

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии
Направление подготовки 39.03.01 – Социология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. зав. кафедрой
Тарутина Е.И Тарутина
« 25 » 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Отношение горожан к страхованию жизни

Исполнитель
студент группы 763об

Касицкая 24.06.2021
(подпись, дата)

А.А. Касицкая

Руководитель
доцент, канд. социол. наук

Леонов 24.06.2021
(подпись, дата)

А.К. Леонов

Нормоконтроль
доцент, канд. социол. наук

Леонов 24.06.2021
(подпись, дата)

А.К. Леонов

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав. кафедрой

Е.И. Тарутина
подпись

Е.И. Тарутина
И.О. Фамилия

«27» ноября 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента
Касицкой Анны Андреевны

1. Тема выпускной квалификационной работы:

Отношение горожан к страхованию жизни

(утверждено приказом от 23.04.2021 № 212/п)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 21.06.2021 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе:

Теоретические положения и выводы в рамках социологической теории потребления, страхования и рисков. Результаты эмпирических исследований: анкетирования и глубинного интервью

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащий разработке вопросов):

- теоретические основания социологического изучения личного страхования
- социальные страхи благоверещенцев
- причины страхования жизни
- основные способы страхования благоверещенцев
- отношение горожан к страховым компаниям
- источники информации о страховании

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц графиков, схем, программных продуктов, иллюстрированного материала и т.п.)

Программа эмпирического социологического исследования, инструментарий исследования, транскрипты интервью

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов)

нет

7. Дата выдачи задания 27.11.2020 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы:

Леонов Аркадий Константинович, канд. социол. наук
Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень, ученое

звание

Задание принял к исполнению (27.11.2020 г.):

Касицкая Анна Андреевна
(подпись студента)

ФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 120 с., 60 рисунков, 24 таблицы, 4 приложения, 46 источников.

СТРАХОВАНИЕ, СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, ОТНОШЕНИЕ К СТРАХОВАНИЮ, СОЦИАЛЬНЫЕ СТРАХИ, СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Целью выпускной квалификационной работы является выявление отношения благовещенцев к страхованию жизни.

Объект исследования: личное страхование как социальный феномен.

Предмет исследования: отношение благовещенцев к страхованию жизни.

В процессе написания дипломной работы были использованы следующие методы: *теоретические* – анализ, синтез, абстрагирование, индукция, дедукция, обобщение; *эмпирические* – опрос в форме массового анкетирования и глубинное интервью.

Теоретическая значимость работы: обобщены теоретические представления о страховании жизни как таковом, в частности об отношении горожан к страхованию жизни.

Практическая значимость работы: работа может быть использована при эмпирическом изучении отношения горожан к страхованию жизни, разработанная в рамках исследования программа может использоваться для повторных исследований, также результаты данного исследования могут быть использованы в целях преподавательской и учебной деятельности в высших учебных заведениях, занимающихся проблемами потребления в сфере услуг страхования. Материалы исследования могут быть востребованы для подготовки лекционных и практических занятий по общему курсу социологии потребления, посвященных потреблению услуг страхования жизни. Также, результаты работы могут быть использованы для дальнейших научных исследований.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы социологического анализа личного страхования	10
1.1 Сущность и виды личного страхования	10
1.2 Социальные функции страхования	13
1.3 Социальные страхи в структуре социального самочувствия	19
2 Отношение благовещенцев к страхованию жизни	25
2.1 Социальные страхи благовещенцев	25
2.2 Причины страхования жизни	43
2.3 Основные способы страхования благовещенцев	52
2.4 Отношение горожан к страховым компаниям	59
2.5 Основные источники информации о страховании	77
Заключение	79
Библиографический список	84
Приложение А Программа эмпирического исследования по теме: «Отношение благовещенцев к страхованию жизни»	88
Приложение Б Анкета	96
Приложение В Гайд интервью	103
Приложение Г Транскрипты	105

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. На современном этапе развития российской экономики страхование играет все более существенную роль в защите социальных и имущественных интересов граждан. Это касается всех сегментов страхования, однако наиболее позитивной тенденцией является рост добровольного страхования, поскольку свидетельствует об усилении осознанности участия граждан России в страховой деятельности, повышении финансовой культуры.

Среди видов добровольного страхования наибольшую социальную значимость имеет страхование жизни. Это объясняется тем, что существует потребность в коллективных и индивидуальных видах социальной защиты человека, новых технологиях управления рисками, связанных с сохранением достигнутого уровня здоровья, благосостояния, с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности. Значительно больше россиян стало думать о том, что жизнь и здоровье – это капитал, который необходимо страховать. Такой вид страховой услуги, как страхование жизни, способен минимизировать последствия социальных рисков, дать гарантию безопасности, повысить качество жизни человека, обеспечить предоставление дополнительной финансовой помощи. Многие россияне уже самостоятельно занимаются поиском подобных инструментов, привлекая собственные средства, т.к. растет потребность в дополнительных видах социальной защиты, в самостоятельном управлении социальными рисками.

Проблема исследования. Анализ литературных источников показывает, что еще недостаточно разработаны вопросы, касающиеся отношения жителей России к страхованию жизни. Лишь немногие авторы обращались к проблеме исследования отношения к страхованию жизни с точки зрения социальных страхов.

Степень изученности проблемы. В исследованиях услуги страхования используются несколько подходов: экономический (наиболее распространен-

ный), правовой и социологический. В рамках экономического и правового подходов анализируется методология актуарных расчетов страховых тарифов, основы перестрахования и правовые отношения в страховой сфере и т.п.¹ Среди работ, реализующих социологический подход, можно выделить разовые исследования, которые измеряют отдельные социальные показатели, в частности, отношение населения к страховым услугам. Их обычно проводят Исследовательские центры крупных страховых компаний.² Предпринимаются и целенаправленные исследования в рамках социологии страхования. Социальные функции страхования, в связи с проблемами социальной безопасности населения, с увеличением ценности жизни человека, были всесторонне проанализированы в работах Г. Г. Силласте, справедливо утверждающей, что слабо разрабатываются социологические аспекты страхования, а «сама попытка подойти к проблеме страхования «не экономически» до сих пор вызывает в среде экономистов и теоретиков страхового рынка неоднозначную реакцию».³

Так, Большунова Т.В. в работе «Социальная эффективность института коммерческого страхования: социально-управленческий аспект» прямо указала на игнорирование социальной эффективности коммерческого страхования. Страховщики сосредотачивают внимание на финансовых результатах страховой деятельности, но часть ответственности ложится на самого потребителя: именно он заинтересован в предоставлении качественной страховой защиты. Проблема социальной эффективности страхования чаще всего затрагивалась социологами с целью определения отношения человека к социальным рискам, способам адаптации к ним. Эти аспекты анализа представлены в трудах М.Б. Дарховской, В.И. Зубкова, А.К. Михеева, Е.В. Шлыковой, А.В. Мозговой. Так, В.И. Зубков⁴ считал главной стратегией оптимизации рискованного поведения

1 Лельчук А.Л. «Страхование жизни в инфляционной среде» // Финансы. - 2005.; Аленичев В.В. Страхование законодательство России: Историко-правовое исследование: В 2 т. / Под ред. И.А. Исаева, В.В. Шахова. М.: ЮКИС. - 1997-1998.

2 Исследование «Качество жизни» // Исследовательский центр СК «Росгосстрах», 2014 г

3 Силласте Г.Г. Социология страхования и безопасность личности – Безопасность Евразии, 2003, № 1 (январь-март)

⁴ Зубков В.И. Риск как предмет социологического анализа: Дис. д-ра соц. наук: 22.00.01: Москва. - 2005. - 306 с.

человека, рационализацию его отношения к риску, применение, в качестве инструмента управления рисками, новых технологий, к которым относил страхование.

Социальное страхование, способы его совершенствования, были изучены С.Н. Яшиным⁵, И.И. Маем, В. Роик, Е.С. Алехиной, С.В. Ермасовым и др. Система личного страхования была изучена в трудах: В.Е. Гавриловой⁶, Е. Лукьянчук⁷ и др. Отечественные социологи, эксперты страховых компаний с 2000-х гг. начинают исследовать особенности страхования как вида социальной защиты. В определении новых страховых видов защиты, особых (страховых) технологий управления рисками, большую роль играют теоретико-методологические основы исследования общества риска, разработанные в трудах С.М. Никитина, У. Бека⁸, Н. Лумана⁹, Э. Гидденса¹⁰, П. Штомпки¹¹ и др., сформировавших всестороннее представление об обществе риска.

