

Накопление денежных средств вкладчиков за счёт страхования вкладов

В условиях кризиса люди более активно делают сбережения, нежели в период устойчивого развития экономики. Когда наступают экономические трудности, меняется потребительское поведение. Семьи пересматривают свои планы на будущее, отказываются от крупных покупок, поездок на отдых – словом, делают «потребительную паузу». За счет этого могут высвободиться средства – и для ежедневного потребления, и для накоплений.

Действительно экономическая ситуация в стране непростая. Затяжной экономический и финансовый кризис – точно не лучшее время для вложения средств в различные инвестиционные инструменты.

Непонимание ситуации свойственно не только простым людям, но и профессиональным экономистам, иначе прогнозы. По данным ежемесячных замеров Центра стратегических исследований ОАО «Росгосстрах» уверенность населения в собственном завтрашнем дне Ии в будущем своего предприятия падают. Страх перед неопределенностью и опасностями, ожидающими нас в будущем, сегодня весьма велик, причем первые места занимают именно экономические риски.

Главное, что заботит людей – это риск банкротства предприятия и опасность дальнейшего ухудшения ситуации в экономике.

Общий незначительный объем сбережений, о котором говорят участники исследования, свидетельствует о слабой защищенности населения перед лицом экономического кризиса. Норма сбережений увеличивается с ростом дохода населения и уровня образования. В то же время склонность к сберегательному поведению ослабляется с возрастом. Так среди молодежи (18-30 лет) делают сбережения 67%, а среди лиц старшего возраста, от 50 лет, - только 42%.

Основной целью сбережений в России остается страховая функция: 41% семей откладывают средства на случай непредвиденных обстоятельств: аварий, болезней, несчастного случая.

Несмотря на то, что инвестициями в ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, накопительным страхованием жизни россияне интересуются меньше, чем банковскими депозитами, - это тоже серьезный рынок накоплений с миллионами потенциальных клиентов.

Исследования показывает, что доверие к банковской системе снижается. Средний срок, на который россияне готовы доверить банку или инвестиционной компании, составляет сегодня 1,6 года.

Основным двигателем, стимулирующим сегодня накопления населения, служат страхи перед неопределенным финансовым будущим – собственным и страны в целом. Поэтому предложением инвестиционных финансовых продуктов должно ориентировано на группы, где эти страхи самые большие. [2]

Причем людьми, стремящимися сделать накопления на «черный день» и непредвиденные обстоятельства, двигает именно та страховая мотивация, которая приводит миллионы клиентов в офисы и к агентам страховой компании ОАО «Росгосстрах». И поэтому, компания ОАО «Росгосстрах», предлагая россиянам инвестиционные продукты, направленные против опасений «черного дня», строго следует своей миссии – защищать благосостояние людей.

При накопительном страховании:

во-первых, делается не один взнос, а несколько, причем их количество определяет клиентом самостоятельно, исходя из размера своего нынешнего дохода, а также суммы, которую клиент желает в итоге накопить;

во-вторых, все взносы компания делит на две части, одна из которых идет непосредственно на страхование жизни и здоровья клиента, а вторая аккумулируется на клиентском счете. [1]

Очень важно, что накопленные денежные средства не лежат мертвым грузом на счету, а активно инвестируются страховой фирмой в различные проекты, приносящие прибыль. Определенный процент ежегодно перечисляется клиенту. Следует также указать, что этот процент также делится на две части, одна из которых составляет гарантированный доход, а вторая часть – это дополнительный доход, напрямую зависящий от результата инвестиционной деятельности

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

фирмы, т.е. его размер может изменяться и составлять как 0, так и все 15-20% годовых. Грубо говоря, страховой полис – это копилка, заставляющая деньги «работать».

При этом в случае наступления страхового момента, клиенту гарантированно выплатят указанную в договоре сумму страховых выплат, аналогично схеме традиционного страхования, причем произойдет это вне зависимости от количества сделанных взносов. Таким образом, клиент одновременно делает сразу две вещи – страхует свою жизнь и здоровье, получая весомую прибавку к пенсии, если планомерно платятся взносы на протяжении всего периода, а страховой случай не наступил.

Во всех развитых государствах, особенно в США и странах Европы, различные страховые компании и программы пользуются огромным спросом, а от обилия предложений различных организаций буквально разбегаются глаза. Для тех людей это является нормой. И, к большому сожалению, постсоветские страны пока не могут похвастаться подобной ситуацией, в силу своих специфических особенностей и уровня развития экономики и социальной сферы. Но, постепенно эта ситуация выравнивается, что не может не обнадеживать. [3]

Литература

1. Страхование: Учебник/Под ред. Фёдоровой Т.А. –М.: Экономистъ, 2013 – С. – 354.
2. Шахов В.В. Страхование: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 – С. – 138.
3. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страхование: Учебное пособие. –Ростов-на-Дону: Феникс, 2012 – С. – 65.