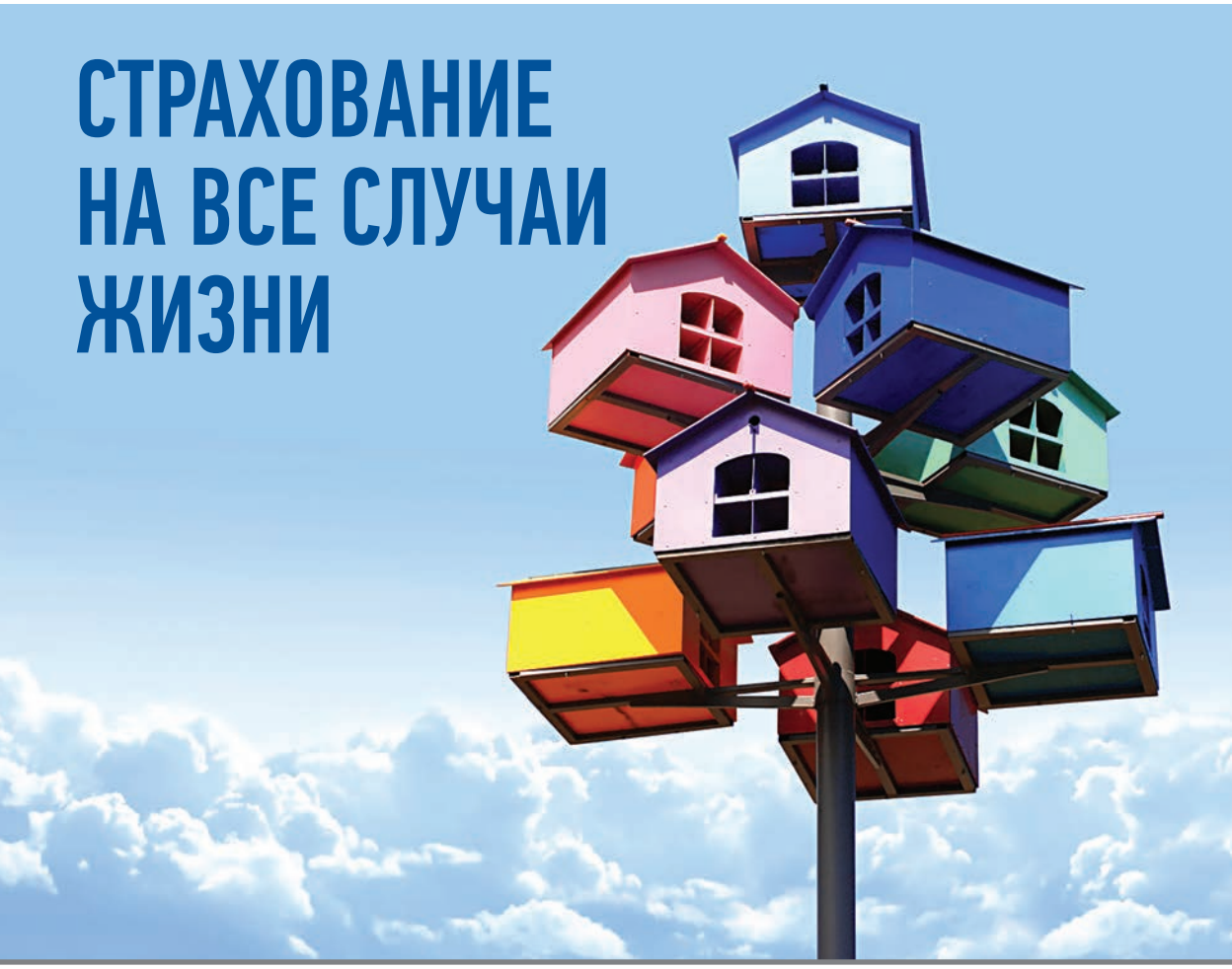
СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



В сложные времена людям очень важно чувствовать себя защищенными и подготовленными к потенциально возможным трудностям. Как и почему страхование жизни помогает справляться с различными сложностями, в чем заключается его социальная функция, мы говорим с Сергеем Перелыгиным, генеральным директором ООО «ППФ Страхование жизни».

