УДК 368.041+330.43 DOI: 10.25198/2077-7175-2019-8-58

КТО ВЫБИРАЕТ РАЗНЫЕ ТИПЫ СТРАХОВАНИЯ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Т.Г. Синявская[1], А.А. Трегубова[2]
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия
[1]e-mail: sin-ta@yandex.ru
[2]e-mail: alexandra_a_t@mail.ru

Аннотация. *В статье проводится исследование страхового поведения россиян на основе моделирования выбора различных видов добровольного страхования. Использованы данные 26 волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения РМЭЗ-ВШЭ за 2017 год. Выборку составили 10 318 наблюдений базы по индивидам, дополненных информацией по домохозяйствам. Была оценена модель логистической регрессии для страхования жизни и страхования от несчастных случаев и бипробит-модель для автострахования (кроме ОСАГО) при условии наличия автомобиля, страхования квартиры или дома при условии их наличия у домохозяйства, страхования дачи при условии ее наличия. По результатам моделирования выявлено, что выбранная группа факторов оказывает различное влияние на выбор индивидом разных видов добровольного страхования. В частности, различается влияние возраста, пола, числа членов домохозяйства, брачного статуса, уровня образования, исповедуемой религии, типа поселения, попыток открытия собственного бизнеса, других типов финансового поведения, таких как наличие кредитов, сбережений, сбережений под проценты и одалживание денег. Аналогичное влияние на наличие разных полисов страхования оказывают уровень удовлетворенности жизнью и доход домохозяйства. Члены домохозяйств с более высоким уровнем дохода обладают более высокими шансами иметь полисы добровольного медицинского страхования.*

Проведенный раздельный анализ спроса на разные виды добровольного страхования позволил выявить различия во влиянии факторов на стратегии страхового поведения индивидов. Результаты исследования показали, что виды страхования, формально считающиеся добровольными, фактически не являются таковыми. Страхование, таким образом, не выступает для россиян в качестве хорошо осознаваемого метода управления рисками, а представляет собой либо вынужденный выбор (аналогичный вмененному страхованию), либо еще один тип финансового поведения, которое доступно для домохозяйств с высоким уровнем доходов.

Ключевые слова*: страховое поведение, добровольное страхование, виды добровольного страхования физических лиц, бипробит-модель, логистическая регрессия.*

Благодарность: *исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00657.*

Для цитирования: Синявская Т. Г., Трегубова А. А. Кто выбирает разные типы страхования: эконометрический анализ // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 8. – С. 58-68. DOI: 10.25198/2077-7175-2019-8-58.

WHO CHOOSES DIFFERENT TYPES OF INSURANCE: ECONOMETRIC ANALYSIS

T.G. Sinyavskaya[1], A.A. Tregubova[2]
Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russia
[1]e-mail: sin-ta@yandex.ru
[2]e-mail: alexandra_a_t@mail.ru

Abstract. *The paper deals with the insurance behavior of Russians by modeling the choice of various types of voluntary insurance. Dataset used is Individual Russia Longitudinal Monitoring Survey – Higher School of Economics (RLMS-HSE) Round 26, 2017. Sample includes 10 318 individuals supplemented by household information. We estimated logit model for the life and accident insurance and biprobit models for motor insurance (except for CMTPLI) under condition of having a vehicle, apartment insurance under condition of apartment ownership, and country house insurance under condition of having one. Based on the estimation results, it is revealed that the selected group of factors has a different effect on the individual's choice of voluntary insurance's*

different types. In particular, we identified differences in the effects of age, gender, number of household members, marital status, education level, religion, type of settlement, attempts to start own business, and other types of financial behavior, such as loans, savings, savings at interest and money lending. Life satisfaction level and household income have a similar effect on the availability of different insurance policies. Members from higher income households are more likely to have voluntary health insurance policies.

A separate analysis of the demand for different types of voluntary insurance revealed the differences in the influence of factors on the individuals' strategies of insurance behavior. We revealed that types of insurance formally considered voluntary, in fact, are not. Insurance, therefore, does not appear to Russians as a well-used risk management method. It is either a compelled choice (similar to imputed insurance) or another type of financial behavior that is available to high-income households.

Keywords: *insurance behavior, voluntary insurance, types of individual voluntary insurance, biprobit model, logit model.*

Acknowledgements: *The reported study was funded by RFBR according to the research project N18-010-00657.*

Cite as: Sinyavskaya, T.G., Tregubova, A.A. (2019) [Who chooses different types of insurance: econometric analysis]. *Intellekt. Innovatsi. Investitsii* [Intellect. Innovation. Investments]. Vol. 8, pp. 58-68. DOI: 10.25198/2077-7175-2019-8-58.

Введение

Страхование, представляя собой один из видов финансового поведения, тем не менее, существенно отличается от других его разновидностей как по своей экономической сущности, так и по мотивации индивидов к его демонстрации. С классических позиций теории принятия решений страхование, представляя собой способ управления рисками, зависит от склонности или несклонности индивида к риску. Не склонный к риску предпочтёт приобрести страховой полис, даже при невысокой вероятности ущерба, склонный будет отказываться от страхования. Однако современные поведенческие исследования свидетельствуют о том, что мотивация к страхованию имеет более сложную структуру и зависит, в том числе, от разнообразных характеристик как самого страхователя, так и его семьи. В связи с этим, выявление набора детерминант страхового поведения россиян представляет собой актуальную задачу.