Международный опыт страхования жизни проанализирован в работах С. Александера¹² и др.

Некоторые аспекты страхования жизни как технологии предотвращения неблагоприятных последствий реализации рисков рассматривали в своих работах Л.А. Авдоница,¹³ Лайков¹⁴ и др. Отношение россиян к страхованию жизни отражено в исследованиях С.В. Байкова, А.Н. Зубца «Потребительское поведение на финансовых рынках России», Е.Е. Мачульской «Право социального обеспечения в условиях рыночной экономики», А.М. Курманова «Стандарты

⁵ С.Н. Яшин Особенности современных форм социального страхования // Безопасность и охрана труда. – 2007. – N 4. – С. 7-11

⁶ Гаврилова В.Е. Страхование // Изд-во Московского университета. – 2012

⁷ Лукьянчук Е. Медицинское страхование в ЕС или На вкус и цвет товарищей нет // Еженедельник АПТЕКА. 2012. – N 2.

⁸ Бек У. Общество риска: На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седелника, Н. Федоровой. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 383 с.

⁹ Луман Н. Понятие риска // THESIS. – 1994. – N 5. – С. 135–160.

¹⁰ Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // THESIS. – 1994. – N 5. – С.41.

¹¹ Штомпка П. Социальное изменение как травма // Социальные исследования. – 2001. – N 1.

¹² Alexander S. Preker, Peter Zweifel, and Onno P. Schellekens, eds. Global marketplace for private health insurance: strength in numbers // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2010.

¹³ Авдоница Л.А. О принципах управления риском в обществе (доклад) // Ежегодный международный симпозиум «НАДЕЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО». – 2009.

¹⁴ Лайков А.Ю. Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования // Финансы. – 2006. – N 8.

новой жизни». Социальное страхование, способы его совершенствования, были изучены М.В. Паули¹⁵, Дж. Ютинга¹⁶ и др. Исследовательские центры крупных страховых компаний изучают отношение, степень доверия разных целевых групп к страховым услугам. Методологи страховых компаний разрабатывают программы с расширенным списком страховых рисков по заболеваниям населения, что актуально для 15% россиян, у которых ежегодно выявляют первичное диагностирование тяжелых болезней. Полученные результаты российские страховые сообщества кладут в основу формирования нового вида социальной защиты, предлагаемой, прежде всего, экономически активной части населения России. Однако проблемы, которые тесно связаны с целым рядом характерных для российского общества противоречий между «интенсивно расширяющимся рынком страховых услуг» и сохраняющейся в массовом сознании традиционной ориентацией недавнего прошлого на «ограниченные виды страхования», между «стремлением иметь собственность и неумением (или нежеланием) учитывать риски, которые многократно усиливаются с ее приобретением», еще требуют исследований.

Объект исследования: личное страхование как социальный феномен.

Предмет исследования: отношение благовещенцев к страхованию жизни.

Целью работы является выявление отношения благовещенцев к страхованию жизни.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- 1) проанализировать теоретические основания социологического изучения личного страхования;
- 2) выявить основные социальные страхи благовещенцев;

¹⁵Pauly, M.V. Insights on Demand for Private Voluntary Health Insurance in Less Developed Countries / In Private Voluntary Health Insurance in Development: Friend or Foe, ed. A.S. Preker, R.M. Scheffler, and M.C. Bassett // DC: World Bank. – Washington. – 2007. – С. 23-54.

¹⁶Jutting, J. Do Community-Based Health Insurance Schemes Improve Poor People's Access to Health Care? Evidence from Rural Senegal // World Development. – 2004. – February. – С. 88.

- 3) выявить причины страхования жизни;
- 4) выявить основные способы страхования благовещенцев;
- 5) выявить отношение благовещенцев к страховым компаниям;
- 6) выявить основные источники информации о страховании.

Гипотеза-основание: добровольное страхование жизни среди благовещенцев не является популярным в силу отсутствия денежных средств и недостаточного доверия к страховым компаниям.

Эмпирической базой послужили результаты массового анкетирования жителей города Благовещенск в количестве 100 человек и результаты глубинного интервью благовещенцев в количестве 8 человек.

В процессе написания дипломной работы были использованы следующие **методы:** теоретические – анализ, синтез, абстрагирование, индукция, дедукция, обобщение; эмпирические – опрос в форме массового анкетирования и глубинное интервью.

Теоретическая значимость работы: обобщены теоретические представления о страховании жизни как таковом, в частности об отношении горожан к страхованию жизни.

Практическая значимость работы: работа может быть использована при эмпирическом изучении отношения горожан к страхованию жизни, разработанная в рамках исследования программа может использоваться для повторных исследований, также результаты данного исследования могут быть использованы в целях преподавательской и учебной деятельности в высших учебных заведениях, занимающихся проблемами потребления в сфере услуг страхования. Материалы исследования могут быть востребованы для подготовки лекционных и практических занятий по общему курсу социологии потребления, посвященных потреблению услуг страхования жизни. Также, результаты работы могут быть использованы для дальнейших научных исследований.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

1.1 Сущность и виды личного страхования

Личное страхование в Российской Федерации — «... отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба».¹⁷

Личное страхование способствует организации наиболее полной и комплексной системы обеспечения граждан в стране при наступлении различных неблагоприятных жизненных случайностей, приводящих к снижению уровня жизни, инвалидности, ухудшению здоровья, дополнительным расходам и т. д.

Благодаря развитию личного страхования удовлетворяются многие экономические и социальные потребности общества.

Цель личного страхования - защита жизненно важных интересов граждан - реализуется в виде предоставления им определенных сумм, указанных в договоре страхования, на случай возникновения различных негативных жизненных обстоятельств и ситуаций. Профилактика критического ухудшения уровня жизни людей осуществляется за счет:

- Долгосрочного страхования жизни;
- Страхования от несчастных случаев
- Медицинского страхования.

Спецификация объекта страхования, то есть интересов граждан в сохранении жизни, трудоспособности и здоровья, определяет выделение этих трех подсекторов в личном страховании с уточнением оценки страхового риска и расчета страховых взносов.

К личному страхованию относятся:

¹⁷Захарова Н.А., Бевзюк Е.А., Кабанцева Н.Г., Ларионова В.А., Слесарев С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».

А. Страхование жизни. Объектами страхования жизни являются имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока либо наступлением иных событий в жизни граждан, а также с их смертью.

Накопительное страхование – это возможность накапливать и сохранять деньги к определенной дате / событию в сочетании со страхованием жизни и здоровья. Выплата за успешно завершённую программу позволяет вам выполнять важные долгосрочные планы, такие как совершение крупной покупки или оплата обучения вашего ребенка. Накопительное страхование жизни предусматривает гарантированный базовый доход и возможность начисления дополнительного дохода, размер которого зависит от результатов инвестиционной деятельности компании на конец года.

Б. Страхование от несчастных случаев и болезней. Объектами страхования от несчастных случаев и заболеваний являются имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью граждан, а также их смертью в результате несчастного случая или болезни.¹⁸

В. Медицинское страхование.

Объектами медицинского страхования могут быть имущественные интересы, связанные:

– с оплатой организации и оказания медицинской и медикаментозной помощи (медицинских услуг) и иных услуг в связи с нарушением здоровья физического лица или состоянием физического лица, требующим организации и оказания таких услуг;

– с осуществлением профилактических мероприятий, снижающих степень опасных угроз для жизни или здоровью человека и (или) устраняющих их (медицинское страхование)

Так, стабильность системы личного страхования обеспечивает, прежде всего, фактором безопасности. Личное страхование формирует и повышает

¹⁸ Гражданское право / Под ред. д.ю.н., проф. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 2013. Том II. Полутом 2. С. 237.

уверенность страхователя в минимизации негативных последствий. Он «... дает возможность получать страховые выплаты в случае болезни или смерти застрахованного, что может оказать существенную поддержку семье застрахованного в неблагоприятный жизненный период».¹⁹

Рассмотрим основные преимущества личного страхования:

1. Финансовая защита жизни и здоровья. Страхование жизни позволяет быть уверенным в том, что внезапное ухудшение здоровья из-за серьезного заболевания или последствий несчастного случая не приведет к финансовому разорению застрахованного и его семьи.

2. Сбережения. Полис страхования жизни позволяет получить гарантированную выплату по окончании действия договора, а также дополнительный инвестиционный доход, который компания рассчитывает по результатам своей деятельности.

3. Оплата сверх вклада. Страховая выплата, которая в несколько раз превышает размер страховой премии, решит возникшие проблемы со здоровьем, обеспечит необходимыми средствами на выздоровление и реабилитацию, а также поможет компенсировать потерю привычного дохода в период нетрудоспособности.

