

**ПРАВОВЫЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ
УКРАИНЫ К ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ В СФЕРЕ
ДОЛГОСРОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

Оксана Хорватова

Частное высшее учебное заведение “Европейский университет”

город Киев, Украина

E-mail: ksenja-mail@ukr.net

***Резюме:** Проведение пенсионной реформы в Украине стало основой для внедрения долгосрочного страхования жизни, которое включает возможность пенсионного накопления. В связи с этим у многочисленных граждан возникла проблема психологического недоверия, а часто и не восприятия данного института. Поскольку данная сфера страховых услуг является новой для понимания, возникает необходимость ее правового разъяснения гражданам с целью уменьшения психологического недоверия.*

***Ключевые слова:** долгосрочное страхование жизни, пенсионная реформа, пенсионное накопление, психологическое недоверие.*

Постановка проблемы. Современное реформирование пенсионной реформы в Украине стало основой для внедрения такого вида добровольного страхования как долгосрочное страхование жизни, включающее возможность пенсионного накопления. Данный вид страхования рассматривается как один из финансово-правовых институтов, способных обеспечить накопление денежных средств физическими и юридическими лицами для различных нужд в будущем, в том числе и на будущее пенсионное обеспечение. В связи с этим у многочисленных

граждан Украины возникла проблема психологического недоверия, а часто и не восприятия института долгосрочного страхования жизни. А поскольку данная сфера страховых услуг является новой для понимания, возникает закономерная необходимость ее правового разъяснения гражданам с целью уменьшения психологического недоверия.

Состояние исследования проблемы. Основные этапы развития и современную проблематику внедрения института долгосрочного страхования жизни, а также проблем различного характера, связанными с этим, исследовали ученые как в области права, экономики, так и в области психологии: Плешков А. П., Орлова И. В., Григораш Г. В., Григораш Т. Ф., Олейник В. Я., Субачов И. Т., Осадец С. С., Зайчук Б. О., Мниха Н. В., Никифорова П. О., Палий О. Н., Якименко Г. М. и другие. Также необходимо отметить специальные публикации руководителей страховых компаний, осуществляющих деятельность по предоставлению услуг в сфере страхования жизни на территории Украины: Денис Р., Мищук Т., Норулак П., Кулешина А., Царук П., Быкова С., Гурецкий К.

Вместе с тем, правовое поле и социально-экономическая ситуация, которые непосредственно связаны с долгосрочным страхованием жизни, - постоянно изменяются, а повышение уровня жизни граждан, появление на рынке страхования жизни все новых и новых участников – приводят к необходимости не только правильного понимания данного института, а и к необходимости своевременного информирования, а также разъяснения гражданам о его преимуществах с целью избежания возможного психологического недоверия.

Целью статьи является анализ современных правовых и психологических проблем, связанных с внедрением в Украине института страхования жизни с учетом позитивного опыта европейских государств и США.

Изложение основного материала. Формирование рынка страхования жизни имеет важное значение для социально-экономического и политического развития любого европейского государства в современных условиях, включая Украину. Исполняя функцию накопления денежных средств, страхование жизни сосредотачивает внутренние инвестиционные ресурсы общества, чем способствует улучшению как экономических показателей государства в целом, так и благосостоянию отдельных граждан в частности.

Анализ мировых показателей в сфере заключенных договоров страхования жизни свидетельствует о том, что, например, в США 90% работающего населения имеют полисы долгосрочного страхования жизни [1]. Такой высокий показатель объясняется, во-первых, высоким уровнем доверия граждан к страховым компаниям и страховым институтам. А во-вторых, тем, что в случае наступления, например, болезни или инвалидности, а также утраты работоспособности, в США государство не выплачивает гражданам никакой материальной социальной помощи. И для того, чтобы в такой ситуации не остаться один на один с проблемой, - американцы ищут защиты у страховых компаний именно через заключение договоров долгосрочного страхования жизни, поскольку только данный договор предусматривает конкретные выплаты в негативных жизненных ситуациях. В среднем, каждый американец в год платит 1692,5 доллара по договору страхования жизни. Наибольшей популярностью в последние десятилетия в США пользуются услуги по страхованию жизни, предоставляемые страховыми компаниями MetLifeAlico, Prudential (US), Hartford, New York Life [2].