Обзор исследований

В большинстве исследований, посвященных тематике страхования, решение о покупке страхового полиса рассматривается исключительно, как финансовое решение, что предполагает зависимость от количественных факторов, таких как размер премии, вероятность убытка, размер страховой выплаты. Однако, K. Hsee & H. Kunreuther [12] показали, что важными факторами с точки зрения демонстрации потребителями страхового поведения являются чувства потребителя по отношению к страхованию. В соответствии с их предположением, решение индивида о получении страховой выплаты зависят не только от величины денежного возмещения, но также от того, насколько велики были страдания, связанные со страховым случаем. H. Kunreuther & M. Pauly [14] удалось доказать, что существует множество возможных обстоятельств, при которых выбор индивида отличается от того, который предсказывается в рамках стандартной теории принятия решений в условиях неопределенности. Например, влияние эмоций и социальных норм на решение о покупке полиса страхования, ограниченный интерес к покрытию страхованием катастрофических событий при низкой вероятности их наступления.

Ряд исследований показал, что индивиды более склонны рисовать, когда речь идёт о потерях, и менее – когда о доходах [13]. Согласно C. Buzatu [7], решение о страховании предполагает проведение сравнения в терминах потерь, то есть в той области, где индивиды более склонны к принятию риска. Если индивиды не расценивают риск, связанный со страховым событием, как более высокий, по сравнению с оценкой, даваемой страховщиком, у индивидов не будет экономического стимула приобретать страховую защиту. Аналогично, некоторые могут переплачивать за страховку, если они опасаются определенного события (угона автомобиля, ущерба жилищу от стихийного бедствия и т. д.).

Другой причиной, по которой индивиды могут отказываться от приобретения страхования, H. Kunreuther & M. Pauly [14] называют ощущение ограничения со стороны доходов или доступных ликвидных средств, вследствие чего им сложно привлечь финансовые ресурсы для инвестирования в защиту от событий, имеющих низкую вероятность.

Существует множество исследований, посвящённых детерминантам потребительского поведения страхователей. Связь между спросом на страхование жизни и индивидуальными психологическими характеристиками, а также отношением индивидов к риску впервые была изучена в работе M.R. Greene [10]. Спрос на страхование с точки зрения концепции жизненного цикла была исследована S. Fisher [9], R.A. Campbell [8]. Зависимость спроса на страхование жизни от социально-эконо-

мических характеристик застрахованных была изучена M. Yaari [16], N.H. Hakansson [11]. J.J. Burnett & B.A. Palmer [6] выявили, что поведение в отношении страхования жизни статистически значимо зависит от профессиональной этики, исповедуемой религии и уровня образования.

Интересное исследование было проведено в 2015 г. Deloitte US[1], в рамках которого были опрошены около 1700 покупателей и не покупателей страхования жизни в среднем рыночном сегменте США. Данное исследование подтвердило, что определенные события в жизни индивидов являются надежными предикторами приобретения полиса страхования жизни. Например, состоящие в браке индивиды, имеющие детей, дом в собственности, или находящиеся на пенсии, более склонны к приобретению полиса страхования жизни по сравнению с индивидами, имеющими средние характеристики. И наоборот, аренда жилье и/или одиночество снижает шансы на наличие действующего страхового полиса.

Однако в настоящее время практически отсутствуют исследования, посвящённые страховому поведению населения России на микро-уровне. Большинство российских исследователей рассматривают только детерминанты спроса на страхование на макроуровне, например, И.Б. Гомелля [1], А.Н. Зубец [2], И.Б. Котлобовский и В.Х. Эченикэ [3] и другие.

Данное исследование направлено на заполнение этого пробела. Наша предшествующая работа [15] была нацелена на выявление детерминант индивидуального выбора, приобретать ли один или несколько страховых полисов. В данной работе мы определяем, какие факторы значимо влияют на приобретение полисов страхования различных видов.

Цель и гипотезы исследования

Цель данного исследования состоит в выявлении характеристик индивидов и их домохозяйств, которые оказывают значимое влияние на выбор в пользу приобретения полисов добровольного страхования в России. Достижение поставленной цели предполагает проверку следующих гипотез:

1) страховое поведение россиян является специфичным и отличается оригинальным набором детерминант;

2) добровольное страхование является инструментом управления рисками, вследствие чего практикуется в основном не склонными к риску индивидами;

3) на страхование поведение, заключающееся в выборе добровольного страхования или в отказе от него, оказывают влияние следующие факторы: пол, возраст, уровень образования индивида, состояние в браке, исповедуемая религия, удовлетворенность жизнью, душевой доход семьи, число членов домохозяйства, а также кредитная и сберегательная активность индивида и его семьи.

Данные

Исследование проведено с использованием данных обследования «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)»[2] за 2017 год, репрезентирующего население России. Выборка сформирована на основании данных индивидуального опросник, дополненного рядом характеристик домохозяйства. Объем выборки составил 10 318 человек, из них 58,3% – женщины, 41,7% – мужчины.

Почти 67% опрошенных проживали в областных городах и других городах, около 27% – в сельской местности, почти 7% – в поселках городского типа. Размер домохозяйства составил в среднем 3,3 члена, максимальное число членов семьи – 14 человек. При этом у 50,3% индивидов семья состояла из двух или трех человек, только 10,5% респондентов проживали в домохозяйствах, где число членов превышало пять человек.

Средний возраст респондента составил 48 лет, возраст мужчин в среднем составил 45 лет, а женщин – 50 лет. Почти 32% индивидов были в возрасте 25-44 года, 25% – в возрасте 45-59 лет (подробнее на рисунке 1).

У 74% индивидов есть дети, у 25,8% – в возрасте до 18 лет. Среднее число детей составило 1,32, максимальное – 11 человек. В официальном браке состоят 48,7% опрошенных.

Из общего числа респондентов 18,5% имели незаконченное среднее образование, более половины опрошенных заявили о наличии законченного среднего специального или высшего образования (рисунок 2).

