



# Мирослав Кисык: «Опыт показывает: независимо от структуры пенсионной системы, всем понадобятся дополнительные личные сбережения»

Председатель правления частного АО «МетЛайф» убежден, что программы накопительного страхования помогут украинцам обеспечить себе зажиточную старость

▶ **Какие программы пенсионного страхования предлагает ваша компания?**

— Вместо продажи унифицированных пенсионных программ MetLife использует принцип «страхового конструктора» и калькулятора страховых опций для каждого клиентского запроса.

Как это работает? Финансовые консультанты MetLife предлагают каждому клиенту сконструировать план пенсионных накоплений для его индивидуального случая. Можно учесть все важные факторы: возраст клиента, его текущий статус занятости, роль в обеспечении семьи, финансовые возможности для формирования сбережений. Мы также предлагаем клиенту защитить здоровье в период накоплений и учитываем его пожелания относительно момента выхода на пенсию. Используя эту информацию, наши финансовые консультанты формируют итоговую программу накопительного страхования. Это обеспечивает необходимую гибкость и настоящий индивидуальный подход к клиенту.

▶ **Пенсионное страхование пользуется популярностью у украинцев?**

— Говорить о настоящей популярности еще очень рано: программами страхования жизни в том или ином виде пользуются менее 4% граждан Украины. При этом долгосрочные программы накопительного страхования жизни есть только у двух из 100 украинцев. Но постепенно накопительное страхование становится все более востребованным: этому способствует постоянное обсуждение перспектив пенсионной реформы.

Все больше молодых граждан в возрасте 30–45 лет понимают, что в будущем они вряд ли смогут рассчитывать на достаточное пенсионное обеспечение от государства. Соответственно, их интерес к альтернативным пенсионным инструментам растет. По мере улучшения экономической ситуации будет расти не только интерес, но и платежеспособный спрос на программы накопительного страхования. Да и опыт других стран показывает: независимо от структуры пенсионной системы, всем гражданам понадобятся дополнительные личные сбережения, чтобы поддерживать жизненные стандарты после выхода на пенсию.

▶ **Страховая компания предоставляет услуги пенсионного аннуитета? Такой формат пенсионного страхования запущен в Казахстане и пользуется популярностью и даже позволяет выходить на пенсию в 50 лет.**

— Вы привели в пример специфический формат пенсионных накоплений, который используют на отдельном географическом рынке. В Казахстане пенсионный аннуитет — это финансовый инструмент, который рассматривают как дополнение и альтернативу государственной накопительной пенсии. Его использование позволяет уйти на пенсию раньше, чем на общих основаниях: в 50–55 лет, а применение четко регламентируется государством. В Украине же накопительный уровень государственной пенсионной системы еще не работает. Соответственно, каких-то накопительных инструментов в рамках государственной системы пока что просто не существует.

Но при этом сегодня каждый украинец, начиная с 18 лет, может начать формировать свои сбережения через негосударственное накопительное страхование жизни. Например, молодой человек или девушка может приобрести 20-летнюю накопительную программу в 25 лет. Тогда уже в 45 лет можно получить страховую выплату, причем как единовременно, так и в форме аннуитета. Если накопленных средств достаточно, никто не мешает отказаться от пенсии из солидарной системы. Ведь для нее, как мы знаем, нужен длительный страховой стаж для получения государственной пенсии, и при этом она вряд ли позволит обеспечить достаточный уровень жизни. С другой стороны, если у вас есть аннуитетные выплаты по накопительному страхованию жизни, то вы сможете продолжать свою карьеру, выбрав менее напряженную и более увлекательную работу. Используйте выплаты по своему усмотрению: как основной доход, отказавшись от работы, или как дополнительный источник финансирования. Удобно, не правда ли?

▶ **Что должно сделать государство для стимулирования накопительного страхования жизни?**

— Прежде всего обеспечить экономический рост, чтобы уровень доходов большинства граждан достиг того уровня, который позволит не только оплачивать основные нужды, но и формировать персональные накопления на будущее.

Более того, необходимо провести мероприятия, направленные на рост доверия к финансовым институтам, обеспечить их прозрачность, эффективное регулирование и финансовую надежность.

Чтобы стимулировать спрос на продукты добровольного накопительного страхования жизни, государству также стоит обеспечить эффективный налоговый режим для пользователей страховых услуг. Некоторые шаги уже предприняты, но это тема для отдельной дискуссии — я бы не стал сейчас останавливаться на этом вопросе.

▶ **Что полезного могут принести страховые компании с западным капиталом на украинский рынок? Как сделать его более эффективным?**

— Это один из частых вопросов, который всегда меня удивляет. Давайте проведем простую аналогию: почему большинство украинцев покупают иностранные машины? Ответ очевиден — они надежны, у них хорошее качество. Но для их полноценного использования в наших реалиях необходимо построить качественные дороги.

То же самое и со страхованием. Западные компании могут принести все лучшие практики, которые накоплены на развитых страховых рынках за многие годы. Но чтобы эти практики применить в Украине, необходимо создать инфраструктуру, которая позволит их использовать. Приведу пример: когда я приехал в Украину три года назад, все говорили о новом, современном законе о страховании. До сих пор этот закон не принят. Ничего не изменилось и в сфере ведения бизнеса. Мы все так же наблюдаем бюрократию, коррупцию, низкий уровень доверия к стране. Для начала нужно создать привлекательные условия для ведения бизнеса, и польза от этого сразу же станет заметна. Страхование не будет исключением.

▶ **Стоит ли в Украине создавать государственную компанию, которая занялась бы пенсионным страхованием?**

— Я уверен, что в современных экономических реалиях государство не сможет вести бизнес более эффективно, чем это делают частные инвесторы. В сфере страхования свободная конкуренция и разумное эффективное регулирование решат любые проблемы лучше, чем вовлечение государства в предоставление страховых услуг.