

ПЛАТА ЗА ЛЕГКОМЫСЛИЕ И БЕЗГРАМОТНОЕ ОТНОШЕНИЕ К РИСКАМ



Елена Ковалева,
Генеральный директор
компании «Согласие-Вита»

Только методично рассказывая, убеждая, приводя примеры, можно изменить отношение в обществе к страхованию, считает генеральный директор компании «Согласие-Вита» Елена Ковалева. А заместитель генерального директора Петр Даниленко уверен, что молодежи нужны уроки финансовой грамотности, чтобы научиться планировать будущее в разных непредвиденных обстоятельствах.

Современные страховые технологии: В СССР практически все население было охвачено программами накопительного страхования жизни. Особенно популярным было страхование детей до 18 лет и программы пенсионного страхования. Что мешает достижению таких показателей сейчас?

Елена Ковалева: Это глубокий вопрос, но на него есть простой ответ. К сожалению, сегодняшний, именно текущий уровень жизни человека расставляет в его голове приоритеты. У граждан есть очень значимые проблемы, которые нужно решать сегодня и сейчас. Размыш-

ления о будущем детей, о своем пенсионном будущем откладываются на потом, на неопределенное время.

ССТ: Раньше было по-другому?

Е. К.: В Советском Союзе было по-другому. Тогда было плановое хозяйство. Граждане четко знали, что для ребенка есть место в детском саду и в школе, что он в любом случае получит образование. Что каждый будет обеспечен бесплатной медицинской помощью и государственной пенсией. Было понятное, планомерное развитие событий в жизни каждого человека.



Петр Даниленко

Заместитель генерального директора компании «Согласие-Вита»

При этом мы понимали, что завтрашний день наступит и необходимо к нему готовиться. Например, я, будучи студенткой, каждый месяц откладывала 5 рублей, чтобы летом на каникулах поехать отдохнуть.

ССТ: Да, Советский Союз был социально ориентированным государством. Граждане были защищены от различных невзгод, но,

Страховая компания «Согласие-Вита» более 15 лет работает на рынке страхования жизни. В 2012 году компания, переживая период ренессанса, за очень короткий для страхового бизнеса срок сделала серьезный прорыв на рынке страхования жизни, показав высокие темпы роста и добилась впечатляющих результатов: вошла в топ-15 лидеров рынка страхования жизни. За 3,5 года нового этапа работы Страховой компании «Согласие-Вита» на рынке страхования жизни была полностью обновлена линейка страховых продуктов, создана «с нуля» собственная ИТ-система, налажено взаимодействие с агентами, банками и партнерами. В 2015 году для удобства клиентов компания разработала и запустила новый сайт, отвечающий всем самым современным требованиям. Одно из важных его преимуществ заключается в том, что он адаптирован под возможности заключения договоров страхования в электронном виде.

Страховая компания «Согласие-Вита» является членом Ассоциации страховщиков жизни, а генеральный директор компании Елена Ковалева входит в состав президиума ассоциации, активно участвуя в работе АСЖ.

тем не менее, накопительное страхование развивалось. Зачем тогда люди копили деньги детям? Сейчас ситуация иная — все платное: и образование, и здравоохранение. Периодически происходят кризисы. Кругом риски. Но никто копить на будущее не хочет. Что за загадка?!

Петр Даниленко: В России граждане с накопительным страхованием жизни сильно обожглись. В начале 1990-х годов все накопления обесценились от резко возросшей инфляции: накопительные полисы Госстраха не индексировали. В результате потеряно доверие к этому инструменту. Несмотря на то, что это случилось более 20 лет назад, шок оказался настолько силен, что на несколько поколений вперед выжег желание обращаться к накопительному страхованию жизни.

Е. К.: Раньше был один Госстрах, которому доверяли, но он доверие не оправдал. Сегодня на рынке страхования жизни множество компаний, которые своей ежедневной работой прилагают массу усилий, чтобы вернуть это доверие.

Замечу, что в СССР у нас не было потребительского отношения к принципам накопления. Мы не стремились к получению сверхдоходов, да и возможности такой имеющиеся финансовые инструменты не предоставляли. Срочный вклад в Сбербанке и полис Госстраха предусматривал доходность в 3 % годовых.

