

и анализом для них могут заниматься исследовательские институты и высшие учебные заведения страны, реализуя свой потенциал посредством ведения научно-исследовательской работы студентами и молодыми учеными. Решению этой задачи может способствовать, в определенной мере, развитие сотрудничества зарубежных и отечественных образовательных учреждений. Выбор инвестиционной стратегии использования имеющихся ресурсов будет способствовать развитию страны в дальнейшем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. - М.: Институт экономики РАН. 2002.- 228 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Казак А.Ю., Оганян М.Ш.

*Уральский государственный экономический университет
Екатеринбург, Россия*

Страхование жизни – важный элемент системы личного страхования. Ответственность страховой организации заключается в выплате установленной денежной суммы при дожитии застрахованного до определенного возраста или его смерти в течение срока действия договора страхования. Условия договора страхования жизни могут предусматривать выплату пенсии (ренты) застрахованному в случаях, предусмотренных договором страхования (окончание действия договора страхования, достижение застрахованным определенного возраста, смерть кормильца, постоянная утрата трудоспособности, текущие выплаты (аннуитеты) в период действия договора страхования).

Страхование жизни может быть рисковым - защита от рисков, связанных с непредвиденными ситуациями (несчастный случай, внезапная болезнь, смерть в трудоспособном возрасте), в этих случаях выплата страховой суммы компенсирует финансовый ущерб, понесенный человеком и его семьей. Также операции по страхованию жизни могут быть накопительным (предполагает выплату регулярных страховых взносов с их возвратом в виде накоплений фиксированной суммы, которая будет выплачена в установленное договором время). В большинстве случаев страховщики предлагают продукты по страхованию жизни, сочетающие накопительные и рискованные программы. Кроме основной программы накопительного страхования страхователь может выбрать дополнительные программы страховой защиты – страхование от несчастного случая или на случай первичного диагностирования опасных для жизни заболеваний. Это предусматривает выплату страхового обеспечения в размере 50%

страховой суммы при первичном диагностировании заболеваний: инсульт, инфаркт, рак, почечная недостаточность, паралич и заболевания сердца.

Особый интерес представляет страхование жизни как инструмент накопления, который все еще не столь популярен в России, как в экономически развитых странах. На Западе долгосрочное страхование жизни является одним из наиболее популярных среди населения инструментов накопления, опережая банковские продукты. Страховщики, в отличие от иных финансовых институтов, позволяют в буквальном смысле планировать будущее. Традиционный договор заключается на 15-20 лет, в отдельных случаях - пожизненно. Весь этот срок компания гарантирует определенную фиксированную доходность вложений страхователя. Это подходит для накопления необходимой суммы к заданному сроку, к примеру, для обеспечения дополнительной пенсии. Опции в виде страховки на случай смерти или увечья предоставляют страхователю гарантию финансового обеспечения.

На российский рынок страхования жизни в последние годы активно выходят американские и европейские страховые компании, несмотря на еще ограниченный спрос на данные страховые продукты со стороны населения. Объем чистого рынка долгосрочного страхования жизни в России ежегодно увеличивается на 40-50%. Одна из причин этого - проблемы государственного социального обеспечения. В таких вопросах, как пенсионное обеспечение, медицинское обслуживание, образование детей, граждане должны действовать самостоятельно.

По мнению специалистов, к 2010 году объем рынка страхования жизни в России может достичь \$1 млрд. Развитию данного рынка способствует ряд факторов. Прежде всего, экономический рост, совершенствование законодательной базы, приход крупных международных страховых групп, повышение финансовой культуры граждан. Возросла конкуренция между страховщиками, что привело к появлению классических продуктов, ставших уже традиционными на Западе, оптимизации работы компаний, повышению профессионализма и уровня обслуживания клиентов, улучшению качества продуктов, возрастанию финансовой стабильности, надежности и емкости рынка. Современный бизнес становится социально ориентированным, его владельцы осознают, что реализация корпоративных программ страхования жизни повышает мотивацию сотрудников, их личную заинтересованность в успехе предприятия.