49,9% опрошенных заявили, что работают (55,8% мужчин и 45,7% женщин). Кроме того почти 41% индивидов получали пенсии (без учета пенсий на детей). Средний душевой денежный доход семьи индивида в течение месяца составил 19 140,16 рублей, медианный доход – 15 852,00 рублей. Отметим, что 51% индивидов заявили, что частично или полностью удовлетворены своей жизнью, еще

[1] Life insurance consumer purchase behavior (2015), Deloitte US research. – Режим доступа: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consulting/articles/life-insurance-mid-market-consumer-survey.html

[2] «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН. Сайты обследования RLMS-HSE: http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms и http://www.hse.ru/rlms.

24% – оказались частично или полностью неудовлетворенными своей жизнью. Своим материальным положением не удовлетворены полностью или частично 57% опрошенных, только 2,4% заявили, что полностью удовлетворены своим материальным положением (подробнее на рисунке 3).

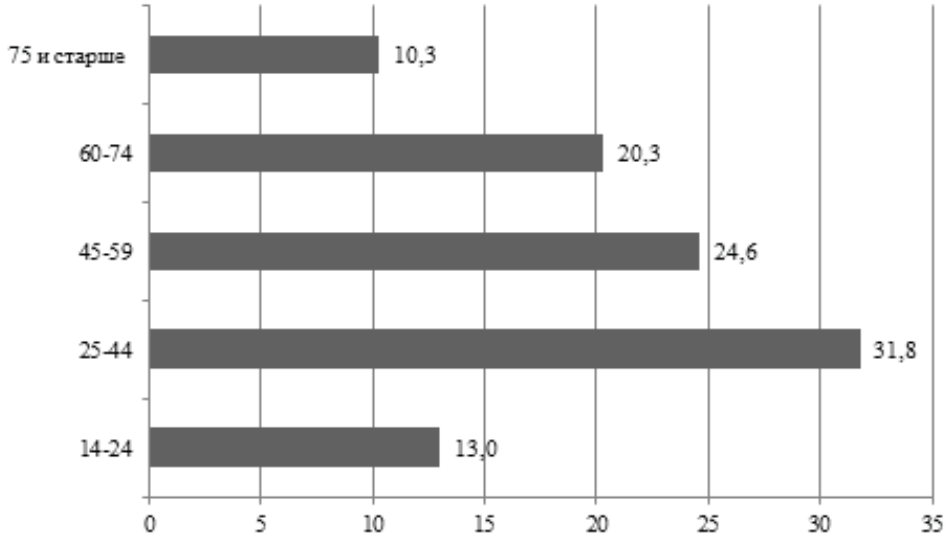

Рисунок 1. Распределение индивидов по возрастным группам, %

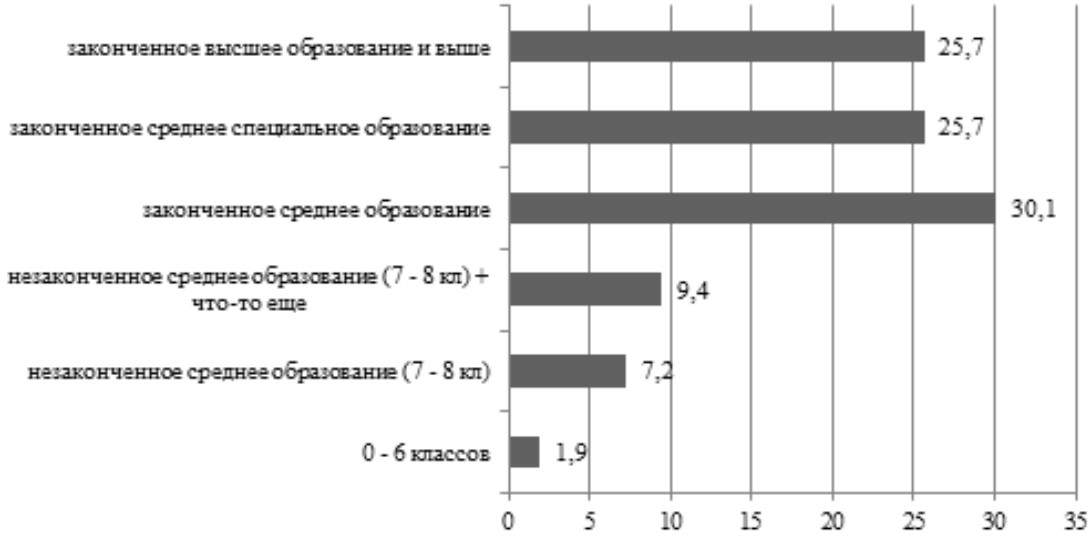

Рисунок 2. Распределение индивидов по уровню законченного образования, %

Какое же поведение демонстрировали индивиды на рынке добровольного страхования в 2017 году?

Среди общего числа индивидов только 12,1% заявили о наличии договоров добровольного страхования (по любым видам страхования, как отдельно, так и в различных комбинациях). Было рассмотрено пять основных видов добровольного страхования: страхование жизни и от несчастного случая, страхование дома и/или квартиры, страхование дачи, страхование автомобиля (кроме ОСАГО), сельскохозяйственное страхование. Отметим, что из перечня рассматриваемых видов добровольного страхования было исключено медицинское страхование, что объясняется тем, что решение о заключении договора добровольного медицинского страхования (ДМС) чаще всего принимается не индивидом непосредственно, а работодателем в рамках предоставляемого социального пакета. Так, только 2,9% индивидов заявили, что у них имеется полис ДМС, из них 87,6% – это те, чьи полисы оплачивает работодатель. То есть говорить о действительно личном выборе в пользу такого страхования нельзя.

