

В последнее время тема накопительного страхования жизни как альтернативного решения вопроса негосударственного пенсионного обеспечения и социальной защиты населения Украины все чаще обсуждается в СМИ. К сожалению, население настороженно относится к данной теме: одни до сих пор не могут забыть Госстрах и потерянные деньги, другие уже сталкивались с этим вопросом и не смогли в нем разобраться, кто-то еще надеется на государство, кто-то просто суеверен, а кто-то верит, что ничего не произойдет. ▼

### СРЕДСТВ В ГОСФОНДЕ НЕДОСТАТОЧНО

Эксперты считают, что в большинстве случаев причина настороженности - отсутствие финансовой грамотности у нашего населения.

Те, кто помнит СССР, помнят и «достойную» пенсию, которую получали граждане, достигая пенсионного возраста. И на нее можно было жить. Пенсию тогда обеспечивала государственная солидарная пенсионная система, а количество работающих человек в несколько раз превышало количество пенсионеров. Это позволяло аккумулировать достаточные средства в Государственном пенсионном фонде. А какова ситуация сейчас? Различные цифры касательно структуры населения Украины, как бы они ни отличались, говорят об одном: количество работоспособного населения в нашей стране практически равно количеству пенсионеров. А если учесть, что кто-то работает неофициально, получает зарплату «в конверте» и т.п., получается, что на одного работающего приходится больше 1 пенсионера. Это приводит к тому, что притока средств в Государственный пенсионный фонд Украины (ГПФУ) недостаточно для выплаты пенсий, то есть существует дефицит ГПФУ, который растет из года в год. Вывод: у тех, кто сейчас работает, нет шансов получить достойную государственную пенсию в будущем. Значит, о своем пенсионном обеспечении нужно заботиться заранее самим, как это делает население развитых стран, откладывая и накапливая денежные средства до достижения пенсионного возраста в различных негосударственных финансовых институтах, по большей части (до 80% накоплений) в компаниях страхования жизни. Воспоминаниями о прошлом жить можно, но прожить на них нереально.

### ПОДМЕНА ПОНЯТИЙ

Нередко наши соотечественники называют страхование жизни финансовой пирамидой. Но что такое финансовая пирамида? Это способ обеспечения дохода участникам структуры за счет постоянного привлечения денежных средств. Доход первым участникам пирамиды выплачивается за счет последующих вкладов. В большинстве случаев истинный источник получения дохода скрывается. Финансовая пирамида обещает высокую доходность, которую невозможно поддерживать длительное время, а погашение обязательств пирамиды перед всеми участниками становится заведомо невыполнимым.

Деятельность же компаний по страхованию жизни четко регламентирована законодательством Украины. Как и банки, страховщики являются финансовыми учреждениями и зарегистрированы согласно установленному порядку. Страхование жизни осуществляется на основании соответствующей лицензии, которая выдается Национальной комиссией, ко-



Инна Белянская - начальник департамента по развитию дистрибуторской сети MetLife Alico\*.

торая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Компании страхования жизни формируют специальные резервы, которые обеспечивают осуществление страховой выплаты каждому клиенту. Средства резервов страхования жизни не являются собственностью страховой компании, их учет ведется на отдельном балансе. Эти средства принадлежат клиенту и не могут быть использованы страховой компанией для погашения каких-либо обязательств или задолженностей. Кроме этого, компании страхования жизни не могут указывать (гарантировать) в договорах страхования жизни доходность свыше 4% годовых. А это, согласитесь, разительное отличие от финансовых пирамид, где «гарантируется сверхприбыль». За счет формирования страховых резервов компании страхования жизни являются самыми надежными финансовыми институтами во всем мире и в любой момент могут осуществить выплаты (включая выплаты досрочного расторжения договоров страхования) всем своим клиентам. Как видно, ни одна из характеристик финансовой пирамиды не присуща деятельности компаний страхования жизни.

Вся путаница с пирамидами возникает из-за способа продвижения такого товара, как страхование жизни, а именно способа личных продаж, продаж «от человека к человеку». В условиях развития нашей отрасли такой способ продаж может быть реализован в основном при помощи сетевого маркетинга. Сетевой маркетинг - реализация товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибуторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнеров, имеющих аналогичные права. При этом доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений (бонусов), зависящих от объема продаж, совершенных привлеченными им сбытовыми агентами. Если компания, работающая по принципу

сетевого маркетинга, успешна, то со временем она привлекает все большее количество продавцов, что и делает ее организационную структуру похожей на пирамиду. Вот тут-то и возникает подмена понятий и путаница для нашего населения. Но тогда, если следовать этой логике, структура любого производства и организации - пирамида, верхушка которой - один руководитель, а низ - огромное количество рабочих и клерков. Многоуровневый сетевой маркетинг используется, к примеру, известными косметическими фирмами, точно как и страховыми компаниями, включая страхование жизни по всему миру. Все эти компании предлагают реальные товары и услуги.

