

- высокие процентные ставки;
- высокие цены на энергетические ресурсы;
- задержки в расчетах за продукцию;
- сложности в приобретении техники на условиях лизинга;
- трудности, связанные с наймом работников нужной квалификации;
- высокий уровень налогов;
- недостаточный размер площади сельхозугодий;
- трудности, связанные с выполнением работ агросервисными предприятиями.

В перспективе представляется целесообразным создавать фермерские хозяйства в виде компактных, оптимальных по размерам, специализированных предприятий. Основным направлением хозяйственной деятельности таких предприятий видится производство трудоемкой продукции (овощей, фруктов, картофеля, лекарственных трав, меда, рыбы). Социальные императивы государственной политики предполагают создание условий и предпосылок стабилизации социально-экономической ситуации на сельских территориях, в аграрном секторе.

В условиях реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005-2010 годы региональный маркетинг как элемент рыночных отношений может стать инструментом социально-экономических преобразований, повышения устойчивости развития сельских территорий.

*Корженевская Г.М., к.э.н., доцент
УО БГЭУ (г. Минск)*

РАЗВИТИЕ ДОЛГОСРОЧНОГО ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Для того чтобы выявить направления развития в Республике Беларусь долгосрочного личного страхования (и как фактора социальной стабильности, и как источник инвестиционных ресурсов для белорусской экономики, и как механизм снижения расходной части бюджета на социальные программы) необходимо, прежде всего, проанализировать состояние этого рынка в республике.

Объем взносов по накопительному страхованию жизни в Республике Беларусь за 2006 г. составил всего в 12586,7 тыс. долларов США [1, с. 15].

Общая сумма активов страховых компаний, занимающихся страхованием жизни, в мире составляет около 50 триллионов долларов, в связи с чем, в разных странах на долю страховых компаний приходится до трети от объема всех инвестиций. Именно сектор пенсионного и накопительного страхования жизни обеспечивает подавляющую часть инвестиционных страховщиков в развитых странах, в частности в США.

По данным Insurance Information Institute, в США более 25% долгосрочных займов обеспечивают страховщики, специализирующиеся на долгосрочном страховании жизни, и 75% всех страховых активов приходится именно на эти компании. В Великобритании доля компаний, специализирующихся на страховании жизни, составляет около 80% совокупных инвестиций страховщиков, а в Германии этот показатель превышает 60%. В целом, по оценкам специалистов, на долю компаний страхования жизни приходится 78% всех инвестиций страховщиков, при аккумулировании 47% совокупной страховой премии [2, с. 35].

Основной задачей страховщиков на рынке Республики Беларусь является вовлечение в инвестиционный процесс сбережений населения, очень значительная часть кото-

рых не задействована, хранится в домашних условиях в наличной форме. Проблема инвестиционной деятельности страховых компаний тесно взаимосвязана с развитием и регулированием рынка долгосрочного страхования. Необходимо создать условия для развития долгосрочного страхования жизни в Республике Беларусь как основного вида личного страхования.

Проанализировав опыт организации социального обеспечения в СССР, можно отметить, что в Советском Союзе действовала трехуровневая система. Первый уровень советской системы составляло государственное социальное и пенсионное обеспечение. Второй уровень – общественные фонды потребления (ОФП) предприятий, использование которых позволяло строить квартиры для работников, содержать пансионаты, ясли, детские сады и так далее. К 1990 году через ОФП распределялось около 200 миллиардов рублей. Третий уровень социальной системы заключался в индивидуальном страховании жизни советских граждан.

В основе всех социальных систем в развитых странах лежит такая же трехуровневая система:

- государственное социальное и пенсионное обеспечение;
- корпоративные социальные и пенсионные программы;
- индивидуальное страхование жизни и пенсий.

В СССР существовала и в развитых странах Запада и существует многоуровневая система социального обеспечения, которая возможна лишь при стабильных политических, экономических и финансовых условиях. Существенным элементом обеих этих систем, несмотря на их полярность, является долгосрочное страхование жизни.

Проблемы социального обеспечения оказались в большинстве стран мира в центре научных и общественных дискуссий. Практически всем государствам приходится вносить в свои системы изменения. В нынешних условиях в Республике Беларусь рынок индивидуального страхования жизни практически не развит, участия страховых компаний в реформе пенсионной и социальной систем пока нет. Очевидно, что нет стимулов – нет и страхования.

Развитие долгосрочного личного страхования невозможно без такой составляющей, как доверие населения государству и финансовым институтам. Обесценивание полисов по страхованию жизни в Госстрахе СССР серьезно его подорвали. Причем доверие было подорвано не только к финансовым институтам, но и к финансовым инструментам, особенно долгосрочным вложениям. Именно поэтому сегодня в Республике Беларусь востребовано в основном лишь краткосрочное страхование, преимущественно имущественное. Тогда как в странах Евросоюза в 2003 году полисом страхования жизни располагали 39% жителей, в Швеции – 67% [3].

Личное страхование в разных странах является важным элементом социальной стабильности в обществе; страховые компании активно участвуют в пенсионных и социальных программах; страхование жизни является источником дополнительного дохода граждан и стимулируется государством.

Сложившееся состояние страхования жизни в Беларуси требует выработки правильной политики по созданию условий для развития долгосрочного личного страхования. Для развития этой отрасли страхования в Республике Беларусь необходимо предпринять ряд следующих мер.

Следует внести целый ряд изменений в законодательную и нормативную базу. Необходимо предоставить страховым компаниям возможность принять участие в решении социальных проблем. Для этого надо обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, госу-

дарство решает проблему получения высоких пенсий для населения. Страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам до достижения действительного пенсионного возраста, что обеспечит дополнительные социальные гарантии. Одновременно республика получает возможность использования страховых резервов в виде инвестиций в собственную экономику.