Случай из практики:

После обследования в клинике у 28-летней клиентки по программе «Вита-Здоровье» было диагностировано тяжелое заболевание — рассеянный склероз. Это хроническое прогрессирующее заболевание нервной системы, особенностью которого является одновременное поражение нескольких различных отделов нервной системы. СК «Согласие-Вита» выплатила 500 000 рублей, так как заболевание входит в перечень критических, предусмотренных в программе.

Программа «Вита-здоровье» стартовала в 2014 году. Она предусматривает страхование на случай наступления одного из 11 критических заболеваний: рак, инфаркт миокарда, инсульт, почечная недостаточность, паралич, слепота, рассеянный склероз, болезнь Паркинсона, мышечная дистрофия, аортокоронарное шунтирование, трансплантация жизненно-важных органов. Также в программе есть дополнительная опция: помощь в подборе лучших клиник в России и за рубежом, консультационная поддержка, которая включается в страховку по желанию клиента.

А еще я хочу добавить, что стремление «копить на детей» — это эхо войны. Как и желание сберечь «на черный день», сохранить и передать накопления продолжателям рода. Поддержку в преодолении сложного начального периода самостоятельной жизни детей. Сейчас мы расслабились. Что греха таить, многие стали жить гораздо лучше. У нас нет такой острой боязни потерь. И то, что сейчас происходит в мире: кризисы, дефолты, отсутствие или ограничение в приобретении каких-то товаров или услуг — не воспринимается как серьезные угрозы.

Люди приспособились к стрессу. Многие нашли решение по преодолению кризисов, но не через

накопление, наоборот: они стали жить одним днем, а не копить «на черный день».

ССТ: О себе вы можете сказать то же самое?

Е. К.: Я — человек, привыкший к плановой работе с рисками. У меня есть четкий финансовый план, я знаю, как предполагаю жить после выхода на пенсию. Я предпочитаю откладывать определенные суммы «на черные дни». Я предпочитаю определенность и порядок в моих финансовых возможностях, сознательное управление финансами и рисками. Поэтому я и моя семья живут по модели планового хозяйства. Именно этому я учу детей. Именно поэтому у меня и моих детей есть страховки.

ССТ: Елена Геннадиевна, а что вы слышите от клиентов, когда предлагаете заключить договор накопительного страхования?

Е. К.: Клиенты часто хотят снять ответственность за свои решения, за свое завтра и переложить ее на кого-то, кто потом будет виноват. Самое частое возражение, даже у весьма небедных людей, что денег на страхование нет. Это главный лейтмотив. Второй — дикое суеверие: если я куплю полис, то навлеку на себя беду. Третье — инфляция. Тот рубль, который будет отнесен на полис сегодня, через год обернется 90 копейками, а со временем станет 10 копейками — зачем так копить?! Это три основных возражения, которые страховщикам приходится слышать от клиентов.

ССТ: В таком случае, уместно спросить, достаточно ли уровень финансовой грамотности наших граждан для адекватного восприятия страховых продуктов?

Е. К.: Понимания смысла накопительного страхования у граждан недостаточно. Приведу пример из собственной жизни. Моему сыну скоро будет 38 лет. Он образованный, успешный, современный человек, топ-менеджер. У него семья, двое детей. Кроме того, его супруга — финансовый директор и, соответственно, о деньгах и рисках они знают не понаслышке. Когда я предложила ему заключить договор страхования, то не

нашла понимания. Мои аргументы были очевидны: чем больше тянуть с оформлением полиса, тем больше рисков может помешать реализовать планы; никто не молодеет, и здоровье с возрастом не улучшается; кончина ждет каждого — это нормально, но можно поддержать качество предстоящей жизни. К сожалению, на первое место по значимости для семьи сын ставил расходы на содержание машины, дачи и пр.

И вот его семья уезжает в отпуск кататься на горных лыжах. Я за свой счет оформила на них страховые

перекрыли твоё понимание рисков потери здоровья». Теперь сын уже сам заботится о том, чтобы была оформлена страховка.

ССТ: Как же привить правильное понимание страхования?

Е. К.: Человек, к сожалению, чаще понимает преимущества страхования только через свои «шишки», но очень часто бывает, что страховаться уже поздно! Только методично рассказывая, убеждая, приводя примеры, мы сможем изменить отношение в обществе к страхованию.