### ЗАБОТИТЬСЯ О БУДУЩЕМ НУЖНО СЕЙЧАС

Можно написать тысячи громких статей на тему страхования жизни, но ни одна из них не заставит человека принять решение и заключить договор страхования жизни. Этому может способствовать только личная встреча с финансовым консультантом, который поможет составить финансовый план жизни, оценит семейное положение и доходы. Специалист обсудит с потенциальным клиентом состояние его здоровья и проведет анализ рисков повседневной и профессиональной жизни, поможет человеку принять, возможно, одно из самых важных решений в его жизни, и в этом решении он будет уверен.

Теперь о тех, кто надеется на государство. Если говорить о финансовых пирамидах, с которыми столкнулись наши граждане, самой глобальной из них была государственная солидарная пенсионная система. Старение населения и увеличение продолжительности жизни людей во всем мире привело к необходимости пенсионных реформ и пересмотра отношения населения к этому вопросу. Уже сейчас любой работающий гражданин в развитом государстве полагается в первую очередь на себя, а потом на государство и работодателя, поэтому чаще всего и получает при достижении пенсионного возраста пенсию сразу из трех источников - государственного «пособия» (и это самое правильно подобранное слово исходя из размера такой выплаты), накоплений за счет отчислений работодателя и собственных накоплений (как я уже писал, в основном в компаниях страхования жизни). Думать о пенсии нужно уже сейчас, заботиться о ней следует самому. И в этом вам помогут финансовые консультанты и компании, которые существуют на рынке не первый год, а их материнские компании - уже не первое столетие обеспечивают пенсионное накопление и финансовую защиту населению во многих странах мира.

У каждого человека есть две основные проблемы - прожить очень мало и прожить очень долго, решить которые можно только посредством заключения договора страхования жизни. Прожить очень мало - значит преждевременно покинуть этот мир, оставив несовершеннолетних детей, супруга/супругу, родителей без средств к существованию либо с «прожиточным минимумом». Прожить очень долго - значит выйти на пенсию и долгие годы испытывать этот «прожиточный минимум» на себе. Самый простой способ их решения - заключить договор страхования

жизни, который позволяет за небольшую плату финансово защитить себя и свою семью от рисков при жизни и в случае смерти. Откладывая регулярно десятую часть своего ежемесячного дохода, можно обеспечить свою безбедную старость в будущем. Украинская статистика говорит, что обеспеченный пенсионер живет на 10 (!) лет дольше, чем необеспеченный, и дело здесь не только в том, что обеспеченный пенсионер может себе позволить более дорогие лекарства, платное лечение, профилактику в санаториях и т.п., а в том, что, перефразирую, «жить - хорошо, а хорошо жить еще дольше хочется».

### НАДЕЖНАЯ ОПОРА

Совет всем: опасаясь того факта, что компания страхования жизни - финансовая пирамида, вы сами становитесь заложником (наивным вкладчиком и обманутым получателем) своей собственной финансовой пирамиды! Ведь всю жизнь мы «вкладываем» свой доход наряду с необходимыми вещами в «брендовые» китайские шмотки, более новую модель телефона, сигареты, азартные игры и прочее, а потом почему-то надеемся получить что-то, когда приходит необходимость «платить по счетам». Решение вопроса жизни и смерти - за вами.

*«Я родился и вырос в Соединенных Штатах Америки. Когда мне было 23 года, отец попал в автомобильную аварию, в которой погибли два моих младших брата, а отец оказался в больнице с тяжелыми повреждениями головного мозга. Моя семья не была богатой, и, будучи старшим сыном, я знал, что на мне долг получить работу и оказывать поддержку матери и другим братьям и сестрам», - рассказывает Джон Аксел Бромлей, генеральный директор «MetLife Alico Украина». - Это означало, что мечте получить высшее образование не суждено осуществиться. Но этого не произошло. Я узнал, что мой отец позаботился о будущем, купив полис страхования жизни, и благодаря этому я смог завершить образование и получить степень бакалавра в области межкультурных отношений и арабского языка, а со временем - две степени MBA и MIM. Более того, братья и сестры также смогли продолжить обучение. Даже моя мать вернулась в университет, окончила его и стала школьным учителем. Поэтому я всегда испытываю особое чувство уважения к тем, кто продает страхование, и к тем, кто его приобретает. Ведь я знаю, как полис может изменить потенциально ужасную ситуацию и стать «спасительной нитью». Предлагая клиентам застраховать свою жизнь, я таким образом плачу долг тем, кто в свое время убедил мою семью от больших финансовых трудностей».*

