

ПІСЛЯКРИЗОВА СИТУАЦІЯ НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

доц. Козін Е. Г., студентка гр.Ф-81 Лисянська Я. Ю.

Перевага страхування життя - страховий захист. Поліс дозволяє не тільки накопичити гроші і отримати дохід, але і розраховувати на виплату у разі критичних ситуацій - нещасного випадку, ДТП, хвороби і смерті. Такий захист не зможе надати ні банк, ні інвестиційна компанія. Також можна застрахувати своїх дітей на випадок втрати батька-годувальника.

Також корисно знати, що за весь час існування ринку лайфового страхування гучних банкрутств на ньому не було. Іноді компанії йшли, але без ексцесів, завжди розраховуючись з клієнтами. А ось проблеми з банками траплялися - лопалися навіть крупні структури, які входили в першу десятку

Накопичувальне страхування життя як сегмент ринку постраждало в період кризи більше за ризикове. А тепер для відновлення колишніх позицій вимагає істотних інвестицій. Але учасники ринку заявляють, що поки не готові йти на такі жертви.

Зокрема, про свою неготовність в 2011 р. вийти на український ринок страхування життя за накопичувальним напрямом вже встигла заявити страхова компанія "Allianz Україна". Зараз краще вкладати кошти в ризикове страхування.

Купити накопичувальну страховку життя не важко. Коштувати вона буде 2000-8000 грн. на рік залежно від вибору програми, здоров'я і віку страхувальника, а також інших факторів. Але в принципі обмежень по сумі не має: клієнт сам може вибрати як розмір внесків, так і порядок їх внесення (раз в рік, два рази на рік, щомісяця). Мінімальний термін для накопичувальної програми - п'ять-десять років. До речі, кожен рік страхувальник має можливість повертати в якості податкового кредиту 15% від внесених на накопичувальну страховку платежів. Для цього потрібно за підсумками кожного року подавати в податкову за місцем реєстрації заяву і копії квитанцій про сплату внесків.

Найпопулярніші на ринку - змішані поліси страхування життя, які покривають і ризик дожиття клієнта до певної дати (наприклад, до п'ятдесяти років), і ризик смерті (від хвороби, нещасного випадку), а також ризик втрати праездатності у разі інвалідності.

Одним з головних недоліків лайфового поліса є складнощі з достроковим розірванням договору страхування. Страховка купується з довгостроковими цілями, але якщо раптом захочеться розірвати договір в перші кілька років, можна втратити всі вкладені гроші. Пов'язано це з тим, що в перші роки лайфовий страховик несе великі витрати на оплату послуг агентів, а заощадження клієнта ще невеликі і не приносять відчутного прибутку. Не сформувалася ще й так звана викупна сума (гроші, які виплачуються при розірванні договору), тому отримати назад заощадження не вийде. До половини терміну дії договору викупна сума навіть не дорівнює сумі вже сплачених страхових платежів. Тільки до кінця дії поліса вона наблизиться до 100% заощаджень.

Зовсім інша ситуація з банківським депозитом, який можна закрити в будь-який час (відсотки будуть перераховані за низькою ставкою 0,3-1% річних), але тіло вкладу при цьому залишиться недоторканим.

У разі дострокового розірвання договору страхування потрібно буде заплатити 15-відсотковий податок з інвестиційного доходу плюс 15% віддати компанії за ведення страхової справи.

Порівнюючи договір страхування і вклад у банку, звернемо увагу ще на один нюанс: вкладник сам вибирає, коли і на яку суму поповнювати депозит, а страхувальник скований умовами договору. Навіть якщо знизиться зарплата, в перші роки зменшити розмір страхових платежів буде неможливо. Доведеться платити обумовлену суму або розірвати страховку і втрачати гроші. Згодом (після формування викупної суми) можливість зменшення платежів у клієнтів все ж таки з'являється. Деякі великі компанії йдуть назустріч страхувальнику і надають кредити на внесення платежів. Правда, відсотки у них не нижче, ніж у банків-кредиторів. Зменшення страхової суми і внесків, природно, відіб'ється на розмірі виплати. Вона буде менше.

Сьогодні ситуація в країні не дає говорити про стабільність цього продукту й про великі доходи людям, які користуються цим видом страхування. Втім, серед клієнтів особливого ажіотажу щодо накопичувальних видів страхування ніколи і не спостерігалось.

Такий стан справ спостерігається у зв'язку з відсутністю перспективи. Крім того, багато в чому цей ринок тримається на страхуванні фізичних осіб. А в нашій країні немає культури страхування серед населення. Набагато частіше люди взагалі не довіряють системі страхування.

Наразі спостерігається тенденція зниження доходу домогосподарств. Падіння доходів "компаній життя" пов'язане саме з цим, але ніяк не з падінням популярності страхування життя. Ринок має дуже низький обсяг доходу (менше 1 млрд. грн. на рік), а розмір інвестицій у розвиток бізнесу досить великий. І отримати віддачу від цього виду страхування можна тільки на розвинених ринках. Наш ринок страхування життя знаходиться в зародковому стані.

За прогнозами учасників ринку, в 2011 р. ринок страхування життя все-таки тримається на плаву. І за сприятливого збігу обставин може вийти на рівень 2008 р. Лінія росту ринку, за оцінками експертів, буде аналогічна до зростання ВВП країни.