4. Гарантированная страховая сумма. Страховые выплаты по рискам программы страхования от несчастных случаев, страхования от опасных заболеваний или выплаты по любым другим дополнительным программам не уменьшают страховую сумму, которая будет гарантированно выплачена по факту дожития клиента до конца периода страхования.

5. Освобождение от уплаты взносов. При выборе этого варианта в случае полной нетрудоспособности застрахованного, страхователь освобождается от уплаты дополнительных взносов, а договор страхования продолжает действовать в полном объеме.

6. Комфортная рассрочка. Взносы по договору страхования можно упла-

¹⁹ Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. С. 124.

чивать немедленно или с удобной периодичностью: ежегодно, каждые шесть месяцев или ежеквартально.

7. Налоговый кредит. Лица, заключившие договор добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет, могут ежегодно получать налоговый кредит на сумму страховых взносов, уплаченных по таким договорам.

8. Сохранность средств. Как правило, права на получение страховых выплат не конфискуются и не подлежат аресту, не делятся при расторжении брака.

9. Особый порядок наследования. Смерть застрахованного - страховой случай, предусмотренный договором. Платеж получит тот, кого страхователь выбрал в качестве выгодоприобретателя, или его наследники, если получатель не указан.

10. Ускоренная процедура выплаты.

11. Надежное вложение средств. Деятельность страховых компаний находится под контролем Регулятора, который обеспечивает строгое соблюдение страховыми компаниями требований закона.

1.2 Социальные функции страхования

Страхование выполняет важные социально-экономические функции, обеспечивая финансовую стабильность и безопасность граждан и организаций через возмещение понесенных убытков при наступлении страховых случаев. Страхование поддерживает чувство защищенности как до, так и после наступления страхового случая.

Система страхования представляет собой механизм по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов, а также является механизмом защиты и минимизации негативных последствий от различного рода рисков: экологических, бытовых, техногенных и социальных.²⁰

²⁰Большой энциклопедический словарь / под ред. И. Лапина [и др.]. – М. : АСТ, 2008. – 1248 с. – (Современная энциклопедия).

Одной из главных задач социальной политики государства является поддержание стабильности и устойчивого развития общества. Система страхования выступает в роли одного из направлений социальной политики, значимость которого в современных условиях постоянно возрастает. Это объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, оптимальное развитие общества возможно только в условиях устойчивой демографической ситуации, свой вклад в обеспечение которой вносит и система социального страхования.

Деятельность системы социального страхования направлена на предотвращение убыли населения и преодоление негативных последствий сокращения его численности. Страхование включает в себя комплекс мер, направленных на обеспечение социальной защиты населения: выплата пособий по болезни, уходу за ребенком, инвалидности, старости.

В условиях развития межнационального рынка труда и увеличения миграционных потоков возрастает вероятность наступления негативных событий, неспецифичных для региона постоянного проживания индивида, связанных с влиянием окружающей среды и эндемическими болезнями. В данной связи международная система страхования предусматривает комплекс мер по предотвращению наступления рискованной ситуации: страхование для выезда за рубеж с учетом особенностей места пребывания (страхованию подлежат здоровье, материальные средства). Система в целом развивается с учетом актуальных для конкретного региона направлений.

Во-вторых, в настоящее время система страхования рассматривается не только как комплекс мер защитного характера, позволяющих поддерживать социальное благополучие человека, но и как стратегия, ориентированная на формирование в обществе отношения к страхованию как к инструменту инвестирования в сохранение таких ценностей, как жизнь, здоровье, имущество.

В данной связи государственная политика в сфере страхования ориентирована на достижение фундаментальных задач:

- повышение уровня социальной защиты населения;

- достижение справедливости в распределении финансового бремени системы социального страхования;

- учет социальных ожиданий различных групп населения;

- эффективность использования страховых ресурсов.

В-третьих, мировой опыт показывает, что более эффективной является страховая политика, основанная на сбалансированном распределении ответственности по обеспечению социального благополучия между государством, работодателем и индивидом. Акцентируется необходимость развития страховой мотивации населения. Поэтому одной из задач системы социального страхования является создание условий для повышения уровня самоответственности граждан и стимулирование страховой активности через осознание рисков и угроз, а также всей тяжести их последствий.

Страхование, возникшее много веков назад как инструмент для восполнения возможных материальных потерь, в современном обществе представляет собой сложный механизм, сущность которого можно описать посредством его социальных функций. Именно эти функции позволяют наиболее полно отразить общественное значение страхования.

К таким функциям относятся:

- защитная (при наступлении страхового случая происходит полное или частичное восстановление потерь);

- предупредительная (временно свободные средства страхователей используются на проведение системы профилактических мероприятий: переоснащение пожарных и т. п. служб, улучшение условий труда);

- сберегательная (обеспечение защиты самих денежных средств, аккумулированных в качестве страховых взносов);

- контрольная (страховые выплаты осуществляются в строго определенных случаях);

- инвестиционная (временно свободные средства страхового фонда инвестируются в проекты разного рода).

Таким образом, на уровне социальной политики государства в сфере

страхования осуществляется поддержка наиболее уязвимых слоев общества (малообеспеченных, пенсионеров, инвалидов), происходит улучшение условий труда, создаются новые рабочие места, предоставляется гарантированная помощь нуждающимся.

Именно в данный период становится важным социологическое изучение системы страхования. Пришло осознание того обстоятельства, что эффективное функционирование системы связано не только с экономико-правовыми механизмами, но и с социальной проблематикой.

Социальное страхование в настоящее время является предметом изучения многих наук: права, экономической теории, социологии и т. д. Проблемам формирования систем социального страхования посвящены работы российских и зарубежных авторов: Н. А. Волгина²¹, Е. Ш. Гонтмахера, С. В. Кадомцевой, Н. М. Римашевской, В. Д. Роика и др.

Западными учеными В. Ойкеном, Ф. Лутцем, Дж. Гэлбрейтом была разработана концепция «государства благосостояния», которая применялась Л. Эрхардом в Германии и Ф. Рузвельтом в США.

Несмотря на значимость социального страхования для развития общества, исследования в данной области носят фрагментарный характер. Так, исследованию вопросов формирования и использования средств пенсионного страхования были посвящены работы В. А. Исаева, Т. М. Ковалевой, В. Н. Лапина, А. К. Соловьева и др. Экономистами Д. Г. Александровой, М. Э. Дмитриевой, Л. П. Якушевой и др. рассматривались аспекты обеспечения финансовой устойчивости системы социального страхования, вопросы методологии и методики формирования системы пенсионного страхования.

В современной отечественной литературе, посвященной страхованию, основное внимание уделено анализу зарубежного опыта и выявлению существующих недостатков национальной системы, в то же время недостаточно внимания уделяется реальным путям реформирования страхования, адаптации

²¹Волгин, Н. А. Социальная политика / Н. А. Волгин. – М. : Экзамен, 2008. – 736 с.

к сложившейся в стране социально-экономической ситуации.

При всей значимости публикаций отечественных и зарубежных исследователей, посвященных анализу состояния мировых и национальных систем страхования, эта сфера все еще находится на этапе становления социологического осмысления. В научной среде в целом существуют терминологические разночтения, нет единого подхода к классификации страхования в разных странах. Теоретическая база анализа системы социального страхования, понятийный аппарат, методология и механизмы формирования, обеспечения и управления системой требуют дополнительной проработки и осмысления.

В настоящее время специфика метода изучения социальных процессов и проблем в сфере страхования с учетом национальных особенностей при разработке программ социального страхования не учитывается. Нет понимания того обстоятельства, что страхование может быть инструментом не только защиты от рисков, но и инструментом развития.

Возрастание роли социального страхования в обществе привело к пониманию значимости актуарных расчетов и их применению в системе страхования.

Этот метод позволяет определить вероятность наступления страхового события с учетом многообразия факторов, социально-демографических, профессиональных и др., а также обосновать в стоимостном выражении конкретный объем страховых выплат, например в случае рождения ребенка, болезни, безработицы и т. д., а также предложить разнообразные типы индивидуальных страховок. Современные методы позволяют не только рассчитать объем средств, требующихся при наступлении определенного страхового события, но также в ряде случаев разработать меры с целью снижения вероятности наступления негативного события, тем самым способствуя повышению эффективности системы страхования.²² Так, основными способами страхования являются:

²² Яковлева, Н. И. Особенности социологического изучения системы социального страхования / Н. И. Яковлева // Социологический альманах. – 2015. – № 6. – С. 518-525

- Добровольное медицинское страхование за счет предприятия;
- Добровольное медицинское страхование за свой счет;
- Долгосрочное накопительное страхование собственной жизни;
- Страхование жизни на год или несколько лет без накопления;
- Долгосрочное накопительное страхование жизни детей;
- Страхование жизни в связи с оформлением кредита\ипотеки.

