 2000-х годов. В 2010 году Минфин России подготовил доклад, обосновывающий целесообразность особого налогового режима для договоров долгосрочного страхования жизни сроком не менее пяти лет [6].

Российский рынок страхования жизни демонстрировал впечатляющие темпы роста в 2023–2024 годах. По данным Минфина России, по итогам 2024 года совокупный объем страховых премий достиг 3,7 трлн рублей (+62,8% к 2023 году), доля страхового рынка в ВВП увеличилась до 1,9%. В I квартале 2025 года премии страховщиков жизни выросли на 123% год к году, достигнув 449 млрд рублей. Страховые резервы достигли 1,565 трлн рублей, что составляет около 1% ВВП России [7].

Наиболее драматичным эпизодом новейшей истории стала отмена налоговых льгот с 1 января 2025 года, включенная в пакет мер по введению прогрессивной шкалы НДФЛ [8]. Реакция рынка была крайне негативной: средневзвешенный срок полисов сократился с 3,74 года в 2023 году до 2,79 года в 2024 году — на 26% [8].

Осознав негативные последствия, правительство разработало новый законопроект, предусматривающий восстановление стимулов. Ключевые параметры новых льгот включают: налоговый вычет на взносы в пределах 400 тыс. рублей в год (единый лимит на все продукты долгосрочных сбережений); освобождение от НДФЛ инвестиционного дохода при выплатах по риску «дожитие» в пределах 30 млн рублей; минимальный срок договора 5 лет с поэтапным увеличением до 10 лет к 2031 году; ограничение по количеству договоров (не более трех) [9].

Ключевым экономическим эффектом выступает формирование устойчивого потока долгосрочных сбережений населения, трансформируемых в инвестиционные ресурсы. Страховые резервы позволяют финансировать инфраструктурные проекты, невозможные за счет коротких банковских депозитов.

Банковские депозиты характеризуются короткой дюрацией. При высокой ключевой ставке подавляющая часть вкладов размещается на сроки до одного года. Страховые резервы, напротив, имеют долгосрочный характер и размещаются в консервативные инструменты — облигации федерального займа, инфраструктурные облигации, создавая устойчивый спрос на долговые инструменты без эмиссионного давления.

По оценкам участников рынка, объем потенциального притока «длинных денег» в экономику через механизмы ДСЖ в ближайшие 5 лет может достичь 300–600 млрд рублей [9]. Сборы по программам инвестиционно-накопительного страхования жизни сроком от пяти лет по итогам 2024 года превысили 254 млрд рублей [7].

Социальная значимость реализуется через повышение финансовой защищенности от рисков, имеющих катастрофические последствия для семьи: смерть кормильца, инвалидность, критическое заболевание. Налоговая льгота распространяется на договоры, где объектом страхования является исключительно жизнь застрахованного лица, что гарантирует целевую направленность государственной поддержки.

Важнейший социальный эффект носит отложенный характер и связан с сокращением будущих обязательств государства по социальному обеспечению. Каждый рубль, накопленный гражданином самостоятельно - это рубль, который государству не придется изыскивать для поддержания приемлемого уровня жизни пенсионера.

Дополнительный эффект возникает благодаря механизму наследования средств по договорам страхования жизни. В отличие от пенсионных накоплений, средства по ДСЖ в полном объеме передаются наследникам, создавая мотивацию для долгосрочных сбережений среди граждан, имеющих иждивенцев.

Социальная и экономическая значимость образуют единый синергетический комплекс. Налоговая льгота создает немедленный выигрыш для гражданина, побуждая его к долгосрочным инвестициям, которые через механизм «длинных денег» приносят выгоду экономике. Чем больше граждан вовлечено в программы ДСЖ, тем ниже потенциальная нагрузка на систему социальной защиты. Стабильные налоговые правила повышают доверие к финансовым институтам, создавая благоприятную среду для развития всех сегментов финансового рынка (рис. 1).