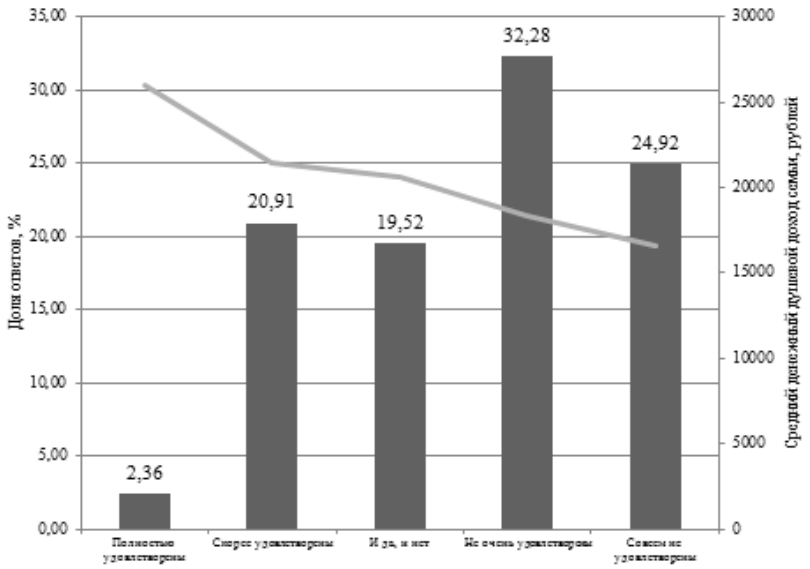

Рисунок 3. Распределение индивидов по удовлетворенности своим материальным положением, %

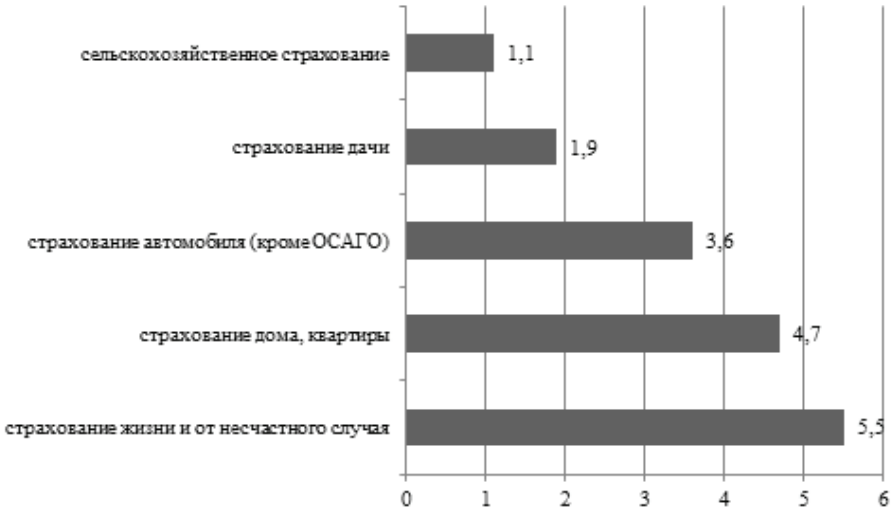

Рисунок 4. Распределение индивидов по наличию отдельных видов добровольного страхования, %

В целом добровольное страхование не является популярным среди россиян (рисунок 4). Наиболее распространённым видом по сравнению с другими является личное страхование, а именно страхование жизни и от несчастного случая. Однако, анализируя степень охвата населения добровольным страхованием, необходимо учитывать определенные особенности российской страховой практики, а именно, наличие требований по заключению договоров страхования при получении некоторых кредитов (ипотечных, автокредитов и некоторых других). Так, у 25% опрошенных имеются задолженности по кредитам (данные обследования не позволяют выявить цель кредитования), из них у 8,4% есть полисы страхования жизни и от несчастного случая, что почти в два раза выше, чем среди тех, у кого нет кредитов (4,6%). Аналогичная ситуация может складываться и при изучении добровольного страхования квартиры или дома, причём мы не имеем возможности определить, является ли приобретение полиса истинно добровольным выбором индивида.

Отметим, что 71% имеющих страховые полисы обладают только одним, у 21% есть два договора страхования, у 7,5% – три и только 0,8% имеют полисы страхования четырёх или пяти видов.

Можно предположить, что страховое поведение индивида будет связано с иными финансовыми стратегиями, демонстрируемыми им или его домохозяйством, например, кредитными, инвестиционными, сберегательными и т. д. (рисунок 5).