Необходимость социологического исследования проблем сферы страхования обусловлена наличием определенного противоречия. С одной стороны, в настоящее время существует необходимость в перераспределении ответственности по обеспечению социального благополучия населения в направлении повышения самоответственности граждан. С другой, уровень страховой активности населения, ориентированной на противодействие рискам и угрозам, является недостаточным и не способствует эффективной работе сферы социального страхования. Основную ответственность в случае наступления неблагоприятных событий – болезни, несчастных случаев, стихийных бедствий – берет на себя государство.

Таким образом, имеется настоятельная необходимость в формировании у населения, в особенности у молодежи, как наиболее активной группы, понимания необходимости добровольного социального страхования и осознания потребности личного в нем участия через осознание всего спектра опасностей и угроз, оценки вероятности наступления неблагоприятных событий и понимания всей тяжести последствий при наступлении страхового случая.

Изучение отношения жителей России к системе страхования, потребностей в различных видах страхования, условий удовлетворения, источников информации о страховании, причин негативного отношения к страхованию необходимо при разработке стратегических направлений страховой политики.

Таким образом, социологический анализ состояния и перспектив развития сферы социального страхования, с учетом установок и ожиданий конкретных социальных групп, позволит объективно оценить и проанализировать ситуацию, выработать научно обоснованные рекомендации по совершенствованию

нию социальной политики в сфере страхования.

1.3 Социальные страхи в структуре социального самочувствия

Сегодня изучение социального самочувствия является одним из важных направлений современной отечественной социологии. Интерес к этому феномену у социологов-теоретиков и специалистов в области прикладной социологии вызван той ролью, которую играет самочувствие в системе общественных отношений.

В отечественной социологии при изучении социального самочувствия принято отталкиваться от понятия «социальное настроение», разработанность которого дает возможность построить индекс социального самочувствия, в основе которого лежит вызванное конкретными условиями жизни людей состояние переживания по поводу «комфортности – дискомфорта» жизни и деятельности в обществе.

Сложность и многогранность феномена социального самочувствия сказывается на разнообразии теоретических подходов и методик его эмпирического изучения. В отечественной социологии можно выделить следующие варианты понимания сущности социального самочувствия, которое представляется как:

- характеристика степени удовлетворенности условиями жизни в обществе, как показатель отношения к социальным изменениям, касающимся условий жизнедеятельности людей, как индикатор статусной идентичности²³;
- как ценностно-когнитивное состояние, характеризующее процессы адаптации к новым условиям жизни²⁴;
- как оценка состояния комфорта-дискомфорта²⁵.

²³ Асланова О.А. Социальное самочувствие: измерительный инструментарий, показатели и социальные критерии // Теория и практика общественного развития. 2012. №2. Электронный журнал. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-2-2012/sociology/aslanova.pdf>

²⁴ Лебедева С.О. Социальное самочувствие горожан // Социально-политическое развитие России как комплексная проблема гуманитарного знания: Материалы научных конференций. – Волгоград, 2007. – С. 139-142.

²⁵ Русалинова А.А. Применение метода групповых оценок в социально-психологических исследованиях // Экспериментальная и прикладная психология. Учен. зап. ЛГУ. Серия психологических наук. – Вып. 4. – Л.: ЛГУ, 1971. – С. 211-236.

Социальное самочувствие – это не только внутреннее состояние индивида, группы, общества, но и «эмоционально-действенное состояние» (Асланова О.А.), включающее в себя волевое начало, реализующееся в различных формах активности.

Социальное настроение имеет сложную структуру, каждый из элементов которой взаимосвязан друг с другом. Лишь рассматривая все структурные компоненты в системе, мы можем понять сущность феномена социального настроения.

В прикладных исследованиях наиболее разработанными методиками изучения социального самочувствия являются методики ВЦИОМ и Левада-Центра. Индекс социальных настроений, разработанный учеными Всероссийского центра изучения общественного мнения, строится на основе регулярных опросов общественного мнения и дает представления о влиянии массового сознания на развитие страны. ИСН демонстрирует, какова степень влияния субъективного фактора, отражающего индивидуальные предпочтения и настроения на развитие общества в целом и на реальное поведение населения. На основе таких показателей как удовлетворенность жизнью, социальный оптимизм, материальное положение, экономическое положение страны, политическая обстановка, общий вектор развития страны и строится индекс социальных настроений²⁶. В отличие от методики ВЦИОМ, Левада-Центр более углубленно изучает социальное самочувствие людей в обществе. Список вопросов, который служит эмпирической базой для расчета индексов и включает в себя 12 вопросов, объединенных в четыре группы, образующие основу для расчета частных индексов ИСН: частный индекс личного положения, частный индекс текущего положения России, частный индекс ожиданий, частный индекс оценок деятельности государственной власти. Крайне важно отметить, что в методике Левада Центра, в число показателей ИСН входит частный индекс личного положения, ко-

²⁶Индексы социального самочувствия // Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://wciom.ru/178>

торый измеряет индивидуальные чувства и эмоции человека²⁷. Благодаря этому индексу, мы можем выяснить (определить) испытывает ли общество страх перед социальными изменениями или нет. Ведь страх – это часть социального самочувствия. Это весомый показатель негативного настроения, который заставляет задуматься над тем, насколько правильны те изменения, которые происходят в обществе.

Для того чтобы понять место и роль страха в структуре социального самочувствия, обратимся к анализу этого эмоционального явления. Исследователи страха признают, что страх является одной из фундаментальных эмоций и занимает одно из центральных мест в эмоциональной сфере человека.²⁸ Страх – это одна из сильнейших эмоций, возникающая в условиях угрозы жизни индивида, его идеалам и принципам, ценностям, она направлена на источник действительно существующей или воображаемой опасности. А.И. Захаров утверждает, что возникновение страха имеет условно-рефлекторную природу, страх появляется непроизвольно, помимо воли.²⁹

Как отмечают исследователи страха, его роль двойка. С одной стороны, страх приносит пользу, так как предупреждает об опасности. С другой, проявления страха имеют побочные эффекты в виде ограничения деятельности восприятия, мышления, снижения или повышения социальной активности.³⁰ Эту силу страха нередко используют в коммуникациях для управления поведением в нужных коммуникатору целях.

Страх тесно связан с тревогой. Тревога представляет собой неприятное эмоциональное состояние, которое характеризуется субъективными ощущениями напряжения, ожидания неблагоприятного развития событий. В отличие от страха тревога – это эмоциональное переживание и состояние, выражающее

²⁷Обновленная методика измерения индекса социальных настроений (ИСН) // Аналитический центр Ю. Левады [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.levada.ru/obnovlennaya-metodika-izmereniya-indeksa-sotsialnykh-nastroenii-isn>

²⁸Витковская М.И. Социальные страхи как предмет социологического исследования: Автореф. дис. ... канд. социол. наук. – М., 2006. – 22 с.

²⁹Захаров А.И. Дневные и ночные страхи у детей. – СПб.: Союз, 2000. – 448 с.

³⁰Катастрофическое сознание в современном мире в конце XX века / Под редакцией: Шляпентоха В., Шубкина В., Ядова В. // Библиотека Гумер [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Katastr/02.php

предвосхищение опасности, стимулирующее ее конкретизацию и поиск способов нейтрализации.³¹

Это состояние возникает в ситуации неопределенной опасности, угрозы (ожидание негативной оценки или агрессивной реакции; восприятие отрицательного к себе отношения или угрозы своему самоуважению, престижу) и часто обусловлено неосознаваемым источником опасности, с которой еще предстоит столкнуться.³²

По мнению одних ученых, тревога и страх, имеют лишь количественные различия. По мнению других, отличаются принципиально, как по своим механизмам, так и по способу реализации. Так, например, К. Изард считает, что первичной и самостоятельной эмоцией является страх, а тревога представляет собой комбинацию нескольких эмоций: страха, печали, вины и стыда.³³ Тревога рассматривается как одна из форм выражения страха или стадия «тревожного ряда». Он показывает, как меняются эмоциональные состояния человека в зависимости от изменения социальной ситуации, в которой он находится. Поэтому тревогу и страх, как и прочие эмоции, следует рассматривать как результат взаимодействия субъекта с условиями его жизнедеятельности.³⁴

Специфика социальных страхов заключается в том, что они носят массовый характер. Это феномен коллективного сознания, имеющий социально-психологические и социальные источники. При всем разнообразии типологии социальных страхов, они возникают как ответ на общественную по своему происхождению и по своей природе угрозу.³⁵

Социальные страхи могут вытекать из страхов биологических, но, всегда имеют специфический социальный компонент, который в них выходит на первое место, оттесняя более примитивные факторы выживания на второй план. В

³¹ Баринов Д.Н. Социальные тревоги как феномен общественной жизни (социально-философский анализ): автореф. дисс... д-ра филос. наук. М., 2011. – 45 с.

