

Азизматова Кристина Джурабоевна, Нор-Аревян Оксана Аведиковна

**НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ
ГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/1-1/11.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2010. № 1 (32): в 2-х ч. Ч. I. С. 37-39. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/1-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 368.914

*Кристина Джурабоевна Азизматова, Оксана Аведиковна Нор-Аревян
ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет»*

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ[©]

Проблемы социальной защиты личности, отдельных социальных групп и всего населения имеют общегосударственное значение и относятся к проблеме социальной безопасности граждан того или иного государства. От их решения зависит социальное воспроизводство населения, социально-психологическое состояние людей, стабильность функционирования общества, трансформация его в гражданское состояние.

Потребность в страховании жизни возникает на определенном историческом этапе экономического и социального развития общества. Анализ истории развития страхования жизни в России показал, что его формы и задачи меняются в соответствии с социально-политической и экономической ситуацией в обществе. Это относится в равной степени и к нынешнему переходному этапу развития страны.

В структуре реального рынка страхования лидирует рынок личного страхования, затем имущественное страхование и страхование ответственности. Среди видов личного страхования страхование жизни приобретает все большую актуальность. Так, по данным 2000 года о развитии рынка страховых услуг в России, размер страховых премий, собранных страховщиками, составил 171 млрд. рублей, в том числе 95,8 млрд. рублей составили сборы по программам добровольного личного страхования, что составляет 58% от всех собранных страховщиками страховых премий [1, с. 30-31].

Правовые нормы страхования жизни закреплены в российском законодательстве. К их числу относятся: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ (часть вторая, гл. 48 «Страхование»), Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27.11.1992 г. № 4015-1 (с изменениями от 31.12.1997 г., 20.11.1999 г., 25.03.2002 г., 20.07.2004 г.), ФЗ № 190 от 31.12.2002 г. «Об основах обязательного социального страхования», ФЗ № 167 от 15.12.2001 г. «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», ФЗ № 173 от 17.12.2001 г. «О трудовых пенсиях в РФ», ФЗ № 75 от 07.05.1998 г. «О негосударственных пенсионных фондах», ФЗ № 56 от 30.04.2008 г. «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» и другие.

В настоящее время, скорее всего, невозможно разработать такую модель развития страхования жизни, которая могла бы быть применима в будущем российском обществе. По всей видимости, сегодня можно говорить только о модели страхования жизни переходного периода, четко указывая границы ее использования и возможности. Это не временная модель, а модель, которая должна соответствовать именно данному отрезку времени и решать свои специфические задачи.

Для сравнения рассмотрим структуру средств, имеющихся у пенсионеров в России и на Западе. По данным агентства «Экспресс-Обзор» в России 100% пенсионных средств пожилых граждан - это государственная пенсия. На Западе же 20% средств - государственная пенсия, 30% - пенсионные выплаты предприятий, организаций и 50% - средства, накапливаемые самостоятельно, в том числе и за счет программ добровольного страхования. Однако, ни зарубежный, ни отечественный опыт не может быть использован, по крайней мере, в полной степени, поскольку каждая страна всегда находится в уникальной ситуации и поэтому строит свою собственную, в большей или меньшей степени отличную от других стран, систему страхования жизни.

Страхование жизни имеет специфическую особенность, определяемую природой страхования, а именно: создание механизма возмещения убытка при возникновении страхового случая и обеспечения дохода, невозможного другими способами. Но это не простое вспомоществование, как при пенсионном обеспечении. Страхование жизни является еще и мощным источником дополнительного дохода.

Важнейшим в реформировании страхования жизни как альтернативы пенсионному фонду является создание законодательной базы страхования жизни, современной нормативной правовой базы, регулирующей правовые, экономические и организационные основы страхования жизни, и соответствующей системы управления.

Необходимо четко представлять, что страхование жизни и пенсионное обеспечение это различные формы социальной защиты населения как трудоустроенного, так и незанятого. Соответственно, в рамках этих форм по-разному решаются многие вопросы социальных гарантий, в том числе и финансовые.

Исследования российского страхового рынка показали, что наибольшее число клиентов страховых компаний являются жителями либо экономическими агентами наиболее развитых регионов страны, таких как Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская и Челябинская области, республики Башкортостан и Татарстан, Нижегородская и Ростовская области.

Пока что интерес к страхованию в России проявляют, в основном, люди обеспеченные и наиболее прогрессивные руководители предприятий. Именно поэтому страхование жизни как альтернатива пенсионному фонду должна быть доступна всем гражданам страны, а грамотно построенная модель при аккумулировании знаний экономистов, юристов, и специалистов по социальной работе должна способствовать развитию страхования жизни.

В современном обществе сложились следующие инструменты накопления на безбедную старость: Пенсионный фонд РФ, Негосударственные пенсионные фонды, банковские депозиты, инвестиционные фонды облигаций денежного рынка, вложения в недвижимость, накопительное страхование жизни. Каждый из названных инструментов имеет свою практическую значимость, но, наряду с достоинствами, имеет ряд недостатков. Рассмотрим их в сравнении (Табл. 1).

