

ВОПРОС ЖИЗНИ И СМЕРТИ

За последнее время тема накопительного страхования жизни, как альтернативного решения вопроса негосударственного пенсионного обеспечения и социальной защиты населения Украины, все больше и больше обсуждается в СМИ. К сожалению, не всегда профессиональными журналистами и не всегда в правильном свете. Винить в этом СМИ особо не стоит, так как сама тема непростая и грамотно о ней говорить или писать могут только профессионалы, работающие в этом бизнесе не один год.

У населения свои причины настороженно относиться к данной отрасли: кто-то до сих пор не может забыть Госстрах и потерянные деньги после развала СССР, кто-то уже сталкивался с этим вопросом и не смог в нем разобраться, поэтому поставил клеймо на страховании жизни, назвав его «финансовой пирамидой». Кто-то самоустранился, чего и другим советует, кто-то еще надеется на государство, хотя государство уже ничего и не обещает, кто-то просто суеверен, а кто-то надеется, что ничего с ним не произойдет. **При этом в большинстве своем причина одна – отсутствие финансовой грамотности у нашего населения.**

Цель этой статьи дать ответы и разъяснения на самые часто встречающиеся вопросы и возражения, с которыми сталкиваются страховщики жизни, а также финансовые консультанты в своей работе.

Итак, идем по порядку, и начнем с тех, кто до сих пор помнит СССР, а также тех, кто не получил обещанные любвеобиль-



Инна Белянская

Начальник Департамента по развитию дистрибьюторской сети МетЛайф Алико

ными родственниками свои «свадебные» 1 000 рублей после его развала.

Те, кто помнит СССР, помнят наверняка и «достойную» пенсию, которую получали граждане, достигая пенсионного возраста. Возможно, она была не всегда достойна пенсионера, но, тем не менее, на нее можно было жить и вести домашнее хозяйство. Пенсию гражданам страны обеспечивала государственная солидарная пенсионная система, которая на тот период времени была самым оптимальным решением не только для СССР, но и для большинства развитых стран мира, так как количество работающих людей в несколько раз превышало количество пенсионеров. В СССР это было следствием Второй Мировой Войны с одной стороны, а также так называемого «бэби-бума» или, проще говоря, всплеска рождаемости в послевоенные годы - с другой стороны. По данным переписи населения 1959 года



на 100 работающих человек приходилось 22,7 пенсионера. Это позволяло аккумулировать достаточные средства в Государственном пенсионном фонде, необходимые для пенсионных выплат существующим на тот момент пенсионерам. А какова же ситуация сейчас?

На сегодняшний день существуют различные цифры касательно структуры населения Украины, но как бы они не отличались, по сути, они говорят об одном: количество работоспособного населения (без учета людей, работающих за рубежом, и, соответственно, не пополняющих налогами Государственный пенсионный фонд) практически равно количеству пенсионеров в нашей стране. Ко всему прочему, из количества работающих нужно еще отнять тех, кто работает неофициально, получает зарплату «в конверте» и т. п. В результате получается, что на одного работающего приходится больше 1 пенсионера. А ведь сумма налогов взимается только из зарплат официально работающих людей. Все это уже который год подряд приводит к тому, что притока средств в Государственный пенсионный фонд Украины (ГПФУ) недостаточно для покрытия обязательств по выплате пенсий.

Проще говоря – существует «дефицит» ГПФУ, который растет из года в год. Исходя из этого, напрашивается один вывод: у тех, кто работает сейчас, нет шансов получить достойную государственную пенсию в будущем. К сожалению, это неоспоримый факт, о котором говорят и пишут уже не первый год. **А это значит, что о своем пенсионном обеспечении нашим согражданам нужно заботиться самим и заранее, как это делает население развитых стран, откладывая и накапливая денежные средства до достижения своего пенсионного возраста в различных негосударственных финансовых институтах, по большей части (до 80% накоплений) в компаниях страхования жизни.** Совет напрашивается сам собой: воспоминаниями о прошлом жить можно, но прожить на них будет очень сложно. Нужно идти вперед, и раз нам не хочется, чтобы мы или наши близкие столкнулись с нищетой в будущем, нужно не просто думать, а действовать уже сегодня.

Переходим к тем, кто, говоря словами классиков, «слабо понимая в классовой структуре общества, называет страхование жизни «финансовой пирамидой». Сразу дадим определение, что та-

кое финансовая пирамида. Это способ обеспечения доходом участников структуры за счёт постоянного привлечения денежных средств. Доход первым участникам пирамиды выплачивается за счет вкладов последующих участников. В большинстве случаев истинный источник получения дохода скрывается и декларируется вымышленный или малозначимый. Подобная подмена является мошенничеством.

