

В полисы накопительного страхования жизни на детей СК «Росгосстрах Жизнь» включена опция «Образовательный консьерж». Компания проанализировала статистику обращений по сервису в новом учебном году и выяснила, с какими запросами чаще всего обращались родители в сентябре. Среди самых популярных — найти и купить детские товары или подарки, подобрать школу или вуз, в том числе за рубежом, а также лечебное учреждение или врача.

«Образовательный консьерж» — это удобный сервис, который входит в продукт накопительного страхования жизни «Детский капитал», и включает услуги по выявлению потенциала ребенка и подбору индивидуального плана развития, поиску учебного заведения, соответствующего интересам и способностям ребенка, кроме этого сервис позволяет освободить родителей от рутинного поиска различных товаров или услуг для своих детей, а также решения некоторых бытовых вопросов. Сэкономленное время они могут использовать для общения со своими детьми.

Больше всего клиентов «Росгосстрах Жизнь» в новом учебном сезоне интересовали вопросы, связанные с покупкой детских товаров или подарков, на них пришлось около 37%, на втором месте по популярности запрос на поиск школ или вузов (29%), на третьем — просьба подобрать медицинские услуги (21%). Реже клиенты обращались по поводу детских развлечений — 9%, а также бытовых запросов — 4%.

Как оказалось, родители нередко обращались с просьбой подобрать образовательное учреждение для своего ребенка за рубежом. Один из запросов был на поиск для 14-летней девочки английской или англо-испанской школы в Мадриде. Было важно, чтобы полученный аттестат в этом учебном учреждении принимался в вузах англоязычных стран. Другого клиента интересовали уровень и качество образования в университете Pennsylvanian State University. По его запросу также был сделан сравнительный анализ университета с лучшими высшими учебными заведениями Великобритании и США. Много обращений поступает на подбор дополнительных программ для развития ребенка, графиков проведения олимпиад, организацию досуга, а также детских лагерей.

«С продуктом «Детский капитал» очень просто и совершенно необременительно для семейного бюджета накопить на будущее ребенка или на самые важные события в его жизни, например, такие как получение образования в престижном вузе, 18-летие или свадьбу. А сервис «Образовательный консьерж», включенный в продукт, станет незаменимым помощником в решении многих вопросов, часто возникающих у родителей: подобрать лучшее учебное учреждение или кружки для ребенка, организовать день рождения и многое другое, — отмечает руководитель управления по развитию дополнительных сервисов компании «Росгосстрах Жизнь» Гульнара Орлова. — Неудивительно, что «Детский капитал» пользуется популярностью: за 9 месяцев 2021 года около 1,5 тысячи клиентов СК «Росгосстрах Жизнь» приобрели «детские» полисы, что на 40% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом половина наших клиентов предпочитает заключать договоры страхования в пользу детей сроком на пять лет, 40% — на срок от 6-9 лет, и около 10 % клиентов заключают договоры на срок 10 лет и более».

По статистике СК «Росгосстрах Жизнь», чаще страховой защитой обеспечивают детей с рождения и до 7 лет, на этот возраст приходится 41%, с 7 до 12 лет — 35%, с 12 лет и старше — 24%.

Наибольшим спросом «Детский капитал» пользуется у москвичей, жителей Вологодской, Свердловской, Тюменской областей и Республики Марий Эл.

Программа «Детский капитал» — это возможность накопить на определенную цель, при этом на протяжении всего срока действия договора сформированный капитал, а также жизнь и здоровье ребенка будут находиться под надежной страховой защитой СК «Росгосстрах Жизнь». Помимо сервиса «Образовательный консьерж» в программу также входит налоговый сервис, который позволяет оформить и получить налоговый вычет.

Википедия страхования