Табл. 1. Инструменты накопления на безбедную старость

Инвестиционный инструмент	Преимущества	Недостатки
Пенсионный фонд Российской Федерации	Гарантированное пенсионное обеспечение, есть возможность инвестирования средств по рисковому пакету (в иностранные ценные бумаги).	Непрогнозируемость размера будущей пенсии, низкая доходность, потеря денег при внезапной смерти застрахованного лица.
Негосударственные пенсионные фонды	Деятельность НПФ регулируется несколькими госструктурами. Гибкость управления своим сберегательным счетом. Выплаты в случае инвалидности или внезапного заболевания.	Непрогнозируемость размера будущей пенсии, т.к. нет гарантий доходности (как следствие - потери от инфляций). Нельзя забрать деньги до наступления пенсионного возраста. Риск внезапного исчезновения компании по управлению активами (банкротство, компания-однодневка и т.д.)
Банковский депозит	Гарантированная доходность. Мобильность средств: есть возможность перенаправить деньги в другой финансовый институт по окончании срока вклада (1-2 года). При досрочном расторжении договора клиент теряет только часть процентов.	Риск банкротства финучреждения, особенно если сумма на банковском депозите больше суммы гарантирования Фондом вклада.
Инвестиционные фонды облигаций денежного рынка	Доходность обычно выше чем у банков, страховых компаний и НПФ.	Непрогнозируемость размера будущей пенсии, т.к. нет гарантий доходности. Накладные расходы инвестора при входе/выходе из фонда.
Недвижимость	Рост стоимости актива в долгосрочной перспективе. Получение пассивного дохода от сдачи в аренду.	Высокая первоначальная стоимость актива. Непрогнозируемая доходность.
Страхование жизни	Страховая защита на протяжении всего срока действия договора. Возможность накапливать деньги в иностранной валюте. Гарантия доходности вложений.	Потеря львиной доли средств при досрочном расторжении договора. Страховщик может отказаться выплатить страховую сумму при наступлении страхового случая. Потеря от инфляции при низкой доходности вложений.

На основании выше изложенного можно сказать, что рынок личного страхования имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, личное страхование способно стать важнейшим элементом роста экономики. Одна из основных проблем в развитии страхования жизни - слабые стимулы к накоплению, в том числе и налогового характера. Сегодня налоговое законодательство устанавливает практически запретительные барьеры на пути развития данного вида страхования. Для быстрого развития этого вида страхования необходимо наличие как минимум двух условий: нужно поддерживать долгосрочную надежность и устойчивость финансовой системы в целом, что обеспечит сохранность вложений; доходность накопительного страхования должна быть сравнима с другими инвестиционными инструментами при сопоставимом уровне риска (например, банковский депозит).

Личное страхование выполняет важную социально-политическую функцию. Основной ролью личного страхования является повышение социальной защищенности населения путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объема пенсий за счет выплат рент (аннуитетов), обеспечение населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. В свою очередь, высокая социальная защищенность населения и стабильность способствуют повышению уровня доверия к правительственным органам, стабилизации социально-политической обстановки в стране.

Список литературы

1. **Страхование:** учебное пособие / А. А. Алексеев. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 407 с.

УДК 339.13.012.42

Ольга Викторовна Алексеева

Самарская государственная сельскохозяйственная академия

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ
НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ[©]

Особое значение в повышении конкурентоспособности и экономической эффективности регионального аграрного производства имеет спрос. Увеличение потребления основных продуктов питания стимулирует региональных сельскохозяйственных производителей к увеличению предложения. Согласно концепции глобальных конкурентных преимуществ М. Портера, именно спрос оказывает существенное стимулирующее воздействие на развитие конкуренции на рынке.

Конкурентные преимущества проявляются в тех отраслях, для которых внутренний спрос обеспечивает более ясное или более полное представление о появлении потребностей покупателей. Требовательные и взыскательные потребители оказывают постоянное давление на производителей, заставляя последних активно создавать и внедрять инновации, что повышает конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Кроме того, состояние внутреннего спроса помогает создавать конкурентные преимущества в том случае, если соответствующий сегмент внутреннего рынка больше или заметнее, чем на внешних рынках. Однако, на практике такая ситуация наблюдается крайне редко [4].

Внутренний спрос может помочь производителям получить конкурентное преимущество в том случае, если его характер предугадывает или даже формирует потребности покупателей в других регионах. В результате у производителей будут постоянные индикаторы «раннего оповещения» развития рынка, которые являются важнейшим фактором успеха в конкурентной борьбе.

Рост потребления основных видов продовольствия способствует увеличению физической емкости соответствующих сегментов продовольственного рынка, стимулирует региональных агропроизводителей к увеличению предложения продукции и, как следствие, позволяет снизить концентрацию на рынке. По нашему мнению, в сфере стимулирования потребления на продовольственном рынке Самарской области основными могут стать следующие направления (Рис. 1).



Рис. 1. Основные направления стимулирования потребительского спроса на продовольственном рынке Самарской области