

# Какая ты, пенсия?

**В «Стратегии развития страхового рынка в 2008–2012 гг.», которая со дня на день попадет на подпись премьеру Владимиру Путину, красной нитью проходит мысль о замене и дополнении системы государственной пенсионной защиты.**



Речь идет о такой альтернативе, как система накопительного страхования жизни к пенсионному возрасту работающих граждан за счет средств работодателя. Эта система позволяет при выходе на пенсию сохранить действительно достойный уровень жизни, а не влачить нищенское существование на маленькую пенсию.

сетуют прежде всего на отсутствие экономической стабильности в стране. Сегодня около 75 % населения живут за чертой бедности и о страховании вообще не думают. Поэтому и конкурентная борьба на страховом рынке должна быть не между компаниями, а в принципе за деньги, как таковые. «В ряду таких потребностей, как покупка машины, поездка в отпуск, ле-

2008 года для корпоративных клиентов, незначительно улучшили ситуацию», — уверен руководитель компании страхования жизни Владимир Долгов. По мнению эксперта, если и говорить о каком-то росте этого сегмента страхования, то нужно оперировать другой системой ценностей: значительно снизить единый социальный налог (ЕСН) на

еще обязан заплатить 26% с этих сумм по ЕСН! Без отмены этого требования продвижение корпоративных страховых продуктов осложнено. И для обеспечения корпоративного страхования необходимо прежде всего решить проблемы с ЕСН», — объясняет директор по правовым вопросам СК «Региональный Альянс-Вита» Елена Борисенко.

**С 1 января 2008 года российские работодатели получили дополнительные льготы по накопительному пенсионному страхованию персонала. Спустя шесть месяцев страховщики констатируют: льготы абсолютно не повлияли на развитие этого вида страхования**

В этих целях правительство предлагает в отношении работодателей, которые либо обязаны реализовывать такую систему для своих сотрудников, либо должны быть заинтересованы в этом, действовать не столько кнутом, сколько пряником, введя экономические стимулы и налоговые послабления. Кстати, системы откладывания и приумножения средств на безбедную старость через так называемые полисы накопительного страхования жизни в мире очень развиты. Это самые востребованные в мире страховые продукты. А у нас в России подобную практику используют лишь 2–3 % населения. Почему столь важный и серьезный продукт, позволяющий накопить ребенку на обучение или на собственную старость, практически не развивается в России? Эксперты

чение зубов и т. д. страхование находится далеко не на первом месте», — говорит преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов.

## Дайте налоговые льготы!

Кроме бедности, показателем стагнации страхования жизни, особенно корпоративного, является повсеместная выдача заработной платы в конвертах. Пока зарплата не станет «белой», скачкообразного роста страхования жизни ожидать не стоит. При этом достойная оплата труда должна «дружить» с налоговыми льготами. Пока льготы по налогам — предел мечтаний каждого уважающего себя работодателя. «Те налоговые послабления, которые были приняты 1 января

заработную плату или освободить от подоходного налога страховую премию.

«Минус в налоговых нововведениях в пенсионном страховании касается ЕСН, который не уменьшили применительно



**Маргарита Хорунжая**  
генеральный директор  
СК «Россия-Жизнь»

к заработной плате. Получается, что работодатель платит за своего работника, обеспечивая ему пенсию, то есть выполняет не только свою задачу, но и задачу государства — и он

Что касается физических лиц, то от подоходного налога страховые выплаты освобождены только в пенсионном страховании; при получении выплаты по иным основаниям налог взимается.

## Продавцы смерти

Также, по мнению страховщиков, становлению накопительного страхования жизни препятствует отсутствие квалифицированных продавцов. «Многие агенты продают смерть, и меня это пугает», — говорит генеральный директор СК «Россия-Жизнь» Маргарита Хорунжая. Эксперт считает, что такой непрофессионализм объясняется тем, что они еще не научились продавать.

«Продавцы должны уметь объяснить те нюансы, которые позволяют склонить клиента к накопительному страхованию