Такой высокий уровень ежегодных проплат в США свидетельствует о высоком уровне доверия граждан как к отдельной страховой компании,

предоставляющей услуги в сфере страхования жизни, так и системе страхования жизни в целом. Правовыми гарантиями доверия, стабильности и лидерства американских страховиков можно назвать и то, что страховые расходы и страховые выплаты ежегодно составляют более 100% от размера собранных страховых премий. Данный факт свидетельствует о том, что американские страховые компании уважают своих клиентов, добросовестно исполняют договорные обязательства и не ищут причин либо оснований для отказа в выплате страховых сумм заинтересованным лицам и выгодоприобретателям.

На территории Европы наиболее эффективно страхование жизни работает в Великобритании, Германии, Нидерландах. Так, лондонский международный страховой рынок обслуживает юридический и финансовый потенциал многих государств и компаний. Системой страхования жизни в Великобритании охвачено 65% граждан, а на одного гражданина приходится 3190,4 американских доллара [2]. Одной из ведущих английских страховых компаний, предоставляющих услуги в сфере страхования жизни в сочетании с пенсионным накоплением является Страховая компания АХА.

Германия принадлежит к государствам-лидерам мирового страхового рынка. Страховой рынок Германии характеризуется динамическим развитием, поскольку ежегодно прирост объема поступления страховых платежей составляет около 10%. В структуре страхового рынка более 37% принадлежит долгосрочному страхованию жизни [3]. Сегодня в Германии услуги в сфере страхования жизни предоставляют 106 страховых компаний, причем только 13% из них являются иностранными юридическими лицами (в основном, из Швейцарии). В среднем, ежегодно по договорам долгосрочного страхования жизни граждане Германии уплачивают 1021,3 доллара [2]. Среди известных немецких страховиков, предоставляющих

услуги в сфере страхования жизни, можно назвать концерн Allianz. Особо необходимо отметить тот факт, что именно концерн Allianz, по уровню доверия со стороны клиентов, занимает четвертое место в мире.

Говоря о страховании жизни, отдельно следует отметить Японию, поскольку международные статистические данные свидетельствуют о том, что показатели средней продолжительности жизни в этом государстве являются чуть ли не самыми высокими в мире и составляют 84 года для женщин и 77 лет для мужчин (для сравнения, в Украине эти показатели составляют 73 и 65 лет соответственно). Конечно же, все эти обстоятельства отражаются на количестве людей пенсионного возраста, которым необходим соответствующий уровень обеспечения.

Сегодня Япония занимает второе место в мире по количеству заключенных договоров долгосрочного страхования жизни, предусматривающих возможность пенсионного накопления. Уровень ежегодных проплат по таким договорам составляет 3044,0 американских доллара в год на человека [2]. Преимуществом данных договоров страхования жизни в Японии можно назвать ту особенность, что именно данный вид страховых договоров и услуг одобряется и, соответственно, всеми способами и методами поддерживается государством. Лидерами на рынке страхования жизни в Японии являются национальная страховая компания Nippon Life и всемирно известная американская компания MetLifeAlico с ее дочерним предприятием MetLifeAlico Japan.

Таким образом, все выше сказанное свидетельствует о том, что финансовое положение, юридические гарантии, выплаты по искам и четкое исполнение условий договора страхования жизни, уровень страхового сервиса, индивидуальный подход к каждому клиенту – все эти факторы являются показателями успешной деятельности европейских и

американских страховых компаний, предоставляющих услуги в сфере страхования жизни.

Что же происходит в сфере страхования жизни на территории Украины, и каковы причины психологического недоверия и, как следствие, нежелания украинцев принимать позитивный европейский и американский опыт страхования жизни? Рассмотрим подробнее данную проблему.

