

**ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

© 2014

*А.Б. Артамонов, аспирант
Самарская гуманитарная академия, Самара (Россия)*

Ключевые слова: финансовый инжиниринг; структурированный финансовый продукт; страховая компания; экономическая сущность страхования; виды, формы и функции страхования.

Аннотация: Неопределенность на финансовых рынках побуждает многих участников рынков все чаще использовать структурированные финансовые продукты. В научной статье представлено внедрение структурированных финансовых продуктов, направленных на решение задач страховой компании, а также тенденции развития и пути совершенствования страхового бизнеса. Структурированный финансовый продукт представляет собой комплексный финансовый продукт, который предполагает комбинирование существующих финансовых инструментов и соответствует требованиям инвесторов по управлению и регулированию рисков, а также способствует реализации инновационных преобразований финансовых рынков. Реализация структурированных финансовых продуктов происходит через определенный механизм взаимодействия участников различных финансовых рынков и становится финансовой услугой, которая обладает своей потребительской стоимостью, способна вызывать спрос и предложение. Структурированный финансовый продукт можно продавать как услугу, воплощающуюся в определенные модели взаимодействия участников разных рынков посредством обмена между собой финансовыми инструментами, долговыми обязательствами, рисками, денежными средствами. Страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм финансово-хозяйственной жизни, уходящих своими корнями в далекую экономическую историю человеческого общества. Объективная потребность в страховании во все времена обуславливалась тем, что убытки, возникающие вследствие внезапных, случайных разрушительных факторов, неподконтрольных человеку, чрезвычайных ситуаций, собственной неосторожности, не всегда могли быть взысканы с виновного и приводили к потерям и разорению потерпевших. В страховании реализуются определенные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Страхование повышает инвестиционный потенциал страны, способствует росту благосостояния нации, позволяет решать проблемы социального и пенсионного обеспечения.

Российский финансовый рынок, впрочем, как и мировой, на протяжении последних 10 лет подвергся неоднократным существенным переменам в силу финансовых кризисов, дефолтов крупных компаний, нестабильности экономической системы и т. д. На сегодняшний день каждый экономический субъект финансового рынка, занимаясь своей деятельностью, использует традиционные финансовые инструменты и всевозможные их комбинации. Это, в свою очередь, влечет за собой новые риски и желание участников финансового рынка хеджировать их путем использования финансовых инструментов. Принимая решение об эффективном функционировании в условиях современной российской экономики посредством применения инновационного финансового продукта, экономический субъект должен подробно изучить конкретную ситуацию, требующую глубокого системно-факторного анализа, уровня рискованности, доходности, оценки движения финансовых потоков, определяющих стратегию финансовой организации.

Структурированный финансовый продукт представляет собой комплексный финансовый продукт, который предполагает комбинирование существующих финансовых инструментов и соответствует требованиям инвесторов по управлению и регулированию рисков, а также способствует реализации инновационных преобразований финансовых рынков.

Реализация структурированных финансовых продуктов происходит через определенный механизм взаимодействия участников различных финансовых рынков и становится финансовой услугой, которая обладает своей потребительской стоимостью, способна вызывать спрос и предложение. Другими словами, структурированный финансовый продукт можно про-

давать как услугу, воплощающуюся в определенные модели взаимодействия участников разных рынков посредством обмена между собой финансовыми инструментами, долговыми обязательствами, рисками, денежными средствами и т. д. [1].

Страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм финансово-хозяйственной жизни, уходящих своими корнями в далекую экономическую историю человеческого общества. Объективная потребность в страховании во все времена обуславливалась тем, что убытки, возникающие вследствие внезапных, случайных разрушительных факторов, неподконтрольных человеку (стихийных сил природы, военных действий, гражданских беспорядков, аварий), чрезвычайных ситуаций, собственной неосторожности, не всегда могли быть взысканы с виновного и приводили к потерям и разорению потерпевших. Только заранее созданный специальный страховой фонд мог быть источником возмещения убытка.