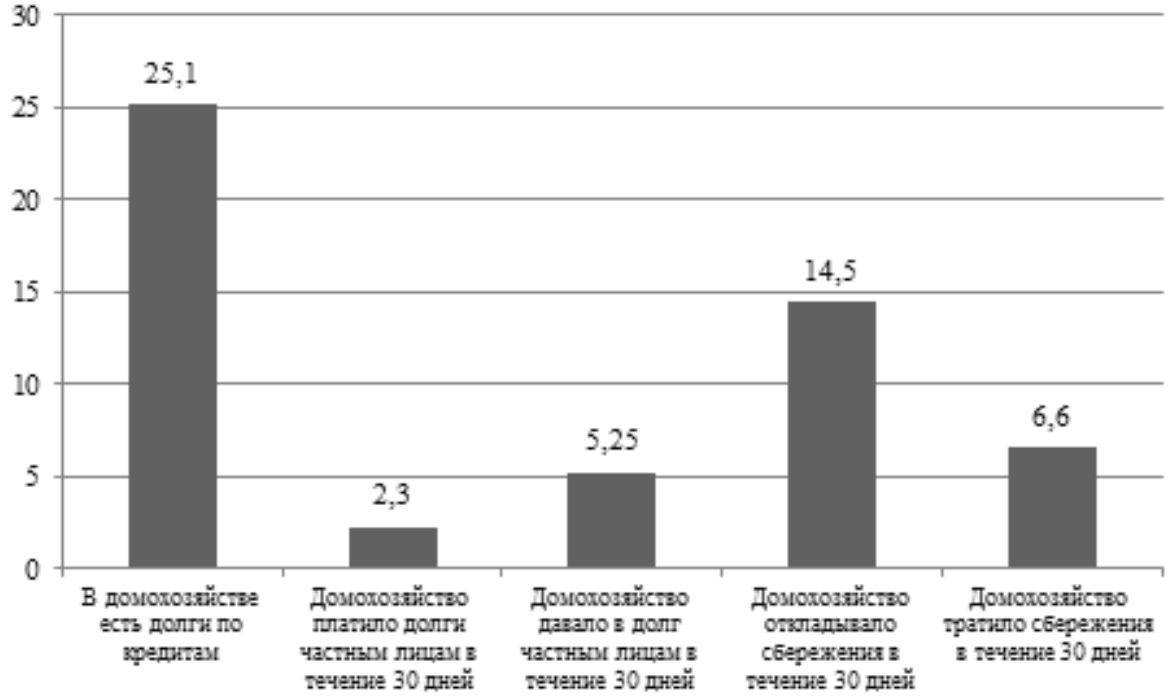

Рисунок 5. Распределение индивидов по реализуемым стратегиям финансового поведения, %

Как было отмечено выше, в семьях четверти респондентов есть задолженность по кредитам. 2,3% в течение последнего месяца возвращали долги частным лицам. Другими словами, заимствующая стратегия финансового поведения является достаточно распространённой. Откладывали сбережения семьи только 14,5% опрошенных, и у 6,6% – тратили сбережения в течение последних 30 дней. Инвестиционное финансовое поведение, согласно результатам опроса, в виде покупки ценных бумаг и валюты с целью сбережения практически отсутствует.

Модели и методы

Для моделирования страхового поведения населения были использованы два типа моделей: модель бинарной логистической регрессии и двумерная пробит-модель. Выбор модели был обусловлен спецификой рассматриваемых видов страхования.

Для выявления детерминант наличия у индивида договора личного страхования была использована бинарная логит-модель с зависимой переменной, принимающей два значения: 1 – если у индивида есть полис страхования жизни и от несчастного случая; 0 – в противном случае.

Однако использование бинарной модели для отдельных видов имущественного страхования на данных полной выборки представляется не верным. Выбор индивида в пользу страхования конкретного вида имущества предполагает, что индивид владеет тем имуществом, которое он планирует застраховать. Так, если мы будем оценивать воздействие факторов на вероятность наличия у индивида полиса страхования квартиры или дома, то необходимо это делать при условии, что у индивида есть страхуемое имущество (квартира или дом).

Решением данной проблемы является использование двумерных пробит-моделей. Применение этих моделей позволяет учесть отмеченную ранее взаимосвязь двух характеристик и оценить вероятность наличия полиса страхования конкретного имущества совместно с вероятностью наличия данного имущества. В качестве зависимых для двумерных пробит-моделей выступили три пары бинарных переменных (рисунок 6).

Отметим, что страхование сельскохозяйственного имущества и скота далее нами не рассматривалось, что объясняется рядом причин. Во-первых, этот вид страхования официально является добровольным, но, в отличие от остальных видов страхования имущества, сельскохозяйственное страхование получает достаточно серьезную поддержку на государственном уровне[3], что позволяет страхователю за счет государственных субсидий возместить до 50% страховой премии. Кроме того, в отличие от других видов страхования, рассматриваемых

[3] Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 25.07.2011 г. № 260-ФЗ (ред. от 01.05.2019 г.). – Режим доступа: http://www. consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117362/.

в исследовании, сфера применения сельскохозяйственного страхования ограничена типом населенного пункта. Поскольку страхованию подлежат связанные с производством сельскохозяйственной продукции имущественные интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей, то данный вид страхования в большей части будет характерен для индивидов, проживающих в сельских поселениях.

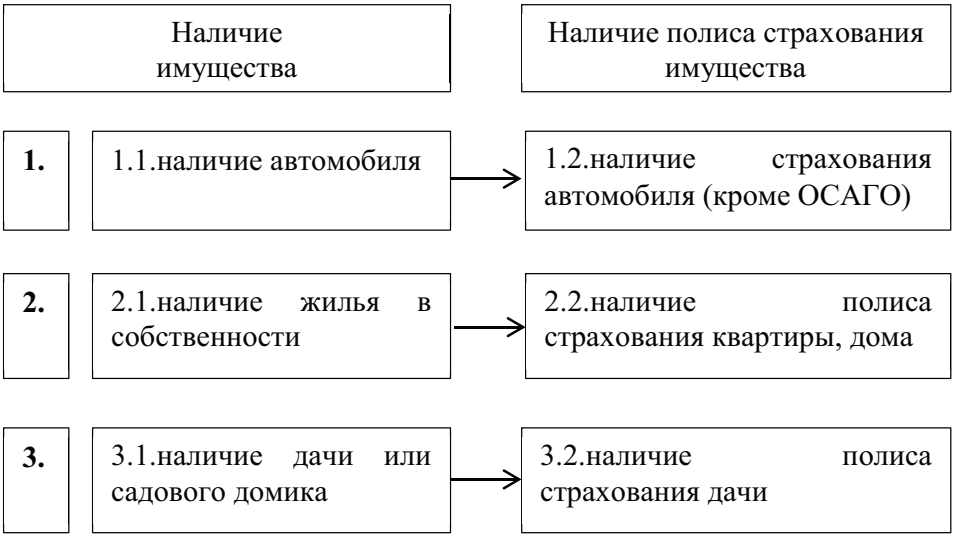

Рисунок 6. Пары зависимых переменных для двумерных пробит-моделей

В качестве объясняющих переменных были использованы социально-демографические и экономические характеристики индивида и его семьи, а также характеристики финансового поведения, демонстрируемого индивидом и его домохозяйством [4, 5].