Позитивный опыт в сфере страхования жизни европейских государств и США свидетельствует о том, что развитие рынка страхования жизни и психологическое доверие к нему в первую очередь определяются такими важными условиями как:

1. Уровень благосостояния населения.
2. Развитие альтернативных страхованию жизни финансовых институтов.
3. Традиции классического страхования жизни и предыдущий опыт в данной сфере.
4. Доступность качественных страховых продуктов.
5. Надлежащий государственный контроль над страховыми компаниями.

Проанализируем перечисленные выше факторы на основе отношения украинцев к долгосрочному страхованию жизни.

Уровень благосостояния населения. По мере увеличения благосостояния, гражданам европейских государств, как правило, свойственно большую часть своего заработка сохранять, в том числе и в виде страховых полисов. В то же время для украинских граждан свойственно потратить все заработанные деньги, и, к сожалению, зачастую, до последней копейки. В таком случае не может быть и речи о сохранении денежных средств. Причиной данной ситуации является привычка жить

одним днем, не заботясь о дне завтрашнем. Такое отношение к сбережению денежных средств является последствием существования в течение более чем 80-ти лет советского режима, где государство брало на себя всю полноту ответственности за своих граждан – от бесплатного медицинского обслуживания до полного социального и пенсионного обеспечения каждого. И даже не смотря на то, что Украина уже 20 лет является независимым государством, где все большего значения приобретают европейские традиции устройства общества в сфере медицинского, социального и пенсионного обеспечения, - граждане страны не в полной мере осознают тот факт, что государство уже не столько не должно, а скорее не в состоянии брать на себя ответственность за своих граждан. Негативным последствием такого не восприятия европейских норм влечет проблемы психологического характера – от единичного непонимания необходимости заботы о дне завтрашнем до организованных митингов против внедрения пенсионной реформы по всей стране.

Развитие альтернативных страхованию жизни финансовых институтов. Что же касается степени развития альтернативных страхованию жизни финансовых институтов сбережения и накопления, то и здесь возможность выбора не столь велика. В данном случае под альтернативными финансовыми институтами понимаются банковские депозиты, инвестиционные фонды, наличные денежные средства и т.п. И конечно, ни у кого не вызовет сомнения большая привлекательность банковских депозитов перед полисами страхования жизни на основании только соотношения в разнице процентной ставки – 10-20% по банковским депозитным программам и 4% по договорам страхования жизни. На данном уровне также присутствует психологическая проблема выбора: лучше здесь и сейчас «быстрые деньги» нежели через десять или двадцать лет четко

обусловленная договором долгосрочного страхования жизни сумма с низкой процентной ставкой.

Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов и его последствия в Украине показали нестабильность национальной банковской системы и неспособность одновременного удовлетворения требований клиентов по депозитным программам. А если еще учесть то обстоятельство психологического характера, что многие украинцы за последние несколько лет привыкли именно к «быстрым и легким деньгам», каковыми могут выступать полученные проценты по договору банковского депозита, - говорить о других преимуществах договора страхования жизни в таком случае даже не приходится. При такой постановке вопроса для граждан Украины не имеют никакого значения финансовые и правовые гарантии стабильности страховой компании или банковского учреждения.

Следующим, не менее важным по значимости, условием адаптации Украины к европейским стандартам в сфере долгосрочного страхования жизни является **наличие традиций классического страхования жизни и предыдущий опыт** в данной сфере, поскольку именно эти показатели непосредственно влияют на формирование общего уровня доверия страхователей к страховикам, чем играют предопределяющее значение при принятии решения о приобретении полиса долгосрочного страхования жизни.

