

Только хорошая подготовка в области финансовой грамотности поможет человеку думать о своем будущем и о будущем своих детей, считает генеральный директор «PPF Страхование жизни» Сергей Перелыгин. По его мнению, финансовая грамотность — это один из краеугольных камней успешности развития страхования жизни и одна из важнейших задач государства.



КРАЕУГОЛЬНЫЙ КАМЕНЬ

Сергей Перелыгин

*Генеральный директор
«PPF Страхование жизни»*

Современные страховые технологии: В чем заключается социальная функция страхования и как происходит ее реализация?

Сергей Перелыгин: Долгосрочное страхование жизни обеспечивает финансовую поддержку и защиту человека в сложных жизненных ситуациях. Эти ситуации неразрывно связаны с его состоянием здоровья или возрастом. Человек либо теряет трудоспособность в результате болезни или несчастного случая, либо выходит на пенсию. Оба варианта могут существенно снизить доходы как конкретного гражданина, так и его семьи. Такое негативное событие оговаривается в договоре страхования как страховой случай, и страховая компания производит соответствующую выплату.

Но рассмотрим вопрос немного глубже. Если человек в работоспособном возрасте серьезно заболел, и ему присвоена инвалидность — что происходит дальше? Кроме пенсии, государство предложит льготы на лекарства и ОМС. Но хватит ли этого для жизни на достойном уровне?

Тут и реализуется социальная функция страхования жизни — оно даст дополнительные средства, чтобы нанять сиделку,

оплатить реабилитацию или лечение, не дожидаясь государственных квот.

Финансирование таких страховых программ осуществляется за счет небольших, вполне посильных для граждан взносов. Важно, что страховые программы долгосрочные, то есть за 10, 15, 20 лет человек может понемногу накопить себе «подушку безопасности» на случай непредвиденной жизненной ситуации.

ССТ: В этом случае неизбежно встает вопрос о доходе от инвестиций. Насколько целесообразно инвестировать резервы долгосрочного страхования жизни в государственные инфраструктурные проекты?

С. П.: Во всем мире страхование жизни — это источник «длинных денег» и финансовая основа для развития инфраструктурных проектов. В России резервы в основном инвестируются в облигации государственного займа. Согласно требованиям регулятора, размещение должно соответствовать сроку исполнения обязательств, то есть если мы продаем 15-летний полис,

то нужно вкладывать в 15-летние бумаги. Страхование жизни — это консервативный финансовый инструмент. Размещая резервы, страховая компания заботится в первую очередь о сохранности средств, а только затем о доходности.

ССТ: Какую доходность сейчас обеспечивает инвестирование резервов?

С. П.: Сейчас доходность по ОФЗ около 7%. В накопительном страховании жизни мы платим клиенту гарантированную доходность, а кроме того — дополнительный инвестиционный доход, который зависит от того, насколько хорошо страховщик размещает свои резервы.

ССТ: Возможно ли за счет страховых выплат обеспечить оплату долгосрочного ухода в случае болезни или несчастного случая?

С. П.: В НСЖ практически все продукты содержат риски инвалидности. Получение разовой выплаты в случае инвалидности человек может выбрать практически в любой программе. То есть человек получает выплату по инвалидности, кроме того, по окончании договора он получит всю сумму, которую планировал накопить. Вполне возможно, что необходима трансформация продуктов для обеспечения выплат в виде рентных платежей для оплаты долгосрочного ухода и еще каких-то потребностей человека. Для этих целей оптимально подходит именно накопительное страхование жизни, где в программу включено много

рисков. Инвестиционное страхование жизни содержит, как правило, только риск дожития и смерти — в ИСЖ задача получить максимальный инвестиционный доход.

ССТ: Что нужно для активного развития таких программ?

С. П.: К сожалению, сегодня в России такими программами интересуется, может быть, несколько процентов от всего населения. Мы грустно шутим, что все наши клиенты в основном бессмертные: все думают, что будут жить вечно.

Эта проблема тесно связана с уровнем финансовой грамотности. Я считаю, что финансовая грамотность — это одна из важнейших задач государства и общества. В советское время все были застрахованы по страхованию жизни. Когда страховали детей до 18 лет, ни у кого не было иллюзий, что они получают сверхвысокий процент, но все хотели накопить солидную сумму для поддержки детей в начале их самостоятельной жизни. К сожалению, сейчас эта осознанность утеряна.

Только хорошая подготовка в области финансовой грамотности поможет человеку думать о своем будущем и о будущем своих детей. Эта задача как государства, так и коммерческих компаний. Мы очень активно этим занимаемся: проводим дни финансовой грамотности, участвуем в программах Минфина. Финансовая грамотность — это один из краеугольных камней успешности развития страхования жизни.

СТРАХОВАЯ ПЕНСИЯ ПО ИНВАЛИДНОСТИ, руб.

1 пенсионный балл = 98,86

Фиксированная выплата = 6044,48

1-й группы — 200 % = 12 088,97

2-й группы — 100 % = 6 044,48

3-й группы — 50 % = 3 022,24

СОЦИАЛЬНАЯ ПЕНСИЯ ПО ИНВАЛИДНОСТИ, руб.

1-й группы 11 212,36

2-й группы 5 606,15

3-й группы 4 765,27

С детства 1-й группы, дети-инвалиды 13 454,64