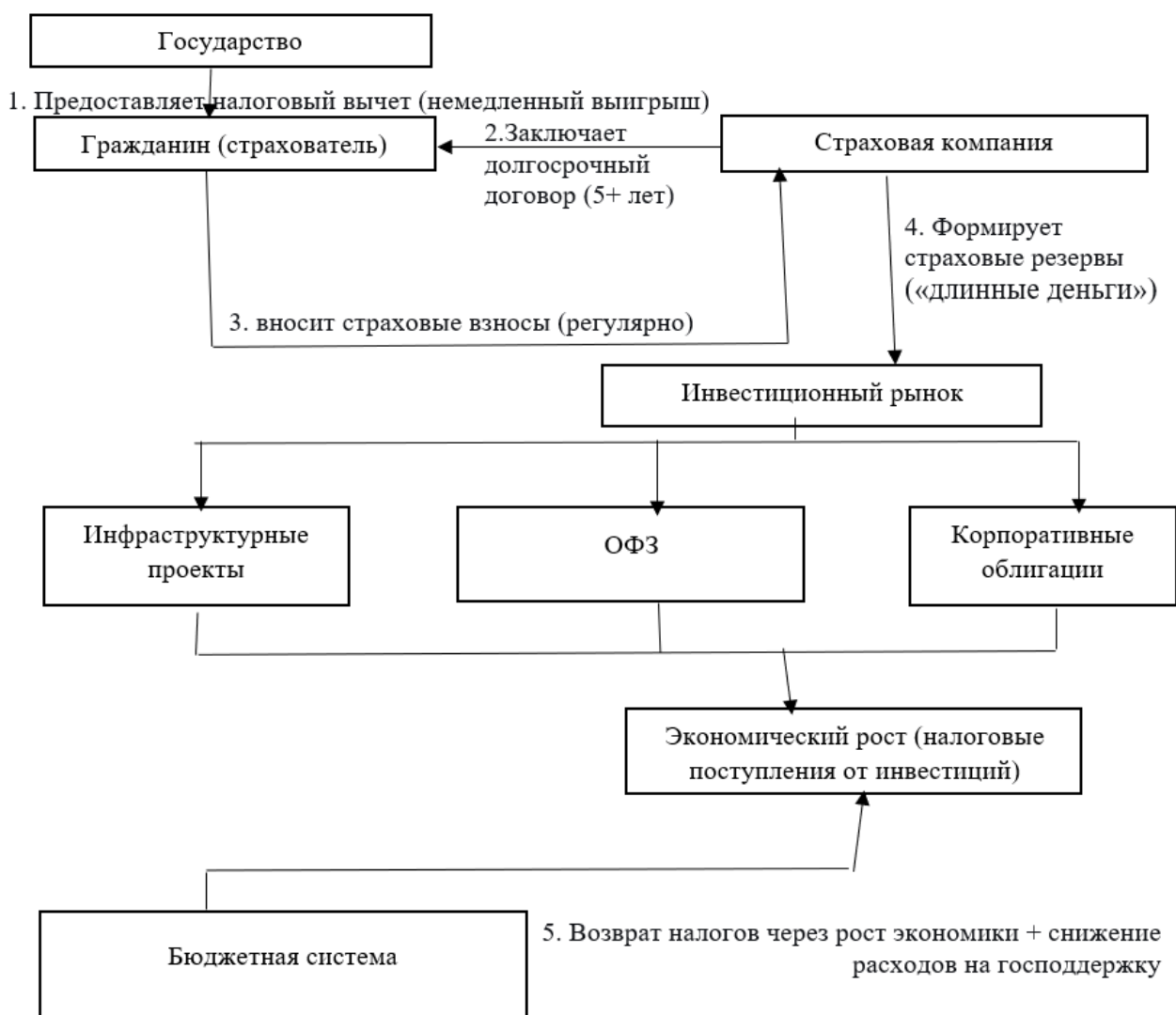


Рис. 1. Механизм трансформации налоговых льгот в инвестиционные ресурсы

Наиболее серьезным барьером выступает высокая волатильность налогового регулирования. Отмена льгот с 1 января 2025 года стала серьезным ударом по рынку.

Другим барьером выступает регуляторная асимметрия между различными финансовыми инструментами. С 1 января 2025 года налогообложение доходов по полисам НСЖ и ИСЖ осуществляется по тем же принципам, что и для остальных процентных доходов, создавая налоговый арбитраж.

Особую озабоченность вызывает ситуация с долевым страхованием жизни (ДСЖ), призванным заменить ИСЖ. Согласно исследованию «Эксперт РА», 46% страховых компаний оценивают состояние ДСЖ умеренно позитивно, 27% — отрицательно [7]. Основные претензии связаны с ограниченным составом разрешенных базовых активов.

Исследования НИФИ Минфина России демонстрируют сохраняющийся разрыв между использованием страховых продуктов и пониманием их сути. 79% россиян пользуются страховыми продуктами, но только половина внимательно изучали условия договоров. 43% нуждаются в повышении знаний в области управления рисками и страхования [3].

Проблема доверия усугубляется негативным опытом: 24% сталкивались с отказами в выплатах. В сегменте кредитного страхования жизни уровень выплат составляет лишь 10% при 34% отказов [5].