Современные страховые технологии: В чем проявляется социальная роль страхования жизни и как она реализуется на практике?

Сергей Перелыгин: Социальная роль страхования жизни заключается в том, что этот инструмент позволяет человеку, попавшему в трудную ситуацию, финансово справиться с проблемами со здоровьем. Или же, находясь на больничном, сохранять привычный уровень жизни для себя и своих близких, не обращаясь за помощью к родственникам, друзьям, кредитным организациям и государству. Страховая выплата позволит ему пройти лечение и вернуться к работе или же в случае ос-

Сергей Перелыгин

генеральный директор ООО «ППФ Страхование жизни»

Страховщик финансово заинтересован в том, чтобы человек полностью восстановился, вышел на работу и продолжил платить взносы по страховой программе. Если человек не поправит здоровье, он не сможет выполнять свои обязательства по долгосрочному договору накопительного страхования жизни.

ложнений, инвалидности обеспечить себя и семью.

Чем шире перечень рисков, включенный в выбранный клиентом страховой продукт, тем от большего количества угроз он защищен, и тем больше социальная составляющая страхования. Поэтому важно, чтобы человек осознанно заботился о своем здоровье, приобретая полис накопительного страхования жизни с широким страховым покрытием.

Когда у человека возникают серьезные проблемы со здоровьем, например, диагностируют онкологию или случается сложный перелом, кто в первую очередь не только заинтересован в его восстановлении, но и готов финансово помочь? Первыми на ум приходят родственники, готовые поддержать пострадавшего. Или работодатель, который хочет, чтобы сотрудник скорее поправился и вышел на работу. Но для родственников и работодателя финансовая поддержка это лишь возможность, а для страховщика жизни — обязанность. Тем более, страховщик финансово заинтересован в том, чтобы человек полностью восстановился, вышел на работу и продолжил платить взносы по страховой программе. Если человек не поправит здоровье, он не сможет выполнять свои обязательства по долгосрочному договору накопительного страхования жизни (НСЖ).

Так что страхование жизни — именно тот механизм, который решает финансовые проблемы людей в критических ситуациях. Страховщик же — это друг, финансовый помощник в восстановлении здоровья клиента, и не только. Есть страховые продукты, где страховщик идет дальше. Например, есть много медицинских сервисов, где страховая компания берет на себя не просто финансовую составляющую вопроса, но и оказывает помощь в поиске лечебного учреждения, в организации оказания медицинской помощи, контроле качества медпомощи, восстановлении здоровья.

ССТ: Для каких продуктов социальная составляющая более характерна — ИСЖ, НСЖ, пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней или других видов страхования?

С. П.: Социальная составляющая характерна, в первую очередь, для защитных продуктов, таких как НСЖ, страхование от несчастных случаев (НС), пенсионное страхование. Как я уже отмечал, чем шире перечень рисков, тем больше социальная функция страхования. Например, в случае временной нетрудоспособности застрахованный сможет обеспечить семью на время болезни с помощью компенсации от страховщика.

А вот в большинстве продуктов ИСЖ обычно подключен один риск — уход из жизни застрахованного. Это неудивительно, так как ИСЖ преследует другой интерес, скорее инвестиционный — получение дохода на капитал.

ССТ: Социальная функция страхования жизни проявляется только в корпоративных договорах или в индивидуальных она тоже важна?

С. П.: Социальная функция, так или иначе, заложена во все продукты накопительного страхования жизни, и в корпоративные, и в индивидуальные.

Например, корпоративное страхование предусматривает заботу о сотруднике со стороны социально ответственного работодателя, который дополняет защиту работников страхованием от несчастных случаев. Индивидуальное страхование подразумевает, что человек осознанно берет ответственность за свое здоровье на себя. Он лучше знает свои потребности, что именно для него важнее.

Напомню, что есть еще государственное обеспечение, когда часть социальных гарантий берет на себя государство, например, выплаты по инвалидности, оплата больничного листа, декретного отпуска и др.

Когда различные виды страхового обеспечения работают в комплексе (государство, работодатель, сам человек), защита оказывается наиболее эффективной. Так, при наступлении страхового события больничный лист будет оплачен из средств соцстраха, затем пострадавший получит выплату по корпоративной и индивидуальной страховым программам.