³² Ильин Е.П. Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 2001. – 752 с.

³³ Изард К.Э. Психология эмоций СПб.: Питер, 2007. – 464 с.

³⁴ Баринов Д.Н. Феномен социальной тревоги: философский аспект // *AlmaMater (Вестник высшей ШКОЛЫ)*. – 2010. – №6. – С. 58-62.

³⁵ Щербатых Ю. Психология страха. – М.: Эксмо, 2006. – 416 с.

этом смысле соотношение страха и тревоги отражает единство биологического и социального в человеке, который как биологическое существо испытывает страх.³⁶

Каково же место социальных страхов в социальном самочувствии? Социальное настроение, образующее основу самочувствия, возникает в результате взаимодействия объективных общественных условий и субъективного состояния. Социальное настроение отражает восприятие возможности удовлетворения тех или иных потребностей.³⁷ То же можно сказать и о социальном страхе, если он становится ядром социального настроения. Социальный страх выражает отношение носителей этого настроения к объективным условиям их жизнедеятельности и показывает значимость и важность тех или иных потребностей.³⁸ В свою очередь, изменение репертуара социальных страхов, их объектов свидетельствует о влиянии на самочувствие объективных условий жизнедеятельности людей, обусловленные макросоциальными факторами. Например, если в репертуаре страхов преобладает беспокойство по отношению к проблемам преступности и экономического благополучия, то они указывают на актуальность удовлетворения потребности в безопасности и физическом существовании, которая актуализируется в условиях роста преступности и падения уровня жизни.³⁹

Социальное настроение является важным феноменом, изучение которого необходимо для понимания процессов, происходящих в современном обществе. В социальном настроении проявляется отношение индивидов ко всему, что происходит в обществе. Исследование социальных страхов в структуре социального самочувствия, их генезиса, специфики и иерархии, позволяет говорить

³⁶ Баринов Д.Н. Социальные тревоги: понятие, природа, роль в жизни общества. – М.: Алекс, 2010. – 204 с.

³⁷ Парыгин Б.Д. Общественное настроение. – М.: Мысль, 1966. – 328 с.

³⁸ Баринов Д.Н. Страхи и тревоги в современной России: социальное самочувствие россиян в условиях кризиса // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 33 (171). – Серия: Философия. Социология. Культурология. – С. 74-78.

³⁹ Баринов Д.Н. Региональная специфика социальной тревожности // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 8. – Серия: Философия. Социология. Культурология. – С. 165-169.

о тенденциях пессимизма или оптимизма, об уверенности или неуверенности людей в завтрашнем дне. Это свидетельствует о том, что страх и тревога занимают очень важное место в структуре социального самочувствия. Различные их проявления и формы влияют на социальное настроение и поведение общества. Социальные страхи отражают реальную палитру оценок и мнений людей на происходящие процессы в политической, экономической, социальной и духовной сферах жизни общества. Благодаря включению категории страха и тревоги в индекс социального настроения, можно получить наиболее адекватную оценку состояния массового сознания (динамики общественного сознания) разных социальных общностей, что позволит осуществить наиболее достоверный прогноз развития эмоциональных состояний и поведения.

2 ОТНОШЕНИЕ БЛАГОВЕЩЕНЦЕВ К СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

2.1 Социальные страхи благовещенцев

Прежде всего, выяснились страхи, вызывающие наибольшие опасения у благовещенцев. Диаграмма ответов респондентов представлена на рисунке 1.

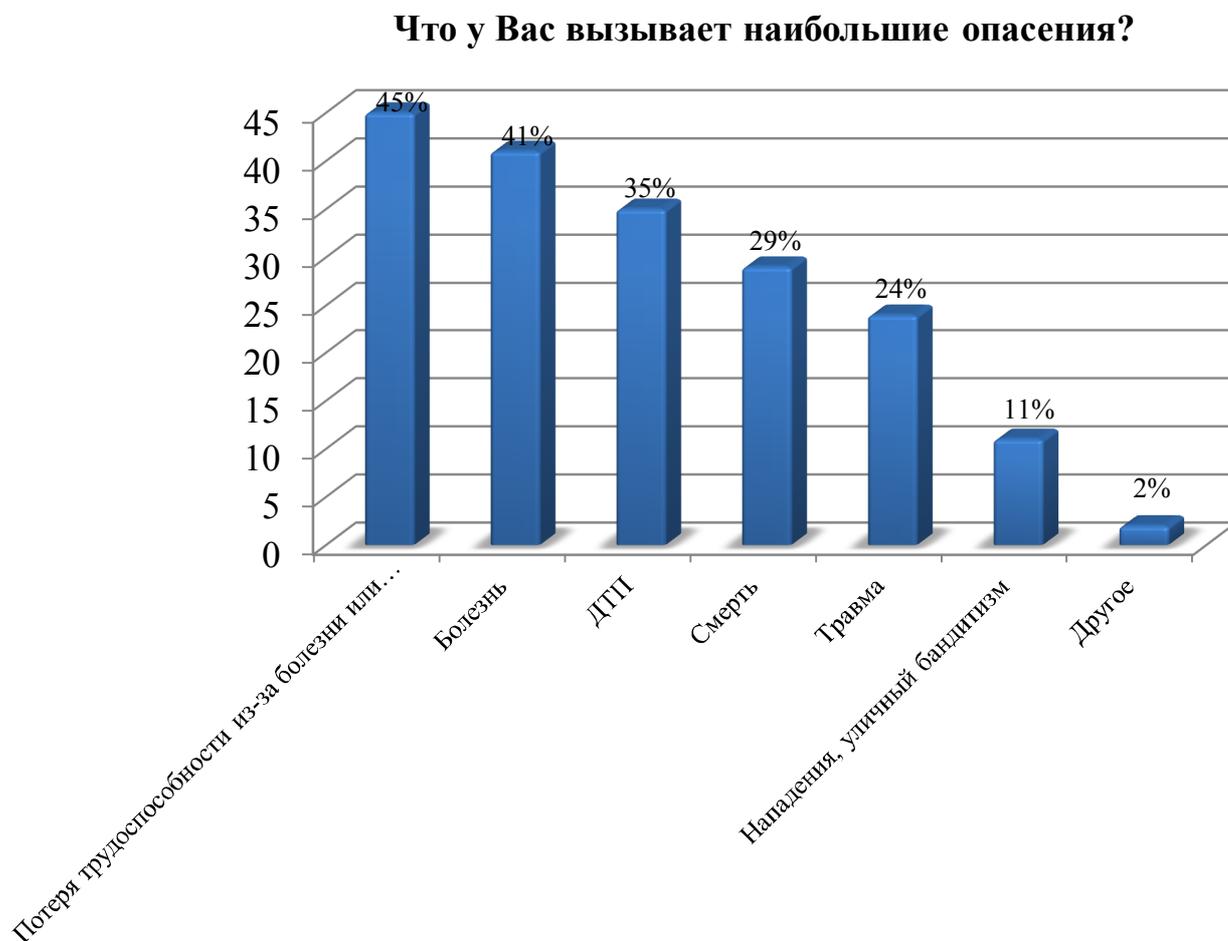


Рисунок 1 – Наибольшие опасения

Так, практически в равной степени наибольшие опасения у благовещенцев связаны с потерей трудоспособности из-за болезни или травмы и болезнью, чуть меньше благовещенцы опасаются ДТП, а наименьшее опасение вызывают нападения, уличный бандитизм. (Это можно объяснить тем, что благовещенцы опасаются остаться без средств к существованию и тем самым, лишиться возможности оплачивать лечение, отсутствие страха перед нападениями и уличным бандитизмом может быть связано с высоким развитием института правоохранительной деятельности в городе).

Отметим некоторые половозрастные особенности. Диаграммы ответов респондентов представлены на рисунке 2, 3.

