

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. В. Плавсюк

*Белорусский государственный экономический университет
Пинский филиал*

Переход к рыночным отношениям обусловил необходимость коренной перестройки финансовой системы. В общем комплексе подлежащих созданию и развитию финансовых институтов страхование должно привлечь к себе первоочередное внимание. Ученые давно доказали, что оно является мощным фактором положительного воздействия на экономику. Об этом свидетельствует и практика развитых зарубежных стран, таких как Германия, США, Великобритания и др. В этих странах доля страховой премии в ВВП составляет 7-10 % (Япония и Швейцария – 12,8 %, Великобритания – 11,7 %), в России – 2,2 %, на Украине – 1 %, в то время, как в нашей стране этот показатель колеблется в пределах 0,6 %. Сумма страховой премии на 1 человека в долларах США у нас составляет 5 долларов, в развитых странах достигает 2,5 тыс. долларов. Если в развитых странах в среднем на 1 человека приходится 5 договоров страхования, то у нас 0,2 договора.

В настоящее время одной из наиболее представительных и динамично развивающихся отраслей на мировом страховом рынке является страхование жизни, на долю которого в различных странах приходится от 25 до 70 % от общего объема страховых премий. Следует также отметить, что за рубежом граждане тратят в среднем от 5 до 10 % своего дохода на страхование жизни.

Страхование жизни, предлагая человеку широкий набор страховых гарантий и инвестиционных услуг, позволяет ему решить целый комплекс социально-экономических проблем. Условно эти

задачи можно объединить в две группы: социальные и финансовые. Реализация первых позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального обеспечения. Реализация вторых, с одной стороны, способствует увеличению личных доходов, а с другой – предоставляет необходимые гарантии при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций.

В Беларуси ситуация с развитием страхования жизни складывается не так успешно. Долгосрочное страхование жизни, как важнейший источник инвестиционных ресурсов (равно как и механизм социальной защиты населения) не только мал по объему (в 2000 году – 0,9 % в общем объеме поступлений страховых взносов), но и во многом представляет собой поле для утечки иностранной валюты за рубеж из-за несовершенства законодательства и пассивности белорусских страховщиков. Кроме того, в условиях политической и экономической нестабильности в стране, высокой инфляции долгосрочные вложения не вызывают доверия у населения.

В то же время понятно, что экономика без долгосрочных инвестиций нормально развиваться не может. В условиях сокращения финансирования из государственного бюджета возрастет значение поиска новых долгосрочных инвестиционных ресурсов. Таковыми, без сомнения, являются страховые резервы страховых организаций по долгосрочным видам страхования, сформированные за счет поступления страховых взносов. В развитых странах размеры таких резервов измеряются сотнями миллиардов долларов, которые при регламентации их инвестирования активно «работают» на национальные экономики.

Однако для того, чтобы создать экономические условия для развития долгосрочных видов страхования и тем самым получить дополнительные инвестиционные ресурсы, необходимо решить ряд вопросов. Прежде всего, это создание действенных

экономических стимулов для страхователей как юридических, так и физических лиц.

Интерес страхователя к заключению договора долгосрочного страхования жизни определяется, главным образом, реальностью и эффективностью накопления сумм по договору страхования. И если рассматривать договор страхования жизни как своеобразные инвестиции, то в этом случае условия страхования должны быть за счет сервисности, надежности, комбинации рисков и так далее более привлекательными, чем, например, условия сберегательного вклада, государственной облигации и иных способов сбережений. Необходимо отыскать способы, позволяющие компенсировать вызванное инфляцией снижение реальной стоимости страховой суммы. В зарубежной практике широкое распространение получили следующие способы: участие страхователей в прибылях страховой компании, «динамизация» страховых премий, согласование твердых темпов роста размера страховой суммы, заключение договоров в твердой валюте.

Участие страхователей в прибылях предполагает страховую выплату при наступлении страхового случая в размере страховой суммы и причитающихся процентов, помимо тех, что предусмотрены при расчете величины тарифа. Во многих странах страховое законодательство даже предписывает участие страхователей в прибылях страховой компании. В ФРГ, например, страховщик обязан перевести страхователю не менее 96 % полученной прибыли.

«Динамизация» страховых премий предполагает периодическое увеличение их в соответствии с темпами инфляции, чтобы в определенной степени компенсировать инфляционное обесценивание страховой суммы.

Согласование темпов роста размера страховой суммы в противоположность «динамизации» страховых премий предпола-

гает периодическую индексацию страховой суммы. Данный метод с 1968 г. применялся в Польше, а с 1980 г. – в Венгрии. Условия долгосрочных договоров страхования жизни и пенсий, проводимых в этих странах, предусматривали ежегодное автоматическое повышение страховых сумм и страховых пенсий. Величина процента, на которую ежегодно корректировалась страховая сумма или пенсия, менялась в зависимости от условий уплаты взносов и уровня инфляции. Причем и в Польше, и в Венгрии такое автоматическое повышение страховых сумм проводилось до начала 90-х годов (пока сохранялась государственная монополия на страхование) без увеличения страхового взноса. Средства для обеспечения такого повышения страховых сумм, а следовательно, и выплат были получены страховщиками и в той и в другой стране за счет установления государственными банками более высокого процента на страховые резервы взносов по сравнению с тем, который был предусмотрен при расчете тарифных ставок. В соответствии с ростом страховой суммы производится расчет увеличения страхового взноса.

И, наконец, универсальным методом защиты от инфляционных потерь для страховой компании является осуществление страхования жизни в наиболее устойчивой иностранной валюте. Развитие страхования жизни и дополнительных пенсий граждан в иностранной валюте позволит предотвратить отток валютных накоплений белорусских граждан в зарубежные компании по страхованию жизни (типа Сейф-Инвест, ФОРТУНА, Медлайф), которые, действуя через своих «консультантов», ежегодно аккумулирует от 5 до 8 миллионов долларов страховых взносов белорусских граждан. Процесс утечки валюты, принадлежащей гражданам республики, можно остановить лишь путем предложения аналогичных легальных отечественных механизмов страхования. По мнению специалистов, расширение возможностей для страховщиков проводить страхование за иностран-

ную валюту не таит никакой опасности в плане «долларизации» экономики, поскольку на сегодняшний день все валютные резервы страховщиков направляются исключительно в банковские депозиты и тем самым увеличивают инвестиционный и кредитный потенциал банковской системы. В этом смысле страхование в СКВ ослабляет национальную валюту ровно в такой же степени, как и депонирование гражданами своих средств в СКВ в банковской системе.

Развитию долгосрочного страхования жизни могло бы также способствовать применение таких экономических стимулов, как налоговые льготы. Особо актуальными в этой части являются вопросы исключения из налогооблагаемой базы физических и юридических лиц средств, направляемых на уплату страховых взносов по долгосрочным видам страхования жизни и пенсий. Причем для стимулирования заключения договоров на длительные сроки можно установить минимальный срок страхования, заключение договоров на который будет давать право страхователю на соответствующую налоговую льготу. Развитие страхового рынка сдерживается также тем, что многие страховые компании испытывают недостаток собственных средств в связи с тем, что срок их формирования достаточно длителен, а налоговые стимулы отсутствуют.

Таким образом, совершенно очевидно, что развитие долгосрочного страхования жизни в нашей стране требует как соответствующих финансово-экономических условий, так и активной поддержки государства. Стимулируя развитие долгосрочных видов страхования жизни и пенсий, государство способствовало бы увеличению страховых резервов, а тем самым и долгосрочных кредитных ресурсов, которые могут направляться в отрасли национальной экономики, требующие первоочередного развития.