Конечно, страховой полис не защитит от всех происшествий и несчастий, но это способ нивелировать их последствия.

полисы. Сын не новичок, занимается лыжами с детства. Но так случилось, что он повредил колено. И вспомнил, что я оформляла полис. Обратился ко мне, чтобы оплатить дорогостоящее лечение травмы за счет страховки. Я ему не разрешила этого сделать, сказав: «Те деньги, которые я заплатила за полис — это моя плата за то, что я не смогла тебя убедить и правильно рассказать о противостоянии рискам здоровью и благополучию семьи, а те деньги, которые ты заплатишь за лечение — это твоя плата за легкомысленное и безграмотное отношение к этим рискам. Сиюминутные интересы по улучшению ворот на даче

К сожалению, большинство примеров будут печальными. Есть мнение, что все инструкции по технике безопасности написаны кровью. Так же, кровью и слезами, написаны и правила страхования.

Страхование придумано не нами. Этот институт создавали поколения, пытавшиеся найти решение, чтобы не разориться под воздействием непредвиденных несчастий, не пойти по миру с протянутой рукой, чтобы дети жили сыто и в добром здравии, чтобы пенсионеры получали радость от долгой жизни, а не страдания от незалеченных болезней — вот для чего придумали страхование!

Конечно, страховой полис не защитит от всех проис-

шествий и несчастий, но это способ нивелировать их последствия. Стоимость страхования — это статистика смертей, увечий и болезней. Можно ее во внимание не принимать, но от этого она не исчезнет!

ССТ: Какие форматы привлечения внимания потребителей к продуктам страхования жизни вы используете?

П. Д.: В понятие финансовой грамотности я вкладываю понятие культуры — культуры и умения тратить деньги и планировать будущее. Мы сейчас живем сиюминутными проблемами. Многие из нас не умеют управлять рисками. Мы не умеем заниматься планированием своей жизни. У нас многие события происходят спонтанно. Нам нужно учить людей, молодежь думать о завтрашнем дне.

ССТ: Каким образом можно решать такую задачу?

Е. К.: Мне очень нравится программа, которую реализует Банк России совместно с Минфином. Это проведение недель и месячников финансовой грамотности. Цель таких мероприятий — познакомить молодых россиян с основами финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг. Мы с удовольствием поддерживаем и участвуем в развитии этого проекта, несмотря на высокую загруженность сотрудников.



«СОГЛАСИЕ-ВИТА» — РЕГИОНАМ:

Сотрудники страховой компании «Согласие-Вита» приняли активное участие в проведении II Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи в четырех регионах своего присутствия: Челябинской, Московской и Иркутской областей, Краснодарском крае.

- Об особенностях страхования в России учащимся 11-х классов **челябинского** лицея № 88 рассказал Олег Пуховской. Особый интерес у старшеклассников вызвали такие вопросы, как доходность по накопительным программам страхования, порядок формирования тарифных ставок, выбор страхового продукта.
- Вопросы накопления и сбережения личных финансов со студентами **иркутских** вузов рассмотрела Ирина Лихтнер. Ребята внимательно слушали лекцию, задавали много вопросов и благодарили за полученную информацию.
- В **Краснодарском крае** в качестве лектора и педагога выступила Людмила Злобина. Она провела занятия в формате открытых вопросов и интеллектуальной игры. Особенный интерес у ребят вызвала возможность начать свою карьеру в страховании.
- С особенностями накопительного страхования учащимся подольской средней школы № 1 (**Московская область**) познакомил заместитель генерального директора «Согласие-Вита» Петр Даниленко. Вместе со школьниками он на практических примерах разобрал ситуации, когда пригодится страховой полис, и какие существуют инструменты планирования своего финансового будущего. *«Мероприятие очень понравилось ученикам, так как практически весь материал был для них новым. Интересно, что и учителя сделали для себя открытия по отдельным вопросам. Такие занятия по финансовой грамотности очень актуальны и полезны для молодежи, а ведь именно за ними — будущее нашей страны. Чтобы это будущее было позитивным, очень важно учить наших детей его планировать и учитывать то, что иногда могут появиться непредвиденные обстоятельства»,* — уверен Петр Даниленко.