Прежде всего, необходимо отметить, что опыт и традиции страхования включают как долгосрочность пользования услугами страхования, так и наличие случаев потери вложенных в страхование денежных средств. История страхования жизни в Украине началась еще в XIX веке, когда с 1897 года несколько страховых компаний, три из которых являлись иностранными, впервые стали предлагать населению услуги в

данной отрасли страхования. Личное страхование в то время могли себе позволить исключительно состоятельные граждане. Страхование жизни осуществляли также сберегательные и пенсионные кассы служащих железной дороги. Именно в Украине и России было введено страхование рабочих за счет средств предпринимателей, тут же были учреждены и больничные кассы.

К 1913 году русские страховые общества владели уже значительными капиталами и играли большую роль в экономической жизни страны. Однако революционные события 1917 года перечеркнули все приобретенные традиции, поскольку страхование жизни стало прерогативой одной и единственной страховой компании «Госстрах». Также необходимо отметить, что приобретение страхового полиса населением, как правило, носило принудительный характер, а иногда рассматривалось в качестве своеобразного налога со стороны государства.

Однако, с распадом в 1990 году государства СССР перестала существовать и государственная страховая компания «Госстрах» вместе со всеми своими обязательствами по договорам страхования жизни - страховые обязательства или не исполнялись вообще или же их ценность была сведена к нулю через высокий уровень инфляции, который можно было наблюдать в течение 1990-1993 годов. Вследствие таких событий в последующие годы становления Украины как независимого государства, по данным отечественных исследований, страховым компаниям не будут доверять 78,5% населения страны [4].

Несомненно, все перечисленные события прошлых десятилетий сегодня влияют на развитие рынка страхования жизни. Так, за последние 12 лет, начиная с 1999 года, когда на украинский рынок пришла первая иностранная компания по страхованию жизни GRAWE (Австрия) с ее

дочерним предприятием АСК «Граве-Украина», - уровень объема страхования жизни достиг всего 4% от общего количества населения страны. Такое медленное развитие рынка услуг в сфере долгосрочного страхования жизни объясняется патологическим психологическим недоверием украинцев к страхованию как услуге в целом через негативный опыт деятельности страховой компании «Госстрах», ведь почти половину населения граждан СССР имели заключенные с этим страховиком договора страхования жизни. Поэтому сегодня, несмотря на новые жесткие требования, предъявляемые мировым сообществом к деятельности страховых компаний, а также четкое и непреклонное соблюдение условий договора страхования жизни, - граждане Украины по-прежнему не доверяют данному виду страхования и не рассматривают договор долгосрочного страхования жизни как один из источников обеспечения накоплений, в том числе и пенсионных.

Доступность качественных страховых продуктов является следующим фактором, прямо связанным с негативным опытом прошлого и непосредственно влияющим на сегодняшний уровень развития рынка страхования жизни в Украине. К сожалению, надо отметить, что качество предлагаемых услуг в сфере страхования жизни в Украине крайне низкое и по этим показателям мы отстаем от европейских страх лет на 10.

Вообще, доступность качественных услуг в сфере страхования жизни зависит от наличия финансово надежных страховых компаний, способных предоставлять услуги, ориентируясь на отдельный рынок с его потребностями, историей страхования и приоритетами на будущее. И уж ни как не зависит данный показатель от количества страховиков, имеющих лицензию на осуществление деятельности по страхованию жизни. Так, по данным Лиги страховых организаций Украины, на 01 января 2011 года в

стране зарегистрированы 67 страховых компаний, предоставляющих услуги по страхованию жизни, в то время как общее количество страховиков составляет 456 (для сравнения, в 2009 году в Украине было 450 страховых компаний, 72 из которых имели лицензии на страхование жизни) [5].

Однако, качественное предоставление услуг по страхованию жизни можно отметить всего лишь у 15-20 компаний, среди которых можно назвать неизменных лидеров ЧАО «MetLifeAlico – Украина», ЧАО «Граве Украина Страхование жизни», ЧАО «ТАС», ЧАО «Ренесанс Жизнь», ЧАО «PZU Украина страхование жизни», ЧАО «Фортис Страхование Жизни Украина». На каком уровне и в каких объемах работают остальные страховики в области страхования жизни – неизвестно, поскольку нет никаких официальных статистических данных.

