

## Член Ассоциации Страховщиков жизни – компания PPF Страхование жизни подготовила обзор рынка детского страхования

PPF Страхование жизни проанализировала потребительскую структуру «детских» программ компании<sup>1</sup> и подготовила обзор рынка детского страхования. Согласно полученным данным, основной возраст застрахованных детей – это 10-18 лет, а возраст клиентов детских программ – 30-49 лет. Среди потенциальных драйверов рынка детского страхования – рост значимости страхования в построении family-friendly бизнеса и беспокойство за будущее подрастающего поколения.

### КЛИЕНТЫ «ДЕТСКИХ» ПРОГРАММ

Анализ «детского» портфеля PPF Страхование жизни показывает, что женщины (67%) чаще мужчин (33%) становятся клиентами, выступая в роли страхователя. Изучение портфеля компании в целом демонстрирует эту же тенденцию: 61% женщин и 39% мужчин-клиентов.

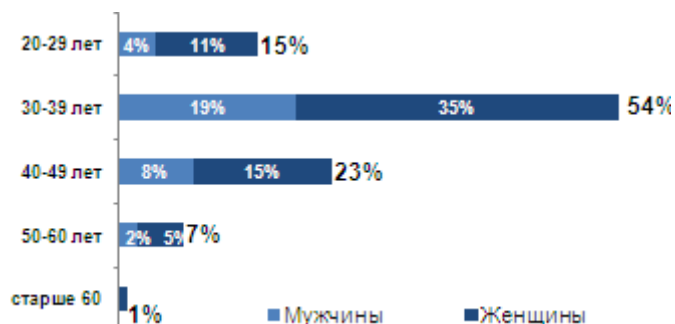


**Владислав Минар, член Совета директоров PPF Страхование жизни:** «Эти цифры – яркая иллюстрация распространенного подхода к построению инвестиционного портфеля: женщины чаще мужчин отдают предпочтение консервативным финансовым инструментам с гарантированными обязательствами перед клиентами. Это наблюдение характерно и для российского финансового рынка, и для рынков других стран».

### ВОЗРАСТ КЛИЕНТОВ «ДЕТСКИХ» ПРОГРАММ

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.

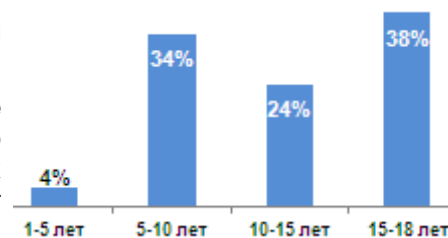
Так, среди клиентов детских программ PPF Страхование жизни наиболее активными являются люди в возрасте 30-39 лет (54%) и 40-49 лет (23%).



### ЮНЫЕ ОБЛАДАТЕЛИ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ

Клиенты PPF Страхование жизни чаще всего покупают полисы страхования жизни для детей в возрасте 10-18 лет (62%), доля страхования детей помладше составляет 38%.

**Владислав Минар, член Совета директоров PPF Страхование жизни:** «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».



### ДРАЙВЕРЫ РОСТА РЫНКА ДЕТСКОГО СТРАХОВАНИЯ

**Владислав Минар, член Совета директоров PPF Страхование жизни:** «Рынок детского страхования в России постепенно развивается. Уже сегодня мы можем говорить о том, что он составляет около 10-12% рынка страхования жизни. По нашим прогнозам, темп роста этого сегмента будет на уровне 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

<sup>1</sup> Проанализированы договоры страхования жизни, заключенные в 2012 г.

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 PPF Страхование жизни 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<sup>2</sup>. 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.

### **СТРАХОВАНИЕ ДЕТЕЙ В РОССИИ И В МИРЕ**

**Владислав Минар, член Совета директоров PPF Страхование жизни:** «В России рынок детского страхования находится на стадии поиска востребованных идей для продуктов и создания необходимой инфраструктуры. В странах с высоким уровнем проникновения страхования продуктовая линейка, ориентированная на потребности детей, значительно шире. Но что еще более важно – страховщики разработали программы, которые нацелены на решение актуальных задач для общества, и именно это обеспечивает спрос на «детское» страхование».

Один из наиболее серьезных вызовов, стоящих перед обществом – это снижение рисков неполучения качественного образования из-за непредвиденных событий в жизни будущих учеников. Во многих странах продолжение обучения в высшем учебном заведении возможно только за счет собственных средств, а расходы на образование детей уже превышают доходы многих семей среднего достатка. Поэтому страховщики активно включились в процесс поддержки образования.

Так, например, страховая компания в Польше предлагает программу страхования детей от несчастных случаев, которая предусматривает оплату услуг репетитора при длительном лечении травмы. Страховая компания, работающая в Испании, готова покрыть все школьные расходы ребенка: обучение, транспорт, внеплановые занятия, в случае гибели родителей. В Китае страховщик разработал программу, которая способна обеспечить финансирование основных этапов обучения: ученик может получать ежегодные выплаты на среднее образование в 15, 16 и 17 лет, а в 18, 19, 20 лет и 21 год – на высшее. В Японии страховая компания выпустила продукт, помогающий стать бакалавром или магистром: предусмотрены различные периоды получения ежегодной фиксированной выплаты в зависимости от желаемой степени.

Российские компании по страхованию жизни пока в основном предлагают два типа базовых программ для детей. Это программы по страхованию от несчастных случаев и болезней, которые включают различные риски и страховые опции, ориентированные на специфику детского возраста. И накопительные программы, которые позволяют сформировать целевые накопления для детей, и включают широкий пакет рисков для защиты ребенка и взрослого.

**Владислав Минар, член Совета директоров PPF Страхование жизни:** «Страхование детей в России становится все более популярным. Сегодня застраховано около 3-4% детей в России. Уверен, что при сохранении стабильности в экономике и повышении качества продуктовой линейки российских страховщиков, этот показатель будет только расти».

### **КОНТАКТЫ:**

- Антонина Борисова, пресс-секретарь PPF Страхование жизни, (495) 785 82 00 доб. 2085, 8 (916) 086 10 45, [ABorisova@ppfinsurance.ru](mailto:ABorisova@ppfinsurance.ru)
- Анна Александрова, Директор по маркетингу PPF Страхование жизни, (495) 785 82 00, доб. 2080, 8 (964) 703 80 20, [AAleksandrova@ppfinsurance.ru](mailto:AAleksandrova@ppfinsurance.ru)

<sup>2</sup> ВЦИОМ, 2013 г., <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113634>