Высокая инфляция подрывает привлекательность долгосрочных рублевых сбережений. Отсутствие инструментов валютного страхования повышает зависимость реальной доходности от внутриэкономических факторов. Рынок инфраструктурных облигаций и иных инструментов для размещения «длинных денег» остается недостаточно развитым.

Форум лидеров страхового рынка в октябре 2025 года зафиксировал усиление концентрации: топ-10 компаний занимают 74% рынка вместо 70% в 2023 году [8], что ограничивает конкурентную среду.

Ключевым условием эффективности выступает стабильность правил. Рекомендуется закрепление принципа «дедушкиной оговорки» (grandfather clause) в налоговом законодательстве, гарантирующего, что изменения налогового режима не распространяются на договоры, заключенные до их вступления в силу. Целесообразно введение моратория на изменение налоговых условий для ДСЖ на период не менее 5–7 лет.

Рекомендуется дифференциация налоговых вычетов в зависимости от срока договора: договоры 5–10 лет — 400 тыс. рублей; 10–15 лет — 500 тыс. рублей; свыше 15 лет — 600 тыс. рублей. Целесообразно введение льготного режима для выплат в виде пожизненной ренты и ежегодная индексация лимитов вычетов на уровень инфляции.

Необходима гармонизация налогообложения различных форм долгосрочных сбережений (страхование жизни, ПДС, ИИС, НПО). Унификация правил устранил регуляторный арбитраж. При возможных изменениях косвенного налогообложения следует сохранять право страховщиков на вычет входного налога.

Требуется разработка специализированных образовательных программ по страхованию жизни в рамках Стратегии повышения финансовой грамотности, внедрение стандартов качества продаж и информирования клиентов, включая обязательное раскрытие информации о налоговых последствиях.

Целесообразно развитие рынка инфраструктурных и «зеленых» облигаций с предоставлением дополнительных стимулов для страховщиков, инвестирующих средства резервов в такие инструменты. Необходимо расширение возможностей инвестирования в альтернативные классы активов при сохранении разумных требований.

Рекомендуется переход к проактивному (беззаявительному) предоставлению вычетов на основании данных страховых организаций и интеграция информации о налоговых вычетах в личный кабинет налогоплательщика с визуализацией доступного лимита.

Заключение

Проведенное исследование подтверждает, что налоговое стимулирование долгосрочного страхования жизни является не просто инструментом поддержки отдельной отрасли, а важным элементом социально-экономической политики, обеспечивающим формирование «длинных денег» для инвестиционного развития и повышение финансовой защищенности населения. Экономическая значимость реализуется через аккумуляцию страховых резервов, достигших 1,565 трлн рублей (около 1% ВВП). Социальная значимость проявляется в повышении защищенности от рисков, формировании культуры сбережений и снижении долгосрочной нагрузки на бюджет.

Оперативное восстановление налоговых льгот после их краткосрочной отмены в 2025 году свидетельствует о понимании государством их критической значимости.

Реализация предложенных рекомендаций позволит повысить стабильность условий долгосрочного страхования жизни, усилить стимулы для граждан к формированию сбережений, уве-

личить объем «длинных денег» для финансирования инвестиционных проектов, снизить долгосрочную нагрузку на бюджетную систему и повысить доверие к страховым институтам.

Литература

1. Allianz Global Insurance Report 2025 // Allianz Research. 2025. 30 January.
2. OECD "Life insurance penetration rate, 2022", in OECD Insurance Statistics, OECD Publishing, Paris. 2023.
3. Kojen R.S.J., Yogo M. The Fragility of Market Risk Insurance // The Journal of Finance. 2022. Vol. 77, No. 2. P. 815-862. DOI: 10.1111/jofi.13118 EDN: BBIIOX.
4. Chandler S.J. A Theory of Insurance Lapses // Wolfram Demonstrations Project. 2009.
5. MacMinn R., Brockett P. On the Failure (Success) of the Markets for Longevity Risk Transfer // Journal of Risk and Insurance. 2017. Vol. 84, No. 2. P. 1-26.
6. Рожков А.В. Неужели страховщики дождутся льгот по страхованию жизни? // Российский налоговый портал. 2010. 26 октября.
7. Викулова М.А. Страховщики жизни ждут замедления роста бизнеса по итогам 2025 года // Ведомости. 2025. 10 сентября.
8. Селиверстова Н.А. Трансформация: лидеры страхового рынка обсудили новые вызовы // Агентство экономической информации ПРАЙМ. 2025. 3 ноября.
9. ВСС: налоговые льготы по договорам страхования жизни обеспечат приток длинных денег в экономику страны // Korins.ru. 2025. 11 ноября.