Результаты моделирования

Полученные при оценивании модели результаты представлены в таблице 1. Все модели являются статистически значимыми, как и оценки значительного числа детерминант, причём аналогичных для разных моделей. Это можно считать подтверждением устойчивости данной спецификации.

На вероятность наличия у индивида полиса добровольного страхования любого из рассматриваемых видов значимо влияет возраст, однако проявления данного влияния разнятся. Так, у индивидов в возрастных группах 25-44 и 45-59 лет с большей вероятностью будет иметься полис страхования жизни и автомобиля, и с меньшей – квартиры, дома или дачи, по сравнению с возрастной группой старше 75 лет. Для возраста 14-24 года более характерно страхование жизни и менее – страхование жилья и дачи по сравнению с самой старшей возрастной группой.

На наличие страхового полиса любого вида значимое влияние оказывает уровень образования индивида: чем он выше, тем больше вероятность. Женщины с большей вероятностью, чем мужчины, имеют полис страхования квартиры и дома, но с меньшей – личного и автомобильного страхования. Состоящие в браке индивиды с большей вероятностью будут обладать полисом автострахования и страхования квартиры, дома. А с увеличением числа членов домохозяйства снижается вероятность наличия полиса страхования жилья.

На решение о страховании жизни и автомобиля значимо влияет религиозная принадлежность индивида. Так, представители мусульманской конфессии более склонны к страхованию жизни и автомобиля по сравнению с неверующими, тогда как православные, напротив, менее склонны к автострахованию.

По сравнению с проживающими в областных центрах, жители посёлков городского типа более склонны к страхованию жизни и автомобиля, а жители сел и городов менее склонны к имущественному страхованию. Повышение степени удовлетворенности жизнью значимо повышает вероятность наличия полисов страхования жизни, от несчастных случаев, страхования жилья и автострахования.

В соответствии с начальными предположениями, душевой доход прямо влияет на вероятность наличия полисов страхования. Наиболее наглядно данная тенденция прослеживается для страхования жизни и автомобиля. Можно утверждать, что для проявления страхового поведения индивиду требуется достичь некоторого уровня материального благосостояния.

Данный вывод косвенно подтверждается наличием связи страхового поведения с другими видами

Таблица 1. Результаты оценивания регрессионных моделей по отдельным видам страхования, 2017 г.

№	Переменная	Двумерная пробит-модель (автострахование)		Двумерная пробит-модель (страхование дома, квартиры)		Двумерная пробит-модель (страхование дачи)		Логит-модель (личное страхование)
		Есть автомобиль	Есть автострахование (кроме ОСАГО)	Жилье в собственности	Есть страхование дома, квартиры	Есть дача, садовый домик	Есть страхование дачи	Есть страхование жизни и от несчастного случая
Социально-демографические и экономические характеристики								
1	Возрастная группа (75+)							
14-24		0,756***	0,038	-1,520***	-0,715***	-0,172**	-0,671***	0,451*
25-44		0,485***	0,400***	-1,401***	-0,265***	-0,383***	-0,500***	0,692***
45-59		0,546***	0,314**	-0,863***	-0,204**	-0,069	-0,075	0,533**
60-74		0,284***	0,181	0,139*	-0,030	0,211***	0,117	0,289
2	Пол (мужской)	-0,158***	-0,261***	-0,037	0,090*	-0,051	0,064	-0,242***
3	Число членов домохозяйства	0,188***	0,018	0,154***	-0,057***	0,112***	0,025	0,017
4	Состояние в браке (не состоит)	0,647***	0,202***	-0,135***	0,271***	0,176***	-0,008	0,085
5	Уровень образования (законченное высшее образование и выше)							
незаконченное среднее образование		-0,376***	-0,259***	-0,323***	-0,299***	-0,270***	-0,321***	-0,707***
законченное среднее образование		-0,452***	-0,156**	-0,239***	-0,166***	-0,182***	-0,225***	-0,168
законченное среднее специальное образование		-0,228***	-0,172**	-0,268***	-0,158***	-0,145***	-0,257***	-0,455***
6	Душевой доход домохозяйства (5 квинтиль)							
1 квинтиль		-0,491***	-0,135*	-0,368***	-0,146*	-0,282***	-0,289**	-0,354***
2 квинтиль		-0,416***	-0,494***	-0,089	-0,157**	-0,295***	-0,444***	-0,572***
3 квинтиль		-0,247***	-0,315***	-0,024	-0,208***	-0,171***	-0,113	-0,634***
4 квинтиль		-0,231***	-0,307***	0,050	0,002	-0,078*	-0,103	-0,388***
7	Религия (никакая)							
православие		0,139***	-0,156*	0,131**	0,105	0,009	0,052	0,217
мусульманство		-0,504***	0,296***	0,097	0,192	-0,782***	0,176	1,810***
другая		-0,294**	-0,305	-0,279	-0,095	-0,408**	-0,389	0,507
8	Тип поселения (областной центр)							
город		0,006	-0,508***	0,124**	-0,172***	-0,320***	-0,286***	0,049
ПГТ		-0,004	0,365***	0,491***	-0,068	-0,463***	-0,565***	0,319**
село		0,288***	-0,209***	0,586***	0,027	-1,176***	-0,855***	-0,086
Удовлетворенность жизнью								
9	Удовлетворенность жизнью (частично нет и нет)							
полностью или частично		0,253***	0,261***	0,075	0,150**	0,013	0,108	0,722***
и да, и нет		0,062	0,039	0,045	0,004	-0,013	0,033	0,222
Финансовое поведение								
10	Пытались начать свое дело (нет)	0,303***	0,176**	-0,104	0,099	0,051	-0,006	-0,163
11	Долги по кредитам у домохозяйства (нет)	0,254***	-0,046	0,064	0,170***	0,185***	-0,099	0,671***
12	Домохозяйство откладывало сбережения в течение 30 дней (нет)	0,132***	0,110	-0,072	0,006	0,062	-0,217**	-0,064
13	В течение 12 месяцев клали деньги под проценты (нет)	0,041	0,060	-0,057	0,374***	0,182	0,373**	1,057***
14	Домохозяйство в течение 30 дней давало деньги в долг (нет)	-0,095	-0,049	0,134	0,385***	0,109*	0,292**	0,635***
15	Домохозяйство получало доход от сдачи в аренду в течение 30 дней (нет)	0,239**	0,214	0,142	0,212	0,317***	0,176	0,332
16	Домохозяйство возвращало долги частным лицам в течение 30 дней (нет)	-0,272***	-0,339	-0,153	0,099	-0,144	-4,795	-0,459
17	Константа	-1,146	-1,771	2,078	-1,529	-0,504	-1,592	-3,883
Логарифм отношения правдоподобия		-7192,74***		-4133,25***		-5389,05***		-1962,09***
Число наблюдений		10 318		10 318		10 318		10 318