Как правило, в финансовой пирамиде обещается высокая доходность, которую невозможно поддерживать длительное время, а погашение обязательств пирамиды перед всеми участниками становится заведомо невыполнимо.

Если говорить о компаниях страхования жизни, то их деятельность четко регламентирована законодательством Украины. Как и банки, страховщики являются финансовыми учреждениями, зарегистрированными согласно установленному порядку. Страхование жизни осуществляется на основании соответствующей лицензии, которая выдается Национальной комиссией, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг.

У тех, кто работает сейчас,
нет шансов получить
достойную
государственную
пенсию в будущем



Согласно законодательству, компании страхования жизни обязаны формировать специальные резервы, которые обеспечивают осуществление страховой выплаты каждому клиенту. Средства резервов страхования жизни не являются собственностью страховой компании, их отдельный учет ведется на отдельном балансе. Эти средства принадлежат клиенту и не могут быть использованы страховой компанией для погашения каких-либо обязательств или задолженностей. Ведется персонализированный учет резервов по каждому клиенту, аналогично счету в банке.

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 при досрочном расторжении договоров страхования) всем своим клиентам. **Как мы видим, ни одна из характеристик финансовой пирамиды не присуща деятельности компаний страхования жизни.** Да и как бы мы не относились к нашему правительству и украинскому законодательству, согласитесь, что не будет государство, какое бы оно ни было, создавать орган, регулирующий деятельность финансовых пирамид. Украинское законодательство даже предоставляет налоговые льготы (и достаточно существенные) для людей, которые приобретают накопительные программы страховых компаний, то есть государство всячески способствует развитию этой сферы деятельности в стране.

Вся путаница с «пирамидами» возникает из-за способа продвижения такого товара как страхование жизни, а именно способа личных продаж,



продаж «от человека к человеку». Продаж, основанных на личной встрече с потенциальным клиентом. В условиях развития отрасли страхования жизни такой способ продаж может быть реализован в основном при помощи сетевого маркетинга. **Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. multilevel marketing, MLM)** — концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права. При этом доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений (бонусов), зависящих от объёма продаж, совершённых привлечёнными ими сбытовыми агентами. Сетевой маркетинг — это форма внемагазинной розничной торговли, особый вид прямых (персональных) продаж, при которой сбытовые агенты (дистрибьюторы) компании-производителя самостоятельно устанавливают, в первую очередь, на основе личных связей, прямые контакты с потенциальными покупателями. Если компания, работающая по принципу сетевого маркетинга, успешна, то она привлекает с течением



времени все большее количество продавцов, что и делает ее организационную структуру при визуализации похожей на пирамиду. Вот тут-то и возникает подмена понятий и путаница для нашего населения. **Но в таком случае, если следовать логике тех, кто считает страхование жизни пирамидой, тогда и структура любого производства или организации тоже пирамида.** Ведь руководитель (директор, глава правления, генеральный директор) у нее один, представителей менеджмента высшего звена уже большее количество, среднего – еще больше, ну и самое большое количество всегда рабочих и клерков. Но мы ведь не называем завод по производству удобрений финансовой пирамидой, хотя, если посмотреть

на его организационную структуру – ну ведь пирамида! Многоуровневый сетевой маркетинг используется такими известными фирмами, как Zepter International, Vitamax, Oriflame, Avon Products, Neways, Faberlic, Amway, Mary Kay, Primerica, Shaklee, Kirby, страховыми компаниями, в том числе компаниями страхования жизни во всем мире. Все вышеперечисленные компании предлагают реальные товары и услуги и никак не соответствуют определению финансовых пирамид.

Но сколько бы я и мои коллеги «по цеху» не писали громких и не очень статей на эту тему, ни одна из них не заставит вас принять решение и заключить договор страхования жизни. Задуматься может и заставит, а купить – вряд ли.

Вам поможет определиться только личная встреча с финансовым консультантом, который вам поможет составить финансовый план своей жизни на сегодняшний день и на день грядущий, который оценит финансовое положение вашей семьи и даст рекомендации по повышению ваших доходов. Это он обсудит с вами состояние вашего финансового здоровья и проведет анализ рисков повседневной и профессиональной жизни. Именно он поможет вам принять, возможно, одно из самых важных решений в вашей жизни. Решение, в котором вы будете абсолютно уверены.

Продолжение следует...