*«В 2005 году Орест оформил первую в своей семье программу страхования жизни для любимой жены Виктории, с которой он был счастлив более 20 лет. Спустя некоторое время по причине страшной болезни Виктория стала инвалидом, и компания страхования жизни освободила ее от оплаты последующих страховых премий, взяв программу под так называемое «опекуновство», - говорит Василькова Галина Викторовна, директор по сбыту компании «Старлайф», г. Черновцы».*

45-летний Сергей - успешный руководитель, счастливый семьянин. Свою программу страхования жизни оформил в 2008 году и сделал это прежде всего как экономный хозяин, ко-

# СМЕРТИ

торый заботится о своем будущем и будущем своей семьи. Однако жизнь внесла свои коррективы. В декабре 2010 года банальная бытовая травма уложила мужественного мужчину на больничную койку на долгих 6 месяцев. Значительные материальные средства из семейного бюджета были потрачены на диагностику и лечение по восстановлению. Компания страхования жизни не осталась в стороне, выполняя свои обязательства, на годовщину страхового события осуществила такую необходимую страховую выплату.

В октябре 2010 года Виталий (теперь уже покойный) принял, возможно, одно из самых важных решений в своей жизни - заполнил заявление и заключил договор страхования жизни с компанией страхования жизни на последующие 15 лет. Мужчина мечтал жить, творить добро, строить счастливое будущее. Но коварная неизлечимая болезнь неожиданно оборвала жизнь 28-летнего мужчины - через 9 месяцев он умер. Надежную руку помощи родным умершего протянула компания страхования жизни, которая традиционно выполнила свои обязательства, выплатив выгодоприобретателям полную страховую сумму.

**Инна Твердохлеб, выгодоприобретатель, г. Винница:**

- Впервые о работе страхового посредника я услышала в 2002 году. Тогда в Виннице открывали офис компании, и я пришла на встречу в качестве журналиста. Событие само по себе заинтриговало. Еще больше интересовали условия страхования жизни, которые предлагала компания. Особенно накопительная программа, которая предоставляла возможность каждому желающему самому устанавливать себе пенсионный возраст и получать выплаты. Но... Как обманутый вкладчик Сбербанка в своей стране у меня был определенный страх. Я подумала: если меня «кинули» у себя дома, то где гарантия, что этого не сделает какая-то иностранная компания, пускай даже с двухсотлетней историей. Кроме того, один уважаемый экономист, к которому я обратилась за консультацией, сказал: «А ты разве ничего не слышала про МММ? Это ведь та же самая пирамида!»

Время шло. К разговору о страховании жизни мы вернулись в 2009 году. На украинском рынке страхования жизни тогда начали появляться другие иностранные компании. Так случилось, что мой муж случайно на улице встретил своего бывшего коллегу и тот пригласил его на презентацию. Аргументы, услышанные во время встречи, убедили нас и мы оформили полисы.

«Только представь себе, - радовался муж, - мы сможем помочь сыну, сможем раньше получать пенсию, ездить на отдых...» Ни о каких «Непредвиденных Событиях», естественно, мы не думали. Вот только жизнь часто испытывает нас на прочность. 23 марта 2011 года мой муж погиб в ДТП.

На тот момент мы продали свою квартиру, купили участок под застройку и начали строить дом. Сами жили на съемной квартире. Горе, отчаяние, депрессия... Однако в той непростой для меня ситуации на помощь пришли финансовые консультанты. Они не только помогли собрать все необходимые для выплаты документы, но и постоянно поддерживали морально. Только после трагедии я осознала насколько мудрым было решение мужа подписать договор с компанией. Мужа не стало, но даже после своей смерти он позаботился о том, чтобы я чувствовала себя в этом непростом мире хотя бы немножечко защищенной.

Сегодня я часто вспоминаю одну из любимых моим покойным мужем библейскую притчу про раба, который, получивши от своего хозяина серебряную монету (талант), закопал ее в землю вместо того, чтобы пустить в оборот и получить прибыль. Совершенно очевидно, что в этой притче идет речь не только про деньги, но и про мудрость и использование человеком имеющихся возможностей.

Эти жизненные ситуации красочно свидетельствуют о том, насколько договор страхования жизни является надежной опорой в сфере обеспечения жизни и финансовой помощи.

\* ЧАО «Алико Украина»,  
работающее под брендом MetLife Alico,  
лицензия АВ 499980 от 12.02.2010 г.

Подготовила Наталья КОВАЛЕНКО.