***, **, * – значим на уровне 1%, 5%, 10%

финансового поведения. Наличие у домохозяйства задолженности по кредитам повышает вероятность наличия полисов личного страхования, а также страхования жилья. Подобную связь можно обосновать с разных позиций. С одной стороны, как рост финансовой активности индивидов, проявляющих одновременно несколько типов финансового поведения. С другой стороны, здесь можно говорить о нарушении принципа добровольности страхования, когда индивиды, приобретающие в кредит жильё или автомобиль, страхуют его по требованию кредитной организации.

С большей вероятностью будут иметь полисы страхования жизни, дома, квартиры и дачи индивиды из тех домохозяйств, которые вкладывали деньги под проценты и давали в долг. Представители домохозяйств, делающих сбережения, с меньшей вероятностью страхуют дачу.

Также на страховое поведение оказывает влияние активность индивида: те, кто пытался организовать своё дело, с большей вероятностью будут иметь полис страхования автомобиля.

Заключение

Таким образом, выявлено, что в наибольшей степени решение о приобретении страхового полиса любого вида зависит от уровня доходов индивидов и их домохозяйств, то есть выбор страхового поведения ограничен располагаемыми финансовыми ресурсами. Также на страховое поведение россиян значимо влияют пол, возраст, состояние в браке, размер домохозяйства, уровень образования, религиозная принадлежность, тип поселения и удовлетворенность жизнью. Наличие подтверждённой связи страхового поведения с другими типами финансового поведения, в совокупности с зависимостью от уровня доходов, свидетельствует о том, что рост спектра демонстрируемого финансового повеления связан с доходами индивидов и домохозяйств, а не со склонностью к соответствующему поведению как таковому. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости продолжения исследований в данной сфере, в том числе за счет изучения изменений спроса на добровольное страхование в динамике за ряд лет.

Литература

1. Гомелля В. Б. Специфика страхового спроса и предложения в РФ на современном этапе / В. Б. Гомелля // Финансы. – 2011. – № 8. – С. 50-52.

2. Зубец А. Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А. Н. Зубец. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.

3. Котлобовский И. Б. Российские покупатели страхования (нынешние и будущие) – кто они?/ И. Б. Котлобовский, В. Х. Эченикэ // Финансы. – 2000. – № 10. – С. 45-50.

4. Синявская Т. Г. Концепция статистического исследования страхового поведения населения / Т. Г. Синявская, А. А. Трегубова // Проблемы учета, анализа, аудита и статистики в условиях рынка: ученые записки. Вып. 21. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – С. 381-390.

5. Синявская Т. Г. Эконометрическое моделирование страхового поведения населения России: многомерная пробит-модель / Т. Г. Синявская, А. А. Трегубова // Учет и статистика. – 2018. – № 3 (51). – С. 75-87.

6. Burnett J. J. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics/ J. J. Burnett, B. A. Palmer // Journal of Risk and Insurance. –1984. – 51(3). – pp. 453-467.

7. Buzatu C. The Influence of Behavioral Factors on Insurance Decision a Romanian Approach// Procedia Economics and Finance. – 2013. – Vol. 6. – pp. 31-40.

8. Campbell R. A. The Demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty// Journal of Finance. – 1980. – 35(5). – pp. 1155-1172.

9. Fisher S. A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases //International Economic Review. –1973. – 14(1). – pp. 132-152.

10. Greene M. R. Attitudes toward Risk and a Theory of Insurance Consumption Attitudes // Journal of Insurance. – 1963. – 30(2). – pp. 165-182.

11. Hakansson N. H. Optimal Investment and Consumption Strategies under Risk, an Uncertain Lifetime, and Insurance// International Economic Review. –1969. – 10(3). – pp. 443-466.