Что у Вас вызывает наибольшие опасения?/Пол



Рисунок 2 – Что у Вас вызывает наибольшие опасения?/Пол

Так, большинство мужчин и женщин опасаются потери трудоустройства из-за болезни или травмы. Чуть меньше как мужчины, так и женщины опасаются болезней, наименьшее опасение вызывает нападение, уличный бандитизм. (Это можно объяснить тем, что респонденты опасаются в первую очередь остаться без средств к существованию, боязнь болезни можно объяснить низкой развитостью медицины в городе, а отсутствие страха перед нападением, уличным бандитизмом может быть связано с развитым институтом правоохранительной деятельности). Также отмечается, что ДТП вызывает наибольшее опасение для женщин, а травмы для мужчин. (Скорее всего, это связано с тем, что женщины чувствуют себя менее уверенно на дороге и опасаются конфликтных ситуаций, мужчины бояться получить травму и не иметь возможности работать на долгое время).

Что у Вас вызывает наибольшие опасения?/Возраст

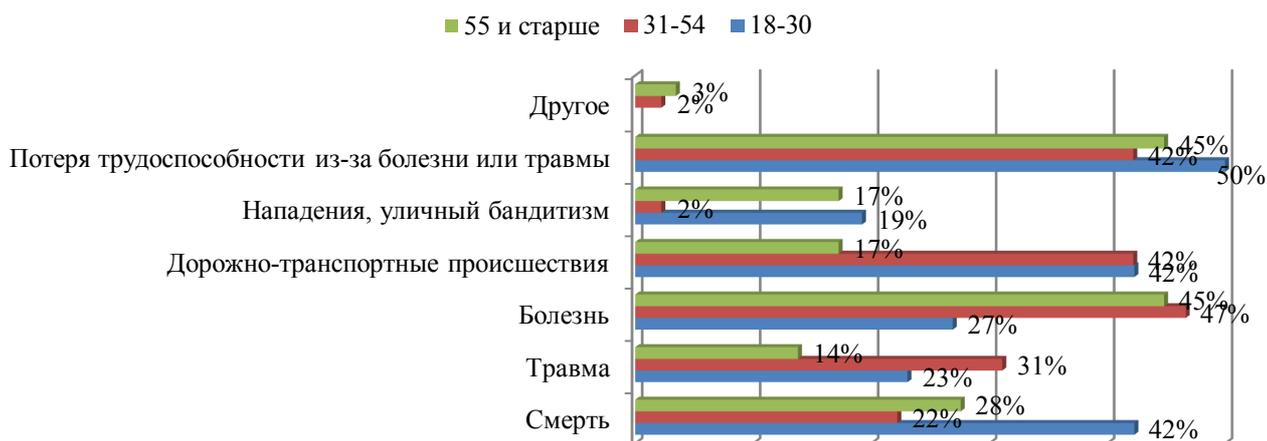


Рисунок 3 – Что у Вас вызывает наибольшие опасения?/Возраст

Так, потеря трудоспособности из-за болезни или травмы вызывает наибольшее опасение молодежи (18-30 лет) и респондентов в возрасте 55 лет и старше, в равной степени данные респонденты также опасаются болезни, как и респонденты в возрасте 31-54 года. Чуть меньше респонденты в возрасте от 31 года опасаются потери трудоспособности из-за болезни или травмы, а молодые респонденты (18-30 лет) опасаются ДТП и смерти. (Возможно, это связано с тем, что с возрастом люди чаще болеют и сложнее переносят болезни, также возможно, они боятся потерять работу из-за низкого уровня пенсий).

Отметим некоторые особенности семейного положения. Диаграмма ответов респондентов представлена на рисунке 4.

Опасения благовещенцев в зависимости от семейного положения

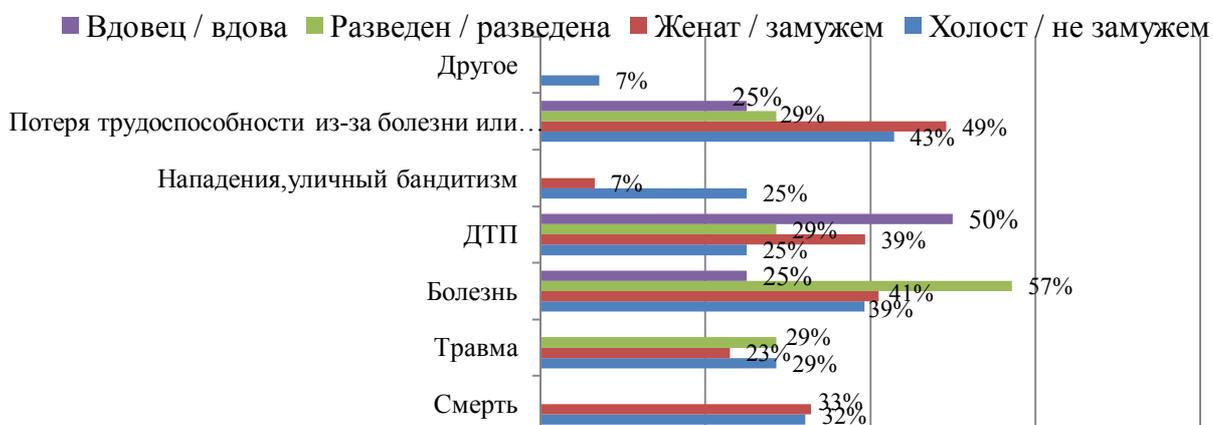


Рисунок 4 – Опасения благовещенцев в зависимости от семейного положения

Так, вдовцы/вдовы больше всего боятся ДТП и чуть меньше в равной степени потери трудоспособности из-за болезни или травмы. Разведенные респонденты больше всего опасаются болезни, и чуть меньше травмы (возможно это связано со страхом остаться в одиночестве в период болезни). Женатые/замужние респонденты, опасаются потери трудоспособности из-за болезни или травмы, также как и холостые/незамужние респонденты, на втором месте семейные респонденты опасаются ДТП и болезни, а холостые/незамужние респонденты травмы. (Это можно объяснить тем, семейные респонденты боятся потерять работу и не иметь возможности содержать семью).

Особенности уровня дохода. Диаграмма ответов респондентов представлена на рисунке 5.