Развитие долгосрочного страхования жизни, в том числе с выплатой рента и аннуитетов, также позволяет привлечь значительные инвестиционные ресурсы и дает возможность населению получать дополнительный доход.

Необходимо решить вопрос о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию. Для развития страхования жизни внести необходимые изменения в валютное законодательство в части перемещения капитала и разработать нормативные документы, касающиеся размещения страховых резервов.

Изменение финансово-экономической ситуации в стране требует компенсации сумм по долгосрочным договорам страхования жизни и дополнительной пенсии, заключенным в «советский» период.

Необходимо создать систему стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.п.). Опыт развитых зарубежных стран показывает, что существующие льготы способствуют развитию рынка страхования жизни. Значение налоговых льгот наглядно видно на примере Германии, где в 2003 году часть льгот по долгосрочному страхованию жизни была отменена. Это привело к резкому падению охвата населения этим видом страхования – с 58 до 48% [3].

Важно активно использовать инструменты страхового маркетинга: провести разъяснительную работу с населением об особенностях приобретаемых полисов долгосрочного страхования и их преимуществах. Страхование жизни – это инструмент долгосрочного планирования индивидуального или семейного бюджета. Договоры страхования жизни заключаются на длительный период (до 20 лет, а иногда и выше). За этот срок со страхователем могут произойти непредвиденные события, а полис предоставляет в таких случаях защиту. Например, при заключении договора страхования на ряд лет страховая премия, как правило, оплачивается годовыми взносами, и если страхователь получит группу инвалидности (при включении риска постоянной утраты трудоспособности в полис) или умрет, то независимо от суммы страховых взносов, уплаченных к моменту страхового случая, ему или его наследникам будет произведена страховая выплата в полном размере страховой суммы.

Ряд белорусских компаний уже действует в данном сегменте рынка, наращивая объем продаж. Однако мизерные объемы реального долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования не позволяют оказать существенное влияние на развитие рынка долгосрочного личного страхования.

Также встает задача разработки новых сложных страховых продуктов, отработка системы продаж, отбора и подготовки агентов.

Одним из новейших видов инвестиционного страхования жизни является юнит-линк (unit-linked). Данная страховая программа предполагает два варианта размещения средств (накопительной части страхового полиса): 1) в тот или иной пассивный инвестиционный фонд; 2) в целевой фонд инвестиций, созданный внутри самой страховой компании. Клиенту страховой компании ежегодно предоставляется баланс с указанием всех зачислений и удержаний, что позволяет страхователю получать исчерпывающую ин-

формацию о движении средств по его программе. В ней заложены гибкие условия оплаты взносов, отсутствие заранее установленной или гарантированной страховой (либо выкупной) суммы, которая поставлена в прямую зависимость от результатов инвестиционной деятельности и размера взносов (а также их периодичности). Взносы распределяются на рисковую (меньшая часть) и накопительную части. Выбор варианта инвестиционной стратегии остается за страхователем. При этом преимущество отдается вложениям в акции, как наиболее «исторически» (т. е. за достаточно продолжительный период, в течение которого выравниваются колебания стоимости ценных бумаг и более четко проявляется повышательная тенденция) доходному инструменту [4, с. 33].

Одной из первых инвестиционное страхование жизни начала осуществлять во Франции компания Cardif (размер этого сегмента – 14,2 млрд. евро в 2003 г.). Объем рынка в Польше в этом же году составил 859 млрд. дол. Распространение юникт-линкт в Китае, чей страховой рынок обладает самым мощным потенциалом развития в мире, прошло несколько этапов: 1) в конце 90-х годов – активное приобретение с согласия страхователей продуктов юникт-линкт; 2) 2002 г. – ослабление интереса к инвестиционному страхованию жизни в связи с ухудшением конъюнктуры фондового рынка Китая; 3) 2004 – увеличение спроса на юникт-линкт в связи с переходом в фазу подъема фондового рынка. [4, с. 34].

Одним из направлений развития долгосрочного личного страхования является развитие программ ипотечного кредитования населения. Эти программы позволяют решить важнейший вопрос социальной защиты населения – обеспечение граждан жильем. Средства страховых резервов, сформированных компанией по договорам накопительного страхования жизни, необходимо инвестировать в строительство жилья.

Развивать необходимо и добровольное медицинское страхование. Если разрешить компаниям, работающим по личному страхованию, работать и на рынке медицинского страхования, будет развиваться и рынок медицинского страхования, и появятся дополнительные внебюджетные средства для финансирования различных медицинских программ.

Допуск страховых компаний к решению социальных проблем и развитие личного страхования позволяют получить для граждан: дополнительное пенсионное обеспечение; высококачественные медицинские услуги; дополнительные социальные гарантии в случае инвалидности, потери кормильца и т. д.; дополнительный источник дохода. Для государства: снизить нагрузку на бюджет; привлечь инвестиционные ресурсы; создать социальную стабильность в обществе.

Развивая долгосрочное личное страхование, государство решает комплекс взаимосвязанных задач:

- снижает налоговую нагрузку на предприятия;
- уменьшает расходную часть государственного бюджета;
- способствует созданию социально стабильного общества;
- получает долгосрочные инвестиционные ресурсы.

Литература

1. Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь по страхованию жизни // *Страхование в Беларуси*, № 4, 2007г.
2. *Страхование. Под редакцией профессора Шахова В.В.* – М.: «Анкил», 2002. 480 с.
3. Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/enews>.
4. Гребеничиков Э.С. *Инвестиционная составляющая страхового бизнеса: новые источники возможностей* // *Финансы*, № 3, 2005.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.