Страхованием называется «система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный стихийными бедствиями, несчастными случаями, а также выплачиваются иные денежные суммы в связи с наступлением определенных событий» [2]. По своей сути страхование – это система экономических отношений, включающая совокупность форм и методов создания специального фонда средств и его использования для возмещения ущерба от неблагоприятных случайных явлений, а также для оказания гражданам и их семьям помощи при наступлении различных событий в их жизни: дожития до определенного возраста, утраты трудоспособности и т. д.

Осознание человеком и обществом необходимости страховой защиты сформировало страховые интересы, через которые стали складываться определенные страховые отношения. По мере развития общества эти отношения получили гражданско-правовое закрепление, что, в свою очередь, позволило регулировать их правовыми методами.

Действующим законодательством страхование определяется как система отношений «по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий)». В страховании, как в двухстороннем процессе, в обязательном порядке участвуют две стороны: страховщик и страхователь.

Страхование хотя и предусматривает финансирование мер по предупреждению неблагоприятного события и снижению его негативных последствий, но его основная цель заключается в возмещении материального ущерба, причиненного таким событием. Страхование – это защита от последствий наступления опасных, неблагоприятных событий, но не от всех, а только от случайных, которые могут наступить с некоторой заранее оцененной вероятностью и о которых невозможно заранее и точно знать, где, когда и с кем они могут произойти. Такими событиями могут быть ураган, разрушивший дома на своем пути, пожар в доме, авария на дороге. Возможность, что такие события произойдут, называется риском. Человек, владеющий домом и автомобилем, знает, что возможно неблагоприятное стечение обстоятельств, которое приведет к пожару или аварии, но не знает, когда оно случится [2].

Страхование возникло и развивалось, имея своим конечным назначением удовлетворение разнообразных потребностей человека через систему страховой защиты от случайных опасностей. В страховании реализуются определенные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Оно предоставляет всем хозяйствующим субъектам и членам общества гарантии в возмещении ущерба. Негативные проявления стихийного характера сил природы и общества, связанные с материальными потерями в первом приближении, воспринимаются людьми как случайные события, однако их периодическое наступление доказывает, что они имеют объективный, закономерный характер, связанный с противоречиями экономических отношений и проблемами техногенного характера [3].

В качестве функций экономической категории страхования можно выделить следующие. 1. Формирование специализированного страхового фонда денежных средств. 2. Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан. 3. Предупреждение страхового случая и минимизация ущерба.

Страхование является самостоятельным звеном финансовой системы Российской Федерации. Оно выступает в двух обособленных формах: в форме социального страхования (специального страхования) и страхования, связанного с непредвиденными чрезвычайными событиями.

Страхование призвано удовлетворить насущную фундаментальную потребность человека – потребность

безопасности, но наряду с этим страхование играет роль одного из путей концентрации накоплений физических и юридических лиц, эффективного использования этих накоплений. Страхование повышает инвестиционный потенциал страны, способствует росту благосостояния нации, позволяет решать проблемы социального и пенсионного обеспечения [4].

Закрытое акционерное общество «Поволжский Страховой Альянс» – универсальная страховая организация, которая была создана в 2001 году.

Компания активно развивает программы личного и имущественного страхования, страхования ответственности. Лицензия Федеральной службы страхового надзора № 3568 63 на основные виды страхования, в том числе на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, позволяет предоставлять полный объем страховых услуг, максимально ориентированных на интересы клиентов. Специально для корпоративных клиентов разработаны комплексные страховые программы и продукты, учитывающие специфику их бизнеса.

С первого дня деятельности «Поволжского страхового альянса» перед коллективом стояла задача по созданию рыночно ориентированной структуры, способной обеспечить своим клиентам надежную страховую защиту. Достигалось это грамотной маркетинговой политикой, нацеленной не только на количество продаж, но прежде всего на их качество и на качество страховых выплат. Специалистами компании разработан и внедрен ряд перспективных программ страхования, рассчитанных на крупные промышленные предприятия, сферу среднего и малого бизнеса, а также на физических лиц. «Поволжский страховой альянс» активно сотрудничает с коммерческими банками, лизинговыми компаниями и другими финансовыми структурами.

Компания активно работает на региональном страховом рынке, ориентируясь не только на корпоративных клиентов, но и развивая розничное страхование.

В России наблюдается сокращение количества страховых компаний – многие компании не выдерживают конкуренции на страховом российском рынке. При этом иностранные компании продолжают наращивать свое присутствие в регионе. Во многом это обусловлено недостатками стратегических планов Российских страховых компаний.

При рассмотрении показателей компании в 2013 году (см. табл. 1) наблюдается фактическое снижение страховых выплат на 25 % в сравнении с 2012 годом, но всё равно превысили запланированные убытки на 6 %. Ввиду совокупной положительной работы отдела урегулирования убытков, службы безопасности и юридического отдела удалось сократить расходы организации на выплаты страхового возмещения. Внедрения в работу новых подходов к рассмотрению дел и расследованию страховых случаев способствовало снижению процента убыточности. Общий объем выплат составил 13 867 899 руб.

Привлечение новых агентов и увеличение объемов страховых операций увеличило долю аквизиционных расходов компании в сравнении с 2012 годом на 1 %, она составила 18% расходов к собранной страховой премии. При запланированной сумме 5 436 129 руб. фактические расходы составили 5 066 172.

Таблица 1. Основные показатели деятельности компании за 2013 г.

Показатели	2011 г.	2012 г.		Процент прироста (+), снижения (-) факта 2011 г. к плану 2012 г.	Процент прироста (+), снижения (-) факта 2011 г. к факту 2012 г.
	Факт	План	Факт		
Процент страховых выплат к собранной премии (с учетом регресса)	68 %	37 %	43 %	6 %	-25 %
Процент аквизиционных расходов к собранной премии	17 %	19 %	18 %	-1 %	2 %
Процент управленческих расходов к собранной премии	20 %	26 %	25 %	-1 %	5 %
Всего	105 %	83 %	87 %		

Доходы	План 2012г.	Факт 2012г.	Расходы	План 2012 г.	Факт 2012 г.
в т. ч. страховая премия с учетом возвратов (руб.)	27 900 000	27 236 628	страховое возмещение	12 058 000	13 867 899
доходы по регрессу, суброгации (руб.)	1 780 000	2 357 745	перестраховочная премия	40 000	213 326
			аквизиционные расходы	5 436 129	5 066 172
			управленческие расходы	7 334 592	6 973 189
			прочие расходы		496 049
			Отчисления в резервы	2 810 000	2 810 000
Итого доходы	29 80 000	29 594 373	Итого расходы	27 678 721	29 426 635
Доля общих расходов на 1 рубль общих доходов				0,93	0,99

Расширение штата сотрудников, открытие новых филиалов и точек продаж увеличило долю управленческих расходов к собранной премии до 25 % и показало рост за год на 5 %, несмотря на запланированный размер в 26 %. Общая сумма составила 6 973 189 руб.

Несмотря на отсутствие доходов от финансовой деятельности предприятий, таких как сдача в аренду площадей, в 2012 году общий объем доходов вырос в сравнении с прошлым годом и составил 29 594 373 руб.

Сумма отчислений в резервы согласно плану составила 2 810 000 руб.

Выход рынка страхования из фазы спада положительно сказался на фактических доходах организации в 2012 году, которые составили 29 594 373 руб., тем самым показав значительный рост в сравнении с результатом прошлого года.

Обзор структуры портфеля (табл. 2) в 2013 году показал высокую зависимость компании от страхования моторных рисков, сумма собранных премий по ОСАГО и наземному транспорту составила 86 % от всех сборов компании. На обязательное страхование ответственности пришлось 20 292 556 руб., в свою очередь, по стра-

хованию транспортных средств от ущерба было собрано 10 785 434, тем самым превысив сборы за 2012 год. Ввиду отсутствия пролонгаций договоров по страхованию имущества юридических лиц на долю по этому виду страхования пришлось 6 % от общих сборов, сумма премии составила 1 888 732 руб.

Сборы по прочим видам страхования и страхования от несчастных случаев оказались незначительными – лишь 2 % от общих премий.

Таким образом, описанные данные можно свести в табл. 3 – основные показатели деятельности компании за 2012 г.

При изучении деятельности ЗАО «ПСА» за 2013 год можно сделать вывод, что в сравнении с 2012 годом компании удалось рационально справиться с возросшими выплатами путем улучшения качества портфеля и роста сборов, вследствие чего доля общих расходов на 1 рубль общих доходов составила 0,99 руб. при запланированных 0,93 руб. Анализ прибыльности по видам страхования. Простой анализ соотношения выплат и премии, в основном используемый в СМИ, не является показательным, так как, получая премию, страховщик

Таблица 2. Структура портфеля компании в 2013 г.

Виды страхования	Страховая премия по факту 2012 г.	Страховая премия по факту 2013 г.	% от общей премии в 2012 г.	% от общей премии в 2013 г.
Наземный транспорт	7 325 419	10 785 434	27 %	32 %
ОСАГО	16 235 369	20 292 556	59 %	61 %
НС	362 312	143 707	1,3 %	0 %
Имущество	3 350 911	1 888 732	12,2 %	6 %
Др. виды	236 860	176 238	1 %	1 %
Итого	27 537 871	33 286 667	100 %	100 %

Таблица 3. Уровень страховых выплат компании в 2013 г.

Виды страхования	2011 г.	2012 г.		Процент выполнения плана	Процент прироста (+), снижения (-) к факту 2011 г.
	Факт (руб.)	План (руб.)	Факт (руб.)		
Наземный транспорт	4 501 568	5 874 000	4 595 648	78 %	2 %
ОСАГО	7 317 637	5 989 000	9 047 909	151 %	24 %
Другие виды страхования	4 765 903	395 000	525 585	133 %	-89 %
ИТОГО	16 585 108	12 258 000	14 169 142	116 %	-15 %
% общих выплат к собранной премии	60 %		43 %		17 %
% выплат по ОСАГО к премии ОСАГО	36 %		45 %		9 %

принимает на себя обязательства по выплатам, которые будут произведены в будущем. Для наиболее корректного сопоставления выплат и премии страховщики формируют страховые резервы, то есть производят оценку будущих выплат по заключенным договорам. Тогда показатель, который включает в себя помимо премии и выплат еще и изменение страховых резервов, дает представление об убыточности и позволяет наиболее точно оценить долю доходов страховщика, идущую на выплату страхователям.

При оценке уровня страховых выплат к собранной премии компании ЗАО «ПСА» за 2011 год можно оценить прибыльность по видам страхования.

Оценивая выплаты ЗАО «ПСА» в 2013 году по страхованию наземного транспорта, можно сделать вывод об увеличении уровня на 2 %. При запланированных выплатах в 5 989 000 руб. фактически они составили 4 95 648 руб., тем самым выполнение плана составило 78%.

Выплаты в рамках ОСАГО показали прирост в 24 % в сравнении с 2012 годом, их общая сумма – 9 047 909 руб. Запланированный уровень выплат оказался ниже фактических на 51 %, план на 2013 год составлял 5 989 000 руб. Негативным фактором, оказавшим влияние на значительный рост выплат, стало страхование ответственности юридических лиц, занимающихся коммерческим извозом пассажиров.

Возмещение по прочим видам страхования показало 89 % снижения к факту 2011 года. Уровень запланированных выплат (395 000 руб.) оказался ниже фактических (525 585 руб.) на 33 %. Данные представлены в табл. 3.

Структура распределения выплат в 2012 году распределилась следующим образом: ОСАГО – 64 % от общей страховой премии. Наземный транспорт – 32 % от общей страховой премии. Другие виды страхования – 4 % от общей страховой премии.

При рассмотрении отношения премии к выплатам можно судить и об убыточности по видам страхования.

Из табл. 3 видны наиболее убыточные виды страхования – так называемые моторные риски, к которым относятся ОСАГО и страхование наземного транспорта.

Общая убыточность ЗАО «ПСА» за 2013 год составила 43 %, что в сравнении с убыточностью федеральных страховых компаний, которая представлена в табл. 4, говорит о высокой рентабельности предлагаемых видов страхования. Анализ выплат дает представление, что наиболее возросший уровень выплат произошел в рамках ОСАГО, но при этом пропорционально увеличению сборов в сравнении с аналогичными показателями 2012 года.

Проведенный анализ деятельности ЗАО «ПСА» позволил сделать вывод о наличии в организации двух основных направлений, требующих особого внимания со стороны руководства компании и нуждающихся в принятии мер по совершенствованию.

Первое – это расширение сферы страховых услуг, увеличение объемов продаж по прочим видам страхования путем введения конкурентоспособных страховых программ. Это позволит сбалансировать «страховой портфель» и, как следствие, снизить убыточность.

Второе – это улучшение системы урегулирования убытков путем разработки четких инструкций и рекомендаций для сотрудников, деятельность которых связана с данным участком работы.

По первому предложению, относительно повышения диверсификации страховых услуг ЗАО «ПСА», можно предложить введение новой страховой услуги – страхование особо опасных объектов, актуальной и востребованной в социально-экономической жизни города. По второму предложению, связанному с оптимизацией системы урегулирования убытков в связи с имеющимися случаями страхового мошенничества. По оценкам специалистов, экспертов и руководителей страховщиков в России, общие объемы потерь от страхового мошенничества в автостраховании составляют около 30 %. Это с учетом очень высокого уровня латентности страхового мошенничества 90–95 %.

Таблица 4. Отношение премии к выплатам по видам страхования 2013 г.

Виды страхования	Страховая премия по факту 2013 г.	Страховые выплаты по факту 2013 г.	% выплат к премии
Наземный транспорт	10 785 434	4 595 648	43 %
ОСАГО	20 292 556	9 047 909	45 %
Имущество	1 888 732	407 311	22 %
НС	143 707	20 435	14 %
Прочие виды страхования	176 238	97 839	56 %
Итого	33 286 667	14 169 142	43 %

Общий объем выплат компании ЗАО «ПСА» за 2013 год составил 22 175 939 рублей, исходя из общей российской статистики предполагаем, что 6 652 781 рубль пришлось на долю по выплатам сомнительных страховых случаев. В связи с этими основными целями развития страхового дела остаются разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, которые являются стимулом расширения предпринимательской деятельности и аккумуляции долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики государства [5].

Основными задачами по развитию страхового дела являются: 1) формирование законодательной базы рынка страховых услуг; 2) развитие обязательного и добровольного видов страхования; 3) создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью; 4) стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни; 5) поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком.

Основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование.

Приоритетными направлениями в развитии добровольного личного страхования должны стать страхование жизни и пенсионное страхование.

Стимулом для развития долгосрочного страхования жизни должно стать создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопительных сумм по договорам страхования.

Система обязательного страхования должна предусматривать эффективную защиту имущественных интересов государства от стихийных бедствий, катастроф при минимальных затратах бюджетных средств. Для этого необходимо провести инвентаризацию соответствующих объектов, определить их стоимость, риски, от которых будет предоставляться страховая защита, и формы страхования, а также изыскать источники осуществления страховой защиты.

Обязательное страхование должно основываться на принципе формирования страховых резервов для компенсации ущерба и возмещения убытков застрахованным лицам [6].

Основными направлениями развития обязательного страхования являются: усиление контроля за проведением обязательного государственного страхования, в том числе обязательного страхования; введение видов обязательного страхования объектов, подверженных значительным рискам и убыткам, граждан и юридических лиц, которым причинен существенный ущерб в результате стихийных бедствий, аварий и катастроф (страхование ответственности владельцев транспортных средств, страхование производственных объектов от аварий техногенного характера, страхование на случай причинения вреда в результате крупных аварий при перемещении опасных грузов) [7].

Для решения задач развития рынка страховых услуг в первоочередном порядке необходимо разработать и осуществить меры по совершенствованию и развитию законодательства, регулирующего страхование, и, в частности, обеспечить: 1) создание правовых основ деятельности обществ взаимного страхования; 2) совершенствование законодательства о налогах и сборах; 3) установление основ обязательного страхования, а также определение их приоритетных видов; 4) совершенствование осуществления государственного надзора за страховой деятельностью страховой компании.

Решение указанных задач позволит продолжить работу по модификации основ законодательного регулирования страхования, которое должно отвечать возрастающему уровню развития страхового дела, и потребует в среднесрочной перспективе осуществления модификации законодательства в области страхования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аюпов А.А. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов. М.: NOTA BENE, 2007. 220 с.
2. Белоусов С. Российский страховой рынок переживает кризис // Финансы. 2009. № 9. С. 57–58.
3. Бендина Н.В. Страхование. М.: ПРИОР, 2011. 128 с.
4. Гребенщиков Э.С. Страховой рынок России императивы развития, открытости, глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 62–69.
5. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. Страхование. М.: ИНФРА-М, 2009. 256 с.
6. Страхование от А до Я / под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.: ИНФРА-М, 2006. 402 с.
7. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. М.: Анкил, 2010. 272 с.

REFERENCES

1. Ayupov A.A. *Konstruirovaniye i realizatsiya innovatsionnih finansovih productov* [Designing and implementation of innovational financial products]. Moscow, NOTA BENE publ., 2007, 220 p.
2. Belousov S. Russian insurance market survives crisis. *Financi*, 2009, no. 9, pp. 57–58.
3. Bendina N.B. *Strahovanie* [Insurance]. Moscow, PRIOR publ., 2011, 128 p.
4. Grebenshikov E.S. Russian insurance market: imperatives of development, openness, globalization. *Mirovaya ekonomika i mejdunarodnie otnosheniya*, 2011, no. 9, pp. 62–69.
5. Skamay L.G., Mazurina T.Yu. *Strahovoe delo* [Insurance]. Moscow, Infra-M publ., 2009, 256 p.
6. Korchevskaya L.I., Turbina K.E., eds. *Strahovanie ot A do Ya* [Insurance from A to Z]. Moscow, Infra-M publ., 2006, 402 p.
7. Yuldashev R.T. *Strahovoy biznes* [Insurance business]. Moscow, Ankil, 2010, 272 p.

**FORMING OF STRUCTURED FINANCIAL PRODUCTS
IN THE ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES**

© 2014

A.B. Artamonov, post-graduate student
Samara Humanistic Academy, Samara (Russia)

Keywords: financial engineering; structured financial product; insurance company; economic essence of insurance; types, forms and functions of insurance.

Annotation: Uncertainty in the financial markets makes a lot of market participants increasingly use structured financial products. The article presents implementation of the structured financial products aimed at problem solving of an insurance company, and also tendencies of development and ways to improve insurance business. A structured financial product represents a complex financial product which assumes combination of existing financial instruments and meets the requirements of investors on management and risk management, and also promotes the implementation of innovative transformation in financial markets. Implementation of structured financial products occurs through a specific mechanism of interaction between participants of various financial markets and becomes a financial service that has its own consumer price, can cause demand and supply. One can sell structured financial products as a service embodied in certain models of interaction between various market participants through exchange of financial instruments, debt liabilities, risks and cash assets among them. Insurance belongs to the oldest and most sustainable forms of financial and business life that throws back to the distant economic history of the human society. Objective need in insurance at any time was due to the fact that losses caused by sudden or accidental destructive factors, emergencies, facts of negligence could not always be recovered from a guilty person and led to the bankruptcy of the victim. Insurance business deals with specific economic relations between people within the process of manufacturing, distribution, exchange and consumption of material values. Insurance increases the investment potential of the country, facilitates growth of the national welfare, allows solving the problems of social support and pension provision.