12. Hsee K. The Affection Effect in Insurance Decisions'/ K. Hsee, H. Kunreuther // Journal of Risk and Uncertainty. –2000. – Vol. 20, No. 2. – pp. 141-159.

13. Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decision under risk/ D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. –1979. – Vol. 47, No. 2. – pp. 263-291.

14. Kunreuther H. Insurance Decision-Making and Market Behavior/ H. Kunreuther, M. Pauly// Foundation and Trends® in Microeconomics. –2005. – Vol. 1, No. 2. – pp. 63-127.

15. Synyavskaya T. G. Econometric Modeling of Micro-Economic Demand for Insurance / T. G. Synyavskaya, A. A. Tregubova, A. A. Rudyaga, M. Yu. Shirochenko // 5th International Multidisciplinary Conference on Social Sciences & Arts (SGEM), Conference proceedings. Volume 5. Issue 1.3. – Bulgaria, Sofia: Published by STEF92 Technology Ltd., 2018. – pp. 137-144.

16. Yaari M. On the Consumer's Lifetime Allocation Process// International Economic Review. –1964. – 5(3). – pp. 304-317.

References

1. Gomellya, V.B. (2011) [Specificity of insurance demand and supply in the Russian Federation at the present stage]. Finansi [Finance]. Vol. 8, pp. 50-52. (In Russ.).
2. Zubets, A.N. (2001) Marketingovye issledovaniya strahovogo rynka [Marketing research of the insurance market]. Moscow: Center for Economics and Marketing, 224 p.
3. Kotlobovsky, I.B., Echenikhe, V.Kh. (2000) [Russian buyers of insurance (current and future) – who are they?]. Finansi [Finances]. Vol. 10, pp. 45-50. (In Russ.).
4. Sinyavskaya, T.G., Tregubova, A.A. (2018) [Econometric modeling of insurance behavior: case of multivariate probit model]. Problems of accounting, analysis, audit and statistics in market conditions: scientific notes. [Accounting and Statistics]. Vol. 3 (51), pp. 75-87. (In Russ.).
5. Sinyavskaya, T.G., Tregubova, A.A. (2018) [Econometric modeling of insurance behavior of the population of Russia: multidimensional probit model]. Uchet i statistika [Accounting and statistics]. Vol. 21. Rostov-on-Don: RSUE, pp. 381-390. (In Russ.).
6. Burnett, J.J., Palmer, B.A. (1984) Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. Journal of Risk and Insurance. 51(3), pp. 453-467. (In Engl.).
7. Buzatu, C. (2013) The Influence of Behavioral Factors on Insurance Decision a Romanian Approach. Procedia Economics and Finance. Vol. 6, pp. 31-40. (In Engl.).
8. Campbell, R.A. (1980) The Demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. Journal of Finance. 35(5), pp. 1155-1172. (In Engl.).
9. Fisher, S. (1973) A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases. International Economic Review. 14(1), pp. 132-152. (In Engl.).
10. Greene, M.R. (1963) Attitudes toward Risk and a Theory of Insurance Consumption Attitudes. Journal of Insurance. 30(2), pp. 165-182. (In Engl.).
11. Hakansson, N.H. (1969) Optimal Investment and Consumption Strategies under Risk, an Uncertain Lifetime, and Insurance. International Economic Review. 10(3), pp. 443-466. (In Engl.).
12. Hsee, K., Kunreuther, H. (2000) The Affection Effect in Insurance Decisions. Journal of Risk and Uncertainty. Vol. 20, No. 2, pp. 141-159. (In Engl.).
13. Kahneman, D., Tversky, A. (1979) Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica. Vol. 47, No. 2, pp. 263-291. (In Engl.).
14. Kunreuther, H., Pauly, M. (2005) Insurance Decision-Making and Market Behavior. Foundation and Trends® in Microeconomics. Vol. 1, No. 2, pp. 63-127. (In Engl.).
15. Synyavskaya, T.G., Tregubova, A.A., Rudyaga, A.A., Shirochenko, M.Yu. (2018) Econometric Modeling of Micro-Economic Demand for Insurance. 5th International Multidisciplinary Conference on Social Sciences & Arts (SGEM), Conference proceedings. Vol. 5, Is.1.3. Bulgaria, Sofia: Published by STEF92 Technology Ltd., pp. 137-144. (In Engl.).
16. Yaari, M. (1964) On the Consumer's Lifetime Allocation Process. International Economic Review. Vol. 5(3), pp. 304-317. (In Engl.).

Информация об авторах:

Татьяна Геннадьевна Синявская, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, эконометрики и оценки рисков, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

ORCID ID: 0000-0002-4120-9180

e-mail: sin-ta@yandex.ru

Александра Александровна Трегубова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, эконометрики и оценки рисков, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

ORCID ID: 0000-0003-4446-6622, **Researcher ID:** F-4773-2017, **Scopus Author ID:** 57207890114

e-mail: alexandra_a_t@mail.ru

Статья поступила в редакцию 19.08.2019; принята в печать 29.11.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

Information about the authors:

Tatiana Gennadievna Sinyavskaya, Candidate of Economical Sciences, Associate Professor of the Department of Statistics, Econometrics and Risk Assessment, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russia

ORCID ID: 0000-0002-4120-9180

e-mail: sin-ta@yandex.ru

Alexandra Alexandrovna Tregubova, Candidate of Economical Sciences, Associate Professor of the Department of Statistics, Econometrics and Risk Assessment, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russia

ORCID ID: 0000-0003-4446-6622, **Researcher ID:** F-4773-2017, **Scopus Author ID:** 57207890114

e-mail: alexandra_a_t@mail.ru

The paper was submitted: 19.08.2019.

Accepted for publication: 29.11.2019.

The authors have read and approved the final manuscript.