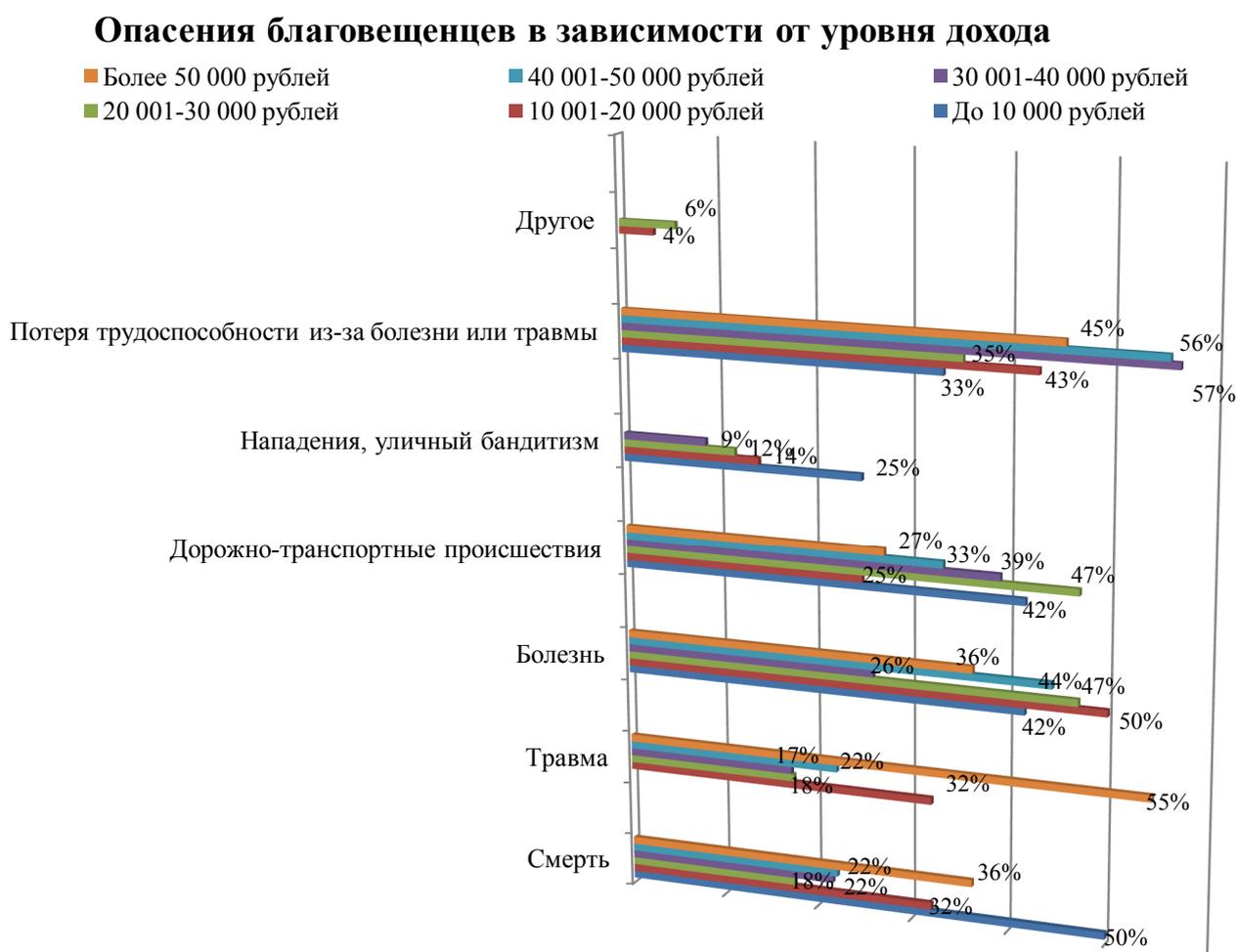


Рисунок 5 – Опасения благовещенцев в зависимости от уровня дохода

Так, респонденты с доходом более 50 тыс. руб. больше всего опасаются травм, чуть меньше потери трудоспособности из-за болезни или травмы. Ре-

спонденты с доходом от 30 до 40 тыс. руб. и от 40 до 50 тыс. руб. наоборот больше боятся потери трудоспособности из-за болезни или травмы (возможно, это связано с боязнью потерять высокий доход) и в меньшей степени они боятся нападения, уличного бандитизма (скорее всего это может быть связано с высоким развитием института правоохранительной деятельности в городе), травмы и смерти. Респонденты с уровнем дохода от 20 до 30 тыс. руб. сильнее опасаются ДТП и болезни (возможно, это связано с невысоким уровнем дохода, и затруднением в оплате ремонта, также при ДТП высок риск получения значительных травм), а респонденты с уровнем дохода от 10 до 20 тыс. руб. наоборот больше опасаются болезни и чуть меньше потери трудоспособности из-за болезни или травмы (т.к. в данном случае респонденты смогут получать социальные выплаты, и их доход сильно не поменяется) и респонденты с уровнем дохода менее 10 тыс. руб. больше всего опасаются смерти, чуть меньше в равной степени ДТП и болезни.

Выясним, как влияют ценностные ориентации на опасения благовещенцев. Ответы респондентов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Влияние ценностных ориентаций на опасения благовещенцев

Опасения	Скажите, пожалуйста, что для Вас является наиболее важным? ⁴⁰							
	Семья	Карьера	Здоровье	Деньги	Работа	Любовь	Власть	Свобода
Смерть	28%	56%	32%	36%	26%	17%	50%	36%
Травма	25%	44%	27%	32%	39%	0%	0%	9%
Болезнь	41%	67%	45%	36%	52%	25%	0%	18%
ДТП	39%	22%	36%	24%	39%	58%	0%	55%
Нападения, уличный бандитизм	11%	22%	9%	8%	4%	25%	0%	18%
Потеря трудоспособности из-за болезни или травмы	46%	44%	41%	44%	48%	33%	50%	64%
Другое	2%	0%	1%	0%	0%	8%	0%	9%
Всего	192%	255%	191%	180%	208%	166%	100%	209%

⁴⁰Итоговый процент больше 100, т.к. респонденты могли выбрать более одного ответа

Так, респонденты, ценностью которых, является семья, деньги, власть и свобода больше всего опасаются потери трудоустройства из-за болезни или травмы, (Возможно, это связано с опасностью не иметь возможности содержать семью, лишение высокого дохода, может означать лишение финансовой свободы, а власть может предоставляться занимаемой должностью). Респонденты, ценностью которых, является карьера, здоровье и работа больше опасаются за свое здоровье (Это можно объяснить тем, что для успешного продвижения в карьере нужно иметь крепкое здоровье).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Наибольшие опасения

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?	
<ul style="list-style-type: none"> – Наверное, различного рода теракты, которые сейчас происходят, довольно, часто. – Рост цен на квартиры и стройматериалы. – Бесплезность и опасность бесплатной медицины. Стоимость платной медицины. Стоимость жилья. Порой невыполнимые для простых людей законы (например, новые нормы техосмотра автомобилей). – Наверное, это какая-то тяжелая болезнь и потеря работы. 	<ul style="list-style-type: none"> – Будущее. Отсутствие стабильности в экономике, политике. Ухудшение экологии. – Боюсь за детей и внуков, чтобы у них была работа жилье. – Наибольшее опасение у меня вызывает потерять работу, или серьёзно заболеть мне, или кому-то из родственников. – Потеря работы.
<p>В данной группе, наибольшие опасения респондентов связаны с повышением роста цен на жилье и его строительство. Также респонденты опасаются терактов, низкого качества медицины, болезни и потери работы.</p> <p>Скорее всего, это связано с тем, что в городе достаточно высокая рыночная стоимость на жилье и дальнейшее повышение стоимости ставит в затруднительное положение жителей города. С этим фактором также связана боязнь</p>	<p>В группе, где респонденты имеют страховку помимо полиса ОМС, наибольшие опасения связаны с потерей работы. Также опасения респондентов связаны с экономическими, политическими, экологическими условиями и болезнью своей или своих родственников. Есть те, кто опасаются ухудшения экологии.</p> <p>Это можно объяснить тем, что благовещенцы опасаются остаться без средств к существованию в условиях</p>

<p>тяжелой болезни и потеря работы, что ведет к невозможности обеспечения себя не только жильем, но и другими жизненно необходимыми потребностями.</p> <p>Боязнь терактов объясняется недавними событиями в городе Казань, где произошел теракт в одной из школ.</p>	<p>нестабильной экономической и политической системы.</p>
--	---

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Что касается оценки вероятности наступления опасных ситуаций в жизни, то их характеризуют следующие данные, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка вероятности наступления опасных ситуаций в жизни

Оцените по 5-ти бальной шкале вероятность наступления в вашей жизни таких случаев как:	Очень низкая вероятность 1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	Очень высокая вероятность 5 баллов	Итого
Травма	32%	33%	19%	16%	0%	100%
Болезнь	30%	33%	24%	13%	0%	100%
ДТП	42%	23%	26%	9%	0%	100%
Нападения, уличный бандитизм	60%	28%	10%	2%	0%	100%
Потеря трудоспособности из-за болезни или травмы	47%	24%	22%	7%	0%	100%

Таким образом, можно сказать, что благовещенцы оценивают вероятность перечисленных опасностей ниже среднего. (Возможно, это связано с образом жизни благовещенцев и общей, спокойной обстановкой в городе).

Средние оценки вероятности наступления опасных ситуаций в жизни представлены на рисунке 6.

Оцените по 5-ти бальной шкале вероятность наступления в вашей жизни таких случаев как:

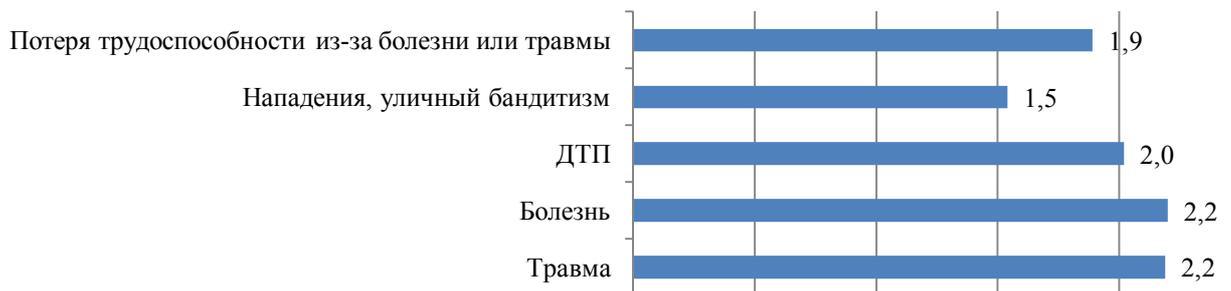


Рисунок 6 – Оценка вероятности наступления опасных ситуаций в жизни

Таким образом, благовещенцы оценивают перечисленные случаи как маловероятные.