ССТ: Каким образом вы учитываете социальную функцию страхования жизни при разработке продуктов?

С. П.: Создавая продукты, мы стараемся, чтобы они несли максимальную клиентскую ценность: широкий набор рисков и страховое покрытие с самого первого взноса должны защищать клиента от разных критических случаев. Например, у нас есть индивидуальные долгосрочные программы, которые покрывают такие риски, как временная нетрудоспособность и госпитализация не только при НС, но и при болезни, хирургические операции, критические заболевания и др.

Человеку остается выбрать те риски, которые он считает для себя действительно важными — будь то несчастный случай, критические заболевания или хирургические операции, чтобы страхование позволяло ему справиться с финансовыми последствиями в случае их наступления. При этом клиент в течение всего срока страхования может неоднократно получать

Когда различные виды страхового обеспечения работают в комплексе (государство, работодатель, сам человек), защита оказывается наиболее эффективной. Так, при наступлении страхового события больничный лист будет оплачен из средств соцстраха, затем пострадавший получит выплату по корпоративной и индивидуальной страховым программам.

выплаты в результате непредвиденных событий.

Таким образом, наши клиенты получают ту финансовую помощь, на которую рассчитывают. Применяемый подход к созданию продуктов позволяет нам повышать качество жизни застрахованного в течение многих лет.

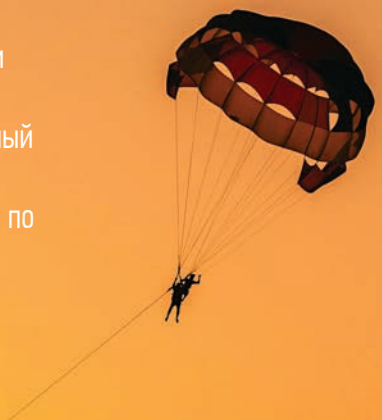
ССТ: Что послужит дальнейшему развитию страхования жизни — осознание важности социальной защиты или возможность накопить и заработать, например, посредникам на комиссии при продвижении страхования жизни?

С. П.: Страхование жизни — это бизнес, поэтому банки и страховые агенты должны получать комиссию. При этом процесс обслуживания клиента банковским сотрудником и страховым агентом принципиально отличается. В большинстве случаев клиент, который приходит в банк, и служащий, который его принимает, друг друга не знают. У банковского сотрудника недостаточно времени, чтобы выявить потребности клиента. Поэтому не всегда страховые продукты, которые продают в банке, обладают ценностью именно для этого покупателя.

В отличие от банковского служащего, страховой агент встречается с потенциальным клиентом минимум три раза, выявляет потребности, оценивает финансовые возможности человека с точки зрения уплаты взносов в долгосрочной перспективе, заполняет медицинские анкеты. Он получает конкретный заказ от клиента (tailor-made product). Тщательно проведенный андеррайтинг позволяет «сшить костюм по индивидуальным меркам». При этом комиссия агента, если срок договора составляет 20 лет, получается небольшая.

Важно отметить, что без желания и согласия клиента договор не будет заключен. Поэтому долгосрочным драйвером страхования является финансовая сознательность человека, желание взять на себя ответственность за свою жизнь. Чем выше уровень его финансовой грамотности, тем ниже комиссия посредникам. Чем больше люди будут разбираться в страховых продуктах, в их клиентской ценности, тем менее трудозатратной и дорогой будет роль посредников.

ССТ: Возможно ли разработать специальные продукты для социально уязвимых слоев населения: например, чтобы помочь семьям с небольшим доходом накопить на детский отдых, или людям с лишним весом — на программу похудения?

С. П.: Мы занимаемся долгосрочным накопительным страхованием жизни. В нашем случае цели должны иметь более долгий горизонт планирования, например — учеба ребенка в вузе, первоначальный взнос на жилье.

Страховой агент встречается с потенциальным клиентом минимум три раза, выявляет потребности, оценивает финансовые возможности человека с точки зрения уплаты взносов в долгосрочной перспективе, заполняет медицинские анкеты. Он получает конкретный заказ от клиента (tailor-made product). Тщательно проведенный андеррайтинг позволяет «сшить костюм по индивидуальным меркам».