

Пока мы НЕ ЗАСТРАХОВАНЫ

Татьяна МАЛЬЦЕВА

Автор публикации –
президент Гильдии независимых
финансовых советников



30 августа в подмосковных Горках состоялось совещание по вопросам развития российского рынка страхования, на котором Президент РФ Дмитрий Медведев заявил, что актуальность темы развития страхования в России очевидна. Ведь развитый институт страхования – символ цивилизованного государства, имеющий первоочередное значение как для бизнеса, так и для обычных людей.

На совещании обсуждались вопросы как обязательного, так и добровольного страхования. По словам президента, роль добровольного страхования должна повышаться. Прежде всего – за счет страхования жизни.

ОДИН РАЗ – СЛУЧАЙНОСТЬ, ДВА – СОВПАДЕНИЕ...

Распространенный тезис: первый раз столкнувшись с материальными потерями, ставшими следствием негативных проявлений стихийного характера сил природы и общества, люди воспринимают эти события как случайные. Однако периодическое повторение неприятностей доказывает, что они имеют объективный и закономерный характер. Противоречие экономических отношений, проблемы техногенного характера – возможных причин великое множество, и все они подводят научную базу под экономическую категорию страховой защиты.

Страхование на случай наступления неблагоприятных событий занимает особое место на рынке финансовых услуг и имеет свою специфику. Оно не ориентировано на создание новых благ, но поможет защитить уже существующие блага, от жизни и здоровья до материальных ценностей.

Потребность в страховой защите можно сравнить с необходимостью иметь зонтик на случай дождя. Решили пренебречь прогнозом погоды и не взяли с собой зонтик? С одной стороны, руки свободны. С другой – можно простудиться и испортить одежду.

ВСЕГДА ГОТОВ

Российский рынок страховых услуг предлагает широкий выбор страховых программ. Непрофессионалу сориентироваться и разобраться в их многообразии не так-то просто.

НАЧНЕМ С НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Все мы стремимся к финансовой защищенности и стабильности, хотим сохранить привычный уровень материального достатка и комфорта. Но в жизни каждого человека неизбежно происходят события, к которым он бывает не готов как морально, так и материально. Повороты судьбы могут быть счастливыми: рождение ребенка, достижение детьми совершеннолетия, их бракосочетание... А могут не вызывать положительных эмоций: несчастный случай, потеря трудоспособности, смерть.

Накопительную программу страхования в любом случае можно считать материальной панацеей, ведь ее основные цели – долгосрочное накопление денежных средств, финансовая защита, получение инвестиционной прибыли по окончании срока договора.

При оформлении договора страхования в заявлении определяются срок страхования (как правило, это пять, десять, двадцать и более лет) и размер страховой суммы. Также указываются выгодоприобретатели, и производится оплата страхового взноса. Но не хотелось бы говорить о вещах понятных и очевидных, гораздо полезнее будет вместе с читателем заглянуть в «закулисы» страхового продукта, ознакомиться с ключевыми критериями оптимального для вас выбора.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Одним из главных критериев выбора страховой программы является ответ на очень важный воп-

рос: от каких рисков защитит данная программа? Спектр покрываемых программой страховых рисков может быть широк – от временной нетрудоспособности и госпитализации до инвалидности и смерти, в том числе насильственной. Есть не только риск умереть, но и риск «дожить»: оставшись в добром здравии до согласованного в договоре срока, застрахованный может получить выплату по риску дожития.

Следующие ключевые критерии, которые нужно учесть при выборе программы, – сумма базового и дополнительного страхового покрытия и соотношение взнос/защита. Необходимо четко понимать, какую финансовую защиту вы сможете получить и какой ценой вы можете получить данную защиту. Эти моменты крайне важны, ведь любая страховая защита предполагает замораживание значительных сумм на длительный срок под сравнительно невысокий процент. Поэтому расходы на поддержание программы должны принести максимальную отдачу: во-первых, обеспечить максимально высокую страховую защиту, а во-вторых, позволять приобрести эту защиту за минимально низкую для подобной суммы цену.

Следующий логичный вопрос: как долго вы сможете пользоваться предоставленной страховой защитой, то есть продолжительность ее предоставления. Для большинства клиентов весьма существенным является то, чтобы имеющаяся у них страховка действовала и в преклонном возрасте, то есть именно тогда, когда потребность в страховой защищенности становится наиболее

Противоречие экономических отношений, проблемы техногенного характера – возможных причин великое множество, и все они подводят научную базу под экономическую категорию страховой защиты.

насущной и необходимой. Подобное желание вполне объяснимо, ведь в противном случае жертва по замораживанию денег в страховку окажется принесенной впустую.

Запросы и материальные возможности могут меняться с течением времени, поэтому огромное значение имеет и гибкость условия поддержания и изменения страховой программы. Важно, чтобы приобретаемая вами страховка была «эластичной», могла гибко подстраиваться под ваши изменчивые потребности и жизненные обстоятельства.

Влияет на выбор страховой программы и оперативность получения страховой защиты, возможность точно спланировать дату получения выплаты при наступлении страхового случая.

НАДЕЖНАЯ НАДЕЖДА

Как бы ни была привлекательна та или иная программа, возникает вопрос: насколько надежна страховая компания, предлагающая ее? Главными показателями надежности являются, в частности, длительность работы на рынке, размер капитала, наличие международных кредитных рейтингов.

Надеюсь, что предложенные критерии помогут вам выбрать подходящий для себя страховой продукт и успешно управлять своим семейным состоянием.

Как известно, деньги не стоит ассоциировать со счастьем. Но они придают чувство уверенности и защищенности. ■

«**Страховать жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь; покамест мы не застрахованы, а застрашены.**»
А.С.Пушкин,
1831 г.