

## **СТРАХОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕНСИИ, КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

*доц. Козин Э.Г., студент Рябушко А.*

Когда государство не гарантирует финансовой поддержки населения, накопительное пенсионное страхование и страхование жизни становятся хорошей мотивацией для персонала.

В настоящее время пока не будет завершена пенсионная реформа и принята новая редакция Закона «О страховании», этот институт поддержания материального уровня жизни в полную силу заработать не сможет.

Хронический дефицит Пенсионного фонда Украины и слишком высокие ставки сборов на пенсионное обеспечение заставляют правительство из года в год откладывать проведение пенсионной реформы.

Сегодня перед любым человеком возникает вопрос: довериться государственной системе обеспечения пенсионеров или создать себе финансовую поддержку собственными руками?

Сама услуга накопительного пенсионного страхования накладывает на страхователя определённые риски: это и проблемы фондового рынка, и вопросы к адекватности оценки стабильности страховых компаний.

В результате львиную долю спроса в сфере страхования жизни формирует корпоративный сектор.

В условиях с треском обвалившегося фондового рынка многие работодатели видят в пенсионном страховании жизни новый инструмент мотивации труда персонала в своей кадровой политике.

В настоящее время страховые компании имеют в своём арсенале широкие возможности комбинирования страховых продуктов с включением различных механизмов защиты как застрахованного, так и его семьи.

Для юридических лиц страховщики предлагают:

- накопление денежных средств одновременно со страховой защитой;
- сбережения выплачиваются только при дожитии клиента до



определённого возраста.

#### Основные факторы при выборе системы страхования

- уровень инвестиционного дохода, который может обеспечить компания.

- финансовые показатели компании- обеспеченность собственным капиталом.

Обозримое будущее рынка страхования жизни довольно туманно, но грядущая пенсионная реформа станет одним из наиболее важных ускоряющих факторов развития рынка страхования в целом.

Однако, если посмотреть с другой стороны, судьба развития данного сегмента рынка четко привязана к конкретным изменениям в законодательстве.

В настоящее время рынок страховых услуг предлагает довольно урезанный продукт — накопительную страховку, приуроченную к выходу страхователя на пенсию.

В действительности пенсионное страхование должно включать в себя добровольное пенсионное страхование, осуществляемое в системе негосударственного пенсионного обеспечения, а также страхование пожизненной пенсии за счёт средств, аккумулированных в накопительном пенсионном фонде, который будет создан после введения накопительной системы обязательного пенсионного страхования.

В настоящее время не стоит забывать о финансовом кризисе. Безусловно, уровень развития украинского рынка страхования жизни далёк от западного, поэтому и говорить о кризисе ликвидности в настоящее время - не приходится. Однако вполне очевидно, что и без того слабый сегмент рынка страховых услуг, такой как долговременное страхование жизни, может захлестнуть очередная волна недоверия клиентов.

Усугубляют общую картину и сами страховщики. Имея изрядную подпитку за счёт bank assurance (страхования жизни заёмщиков), можно особо не волноваться о темпах развития рыночного портфеля и ждать, пока накопится критическая масса клиентов.

Не стоит забывать, что в финансовых взаимоотношениях всегда есть продавец и покупатель. Поэтому, если именно продающая сторона не будет заинтересована в продвижении своих услуг или товаров, то покупающая сторона найдет альтернативный вариант.