*Посмотрим **средние** оценки вероятности наступления опасных ситуаций в жизни, в зависимости от пола, которые представлены на рисунке 7.*

Оцените по 5-ти бальной шкале вероятность наступления в вашей жизни таких случаев как:

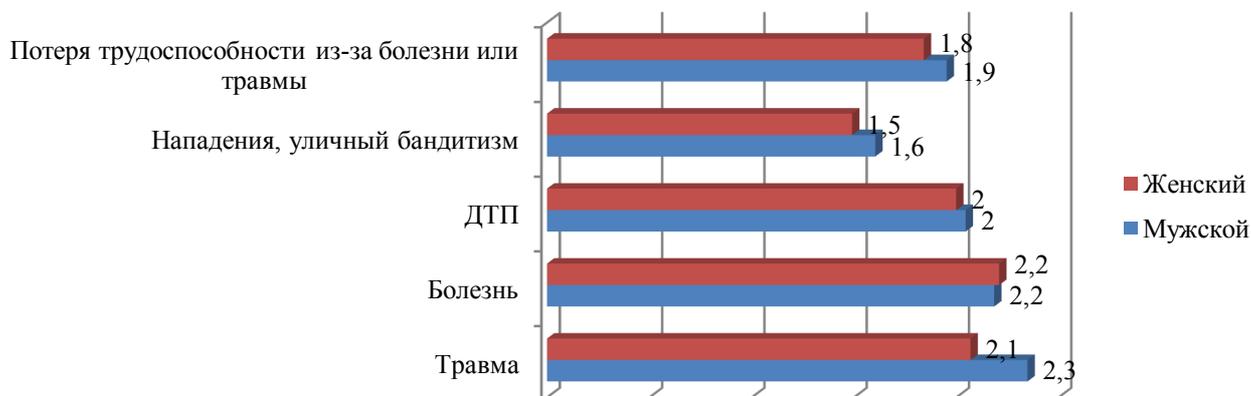


Рисунок 7 – Средние оценки вероятности наступления опасных ситуаций в жизни, в зависимости от пола

Так, из диаграммы видно, что благовещенцы вне зависимости от пола оценивают выше перечисленные опасности как маловероятные, исключением является нападение, уличный бандитизм, данную опасность женщины оценивают как очень низкую вероятность, а вероятность наступления травмы выше оценивают мужчины.

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Вероятность наступления неблагоприятных случаев

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?	
<p>– Я стараюсь верить в лучшее и надеюсь всегда, что такого со мной не случится. (Как вы оцениваете вероятность теракта в вашем городе или учебном заведении?). Ну, если оценивать по десятибалльной шкале, то, наверное, 5 из 10.</p> <p>– Не знаю, я стараюсь не думать об этом.</p> <p>– ДТП. Непредсказуемая вероятность, я ж не одна на дороге. Ну, пусть будет 30%.</p> <p>– Возможно ДТП или травмы на работе, т.к. я работаю с электричеством, то вероятность есть.</p>	<p>– Увольнение с работы... Вероятность высокая....</p> <p>– Боюсь остаться без пенсии или заболеть и сидеть у детей на шеи, всякое может произойти.</p> <p>– Из неблагоприятных случаев... может автомобиль сломаться, или на что-то надеешься, а ожидания не оправдываются, ну тут 50 на 50.</p> <p>– Потеря дееспособности, 10%.</p>
<p>По данному вопросу можно сделать вывод, что респонденты данной группы оптимистичны и стараются не думать о возможности неблагоприятных случаев в их жизни. Некоторые называют ДТП, как вероятный неблагоприятный случай, также есть вероятность травмирования на работе.</p>	<p>В данной группе в качестве возможных неблагоприятных случаев респонденты называют увольнение с работы, потери пенсии и дееспособности. Также в качестве неблагоприятных случаев респонденты указывают поломку автомобиля и неоправданные ожидания.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Немаловажно узнать, как респонденты будут поступать в случае наступления риска угрозы здоровью, и где будете брать средства. Результаты ответов представлены в диаграмме на рисунке 8.

Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?



Рисунок 8 – Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Таким образом, из диаграммы видно, что большинство респондентов обратится за помощью к своим родственникам, практически в 2 раза меньше респонденты рассчитывают на соц. поддержку государства, получение страховой выплаты и друзей. Меньшинство респондентов решит проблему с помощью оформления кредита. (Возможно, это связано с высокой ценностью института семьи и с тем, что в первую очередь человек за помощью обращается к тем, кому больше доверяет - к ближайшему окружению).

Рассмотрим действия людей в случае наступления риска угрозы здоровью в зависимости от пола и возраста на рисунке 9, 10.

Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?/Пол

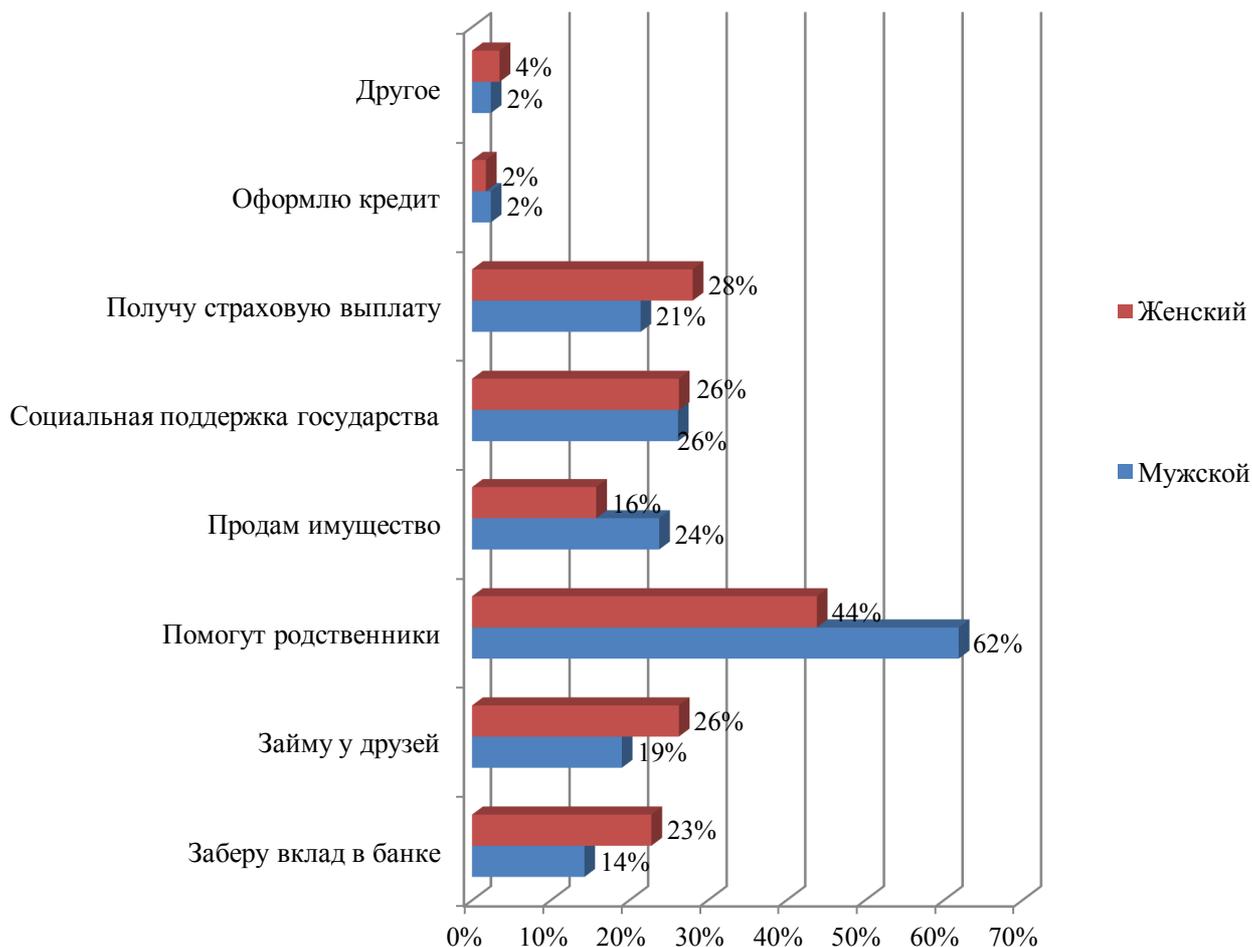


Рисунок 9 – Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?/Пол

Мужчины и женщины в первую очередь обратятся за помