

*По данным исследования компании «PPF Страхование жизни», рынок детского страхования составляет сегодня около 10–12% рынка страхования жизни. При этом застрахованы в России всего лишь 3–4% детей. Женщины (67%) чаще мужчин (33%) становятся клиентами, выступая в роли страхователя детей, основной возраст застрахованных детей – это 10–18 лет, а возраст клиентов детских программ – 30–49 лет.*

По словам члена совета директоров компании Владислава Минара, эти цифры – яркая иллюстрация распространенного подхода к построению инвестиционного портфеля: женщины чаще мужчин отдают предпочтение консервативным финансовым инструментам с гарантированными обязательствами перед клиентами. Это наблюдение характерно и для российского финансового рынка, и для рынков других стран. Высокий уровень застрахованных детей старшего возраста – ожидаем. Они ходят в школу, занимаются в спортивных секциях, отдыхают в летних лагерях – иными словами, ведут подвижный образ жизни. Поэтому востребованы программы, которые обеспечивают финансовую поддержку семье в сложных ситуациях, связанных со здоровьем.

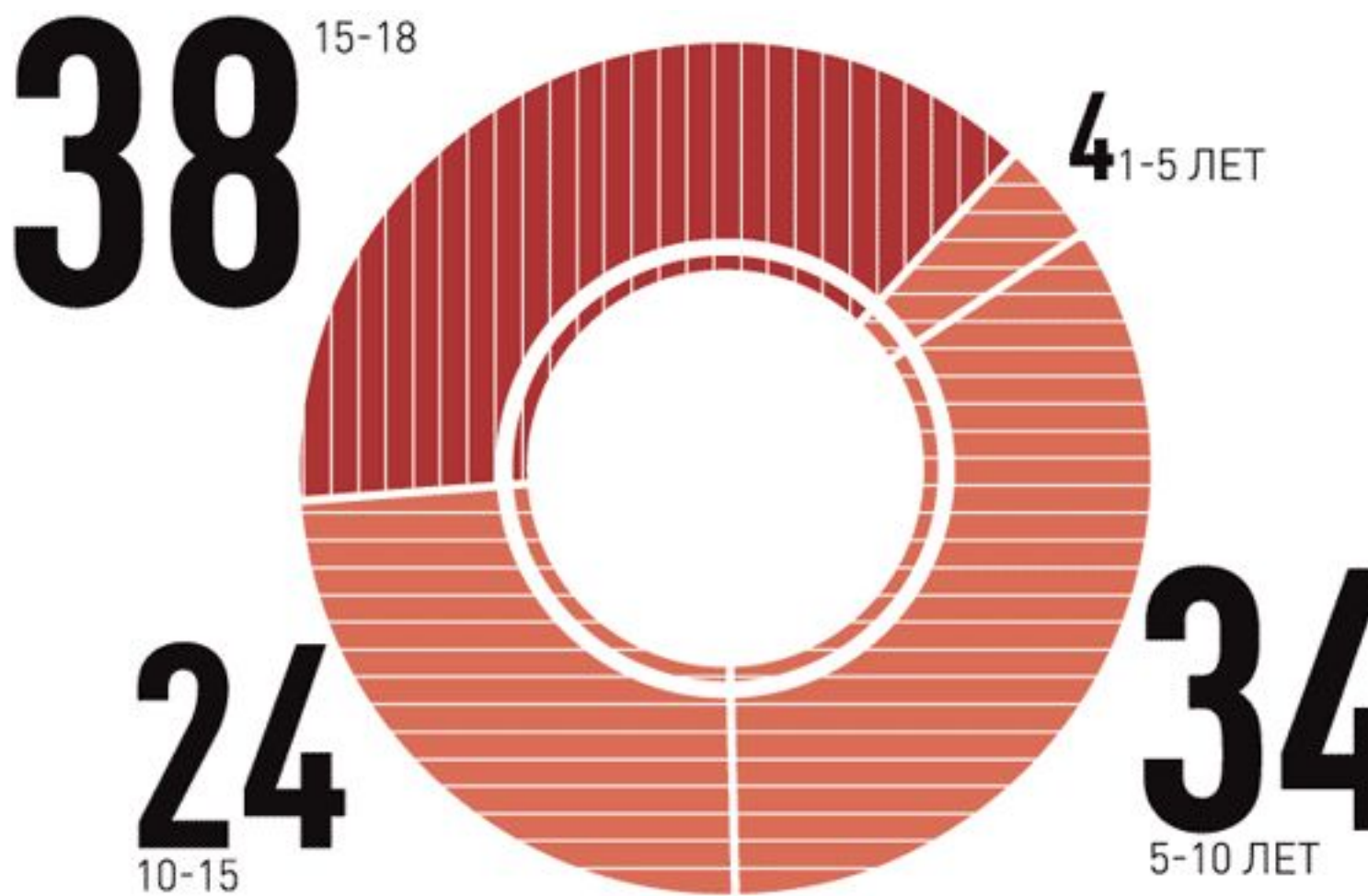
Изучение стратегии поведения клиентов на страховом рынке показывает, что долгосрочные программы по страхованию жизни открывают преимущественно молодые семьи с детьми и экономически активные граждане в возрасте от 35 лет. «Рынок детского страхования в России постепенно развивается, – говорит Владислав Минар. – Уже сегодня мы можем говорить о том, что он составляет около 10–12% рынка страхования жизни. По нашим прогнозам, темп роста этого сегмента составит 15–20% в год. Темп роста может быть выше, если будут приняты поправки об использовании материнского капитала для открытия детских накопительных и смешанных программ страхования жизни. Но подобные изменения ожидаются только в средне- и долгосрочной перспективе, пока материнский капитал может использоваться для улучшения жилищных условий, получения образования детьми и формирования накопительной части пенсии матери».

Еще один потенциальный драйвер рынка детского страхования в России – повышение роли страхования в социальном пакете компаний, которые поддерживают бренд семейно ориентированного работодателя. 35% HR-специалистов, опрошенных в рамках исследования family-friendly бизнеса, считают, что страхование детей – это эффективный инструмент для «семейной» мотивации коллектива. К слову, в числе других привлекательных HR-технологий для повышения лояльности персонала респонденты отметили гибкий график работы, организацию питания в офисе, компенсацию стоимости абонемента в фитнес-клуб.

Рост обеспокоенности сохранением финансовой стабильности семьи также влияет на уровень спроса программ детского страхования. Согласно исследованиям общественного мнения, беспокойство за будущее своих детей по-прежнему стоит на первом месте у россиян среди других страхов. Поэтому детские программы по страхованию жизни востребованы в России. Они помогают сохранить качество жизни ребенка при наступлении непредвиденных ситуаций, связанных со здоровьем как самого ребенка, так и взрослого. Кроме того, родители получают возможность создавать целевые накопления к определенному возрасту своих детей.

По словам руководителя отдела рейтингов страховых компаний агентства «Эксперт РА» Алексея Янина, в странах с развитой рыночной экономикой страхование детей или страхование жизни в пользу детей – один из основных механизмов накопления средств и одновременно финансовой защиты детей на случай тяжелой болезни или потери кормильца. Ответственные родители в западных странах, относящиеся к среднему классу, активно используют эти инструменты. Страхование детей на случай тяжелого заболевания позволяет гарантировать оплату лечения, если обстоятельства сложатся так, что оно потребуется. Страхование жизни в пользу своих детей – инструмент накопления средств, который кроме возможности накопления дает гарантию, что даже если с вами случится непоправимое, дети все равно получат необходимую сумму и не останутся без средств к существованию. Специальные образовательные программы позволяют ограничить возможности расходования этих средств оплатой высшего образования, что даст гарантию того, что деньги не будут растрочены либо самим ребенком, либо теми, кто распорядится ими от его имени. Для представителей наиболее обеспеченных слоев населения страхование жизни в пользу детей, кроме перечисленного, привлекательно еще и тем, что ребенок получает выплату в случае наступления страхового случая независимо от порядка и процедуры вступления в наследство. Наиболее актуально это в ситуациях, когда возможны продолжительные споры и судебные разбирательства по вопросам наследования. Ну и, конечно, важнейшим стимулом использования именно страхования жизни являются налоговые льготы, которые во многих странах достигают очень существенных размеров.

Для нашей страны страхование жизни в пользу детей не является чем-то новым – такое страхование осуществлялось еще в эпоху Российской империи, повсеместно страхование в пользу детей было распространено в позднее советское время. Исторический опыт подтверждает: доводы о том, что якобы наши сограждане имеют какие-то психологические или культурные отличия, препятствующие развитию страхования жизни, несостоятельны. Почему же страхование жизни в пользу детей сейчас в России мало используется? Ответ понятен: для подобных страховых программ нужна уверенность в том, что в ближайшие годы не произойдет политических и экономических катаклизмов, подобных тем, что уничтожили накопления людей в 1990-е годы.



Источник: [Российская бизнес-газета](#), № 36, 17.09.13

Автор: Евпланов А.