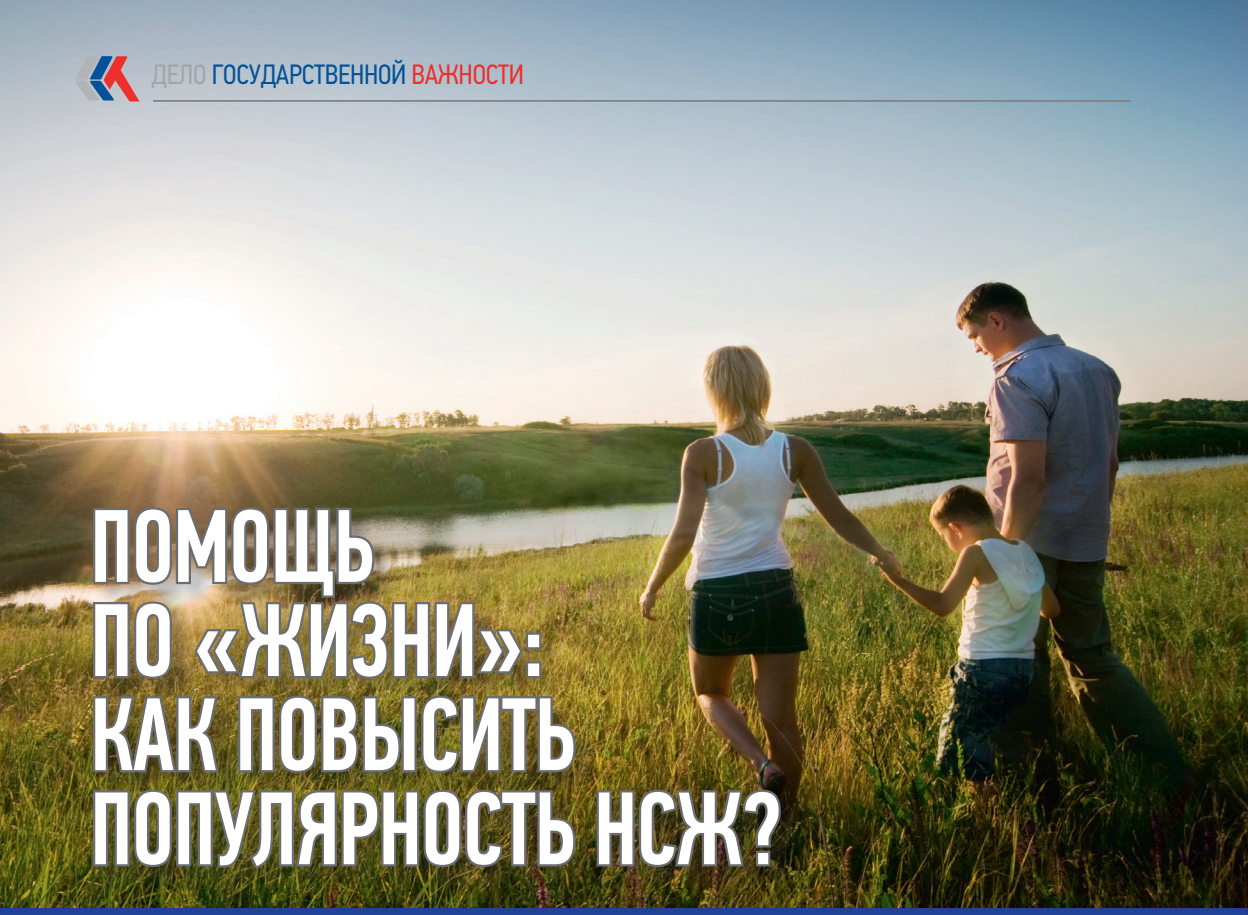

ПОМОЩЬ ПО «ЖИЗНИ»: КАК ПОВЫСИТЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ НСЖ?

Продукты накопительного страхования жизни начинают играть всё более важную роль, помогая людям сохранить привычный уровень жизни при выходе на пенсию. Учитывая высокую социальную значимость подобных продуктов, рынку необходимо участие государства.

Одна из наиболее острых проблем, с которой сталкивается современный мир — это старение населения. По данным ОЭСР, если в 1980 году на 10 трудоспособных человек приходилось 2 человека старше 65 лет, то в этом году их число достигнет 3, а к 2060 году может составить уже 6. Этот тренд, который наблюдается и в России, оказывает ощутимое давление на пенсионную систему уже сегодня. Одновременно происходят значительные изменения в структуре рынка труда: появляется все больше самозанятых людей, фактически не участвующих в наполнении пенсионных фондов государства. В нашей стране их насчитывается до 15 млн человек — почти четверть всего трудоспособного населения.

Дополнительным вызовом стала эпоха низких процентных ставок, в которой мы живем последние несколько лет. Экономическая ситуация привела к тому, что с помощью консервативных инвестиций становится все сложнее поддерживать приемлемую доходность пенсионных накоплений и гарантировать достойные пенсии в будущем.

В этих условиях повышается значимость продуктов накопительного страхования жизни (НСЖ), причем как в разрезе государства в целом, так и каждого человека в частности, помогая ему самостоятельно позаботиться о своем будущем. Уверенный рост сборов страховых премий в этом сегменте на протяжении последних 5 лет

свидетельствует, что НСЖ начинают всерьез рассматривать как альтернативу другим консервативным инструментам для сбережений.

Гарантированная доходность, налоговые вычеты, возможность получения инвестиционного дохода и, собственно, страховая составляющая: вот основные преимущества современных продуктов НСЖ. Дополнительным фактором в пользу выбора НСЖ является возможность зафиксировать доходность на длительный (более 5 лет) срок. Тем более, что страховщики активно развивают продуктовую линейку в этом сегменте, стараясь предоставить клиентам более адресные, разнообразные и, главное, доступные программы.

Но для того чтобы развивать рынок в масштабах страны, требуется государственное участие, в первую очередь — в вопросах популяризации НСЖ среди населения: социальная реклама, информационная поддержка профессиональных сообществ и СМИ. Необходимо привить людям привычку к накоплениям и объяснить важность финансовой защиты, которая нужна абсолютно каждому.

Серьезным драйвером для развития рынка станут различные меры экономического стимулирования со стороны государства.

Владимир Черников

Генеральный директор компании «Ингосстрах Жизнь»

В первую очередь, это может быть увеличение существующего налогового вычета и введение льготного налогообложения дохода. Кроме того, для приобретения продуктов НСЖ может быть расширена и программа материнского капитала.