Государственный контроль за финансовыми и страховыми компаниями. Деятельность страховых компаний по предоставлению услуг в сфере страхования жизни в Украине достаточно детально регламентирована действующим законодательством. Однако, контролирующие и проверяющие органы и их должностные лица не всегда способны влиять на страховика, особенно если речь идет о мощном концерне. Одной из причин такой ситуации можно назвать высокий уровень коррупции в государстве в целом и в отдельных государственных органах в частности. Вследствие этого, например, часто имеет место регистрация страховых компаний, чей уставной капитал не отвечает ни требованиям действующего законодательства, ни размерам обязательств перед клиентами. В результате, имеют место ситуации, когда страховая компания выходит на рынок с достаточно хорошим предложением оказания услуг по долгосрочному страхованию жизни, определенное время занимает место на рынке, заключает договора с клиентами и собирает страховые премии, а

потом, внезапно, объявляет себя банкротом и не в состоянии исполнить минимальные договорные обязательства через элементарное отсутствие денежных средств либо неправильное их распределение. Все это способствует существованию общего мнения о безнаказанности страховиков со стороны государства, что в свою очередь, также является психологическим фактором, тормозящим развитие рынка страхования жизни в Украине.

Итак, можно сделать вывод о том, что на фоне стабильных страховых рынков государств Европы и США - украинский рынок страхования жизни, несмотря на двенадцатилетний период существования, все же фактически находится на начальном этапе своего формирования. Однако, учитывая то, что Украина стремится стать членом Европейского союза, где одним из условий участия является наличие развитой системы негосударственного пенсионного обеспечения, в том числе и через долгосрочное страхование жизни, - государство имеет большие перспективы развития страхового рынка в целом и страхования жизни в частности.

Также необходимо отметить тот факт, что основную роль в формировании рынка страхования жизни в Украине играют иностранные страховики, поскольку практически все компании-лидеры страхования жизни находятся в сфере влияния известных мировых компаний: ЧАО «MetLifeAlico Украина» является дочерним предприятием MetLifeAlico USA, ЧАО «Граве Украина Страхование жизни» - дочернее предприятие австрийского концерна GRAWE AG; ЧАО «Ренесанс Жизнь», СК «ИНГО Украина-Жизнь» - имеют российский капитал, ЧАО «PZU Украина страхование жизни» - дочернее предприятие известной польской страховой компании «PZU», ЧАО «Фортис Страхование Жизни Украина» - имеет

голландский капитал, ЧАО СК «Оранта-Жизнь» - казахский, SEB Life Ukraine – шведский.

В целом, несмотря на позитивное развитие, хотя и медленное, страхования жизни в Украине, его основные показатели остаются достаточно низкими в сравнении с развитыми европейскими странами и США. Так, на одного украинца в среднем приходится менее 2,00 долларов премий по договорам долгосрочного страхования жизни. В связи с этим сегодня украинские потребители нуждаются в предоставлении качественных услуг в сфере страхования жизни, а также в финансово надежных и признанных мировой практикой страховиках с позитивным опытом работы. Изменить ситуацию сможет добросовестная конкуренция в данной сфере, а также поддержка рынка страхования жизни на законодательном уровне через принятие нового законодательства в сфере страхования.

Литература

1. Григораш, Г. В., Григораш, Т. Ф., Олійник, В. Я., Субачов, І. Т. Системи соціального страхування зарубіжних країн. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008, с. 144.
2. Getting together: globals take the in life insurance M&A. // Swiss Re. Sigma. 2006. № 1.
3. Плешков, А. П., Орлова, И. В. Нормы зарубежного страхования // - 2001, с. 250.
4. Мних, М. В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення. // Фінанси України. 2007, № 6, с. 39-45
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік: Звіт Ліги страхових організацій України. // Офіційний сайт Ліги страхових організацій України: Електронне джерело: www.uainsur.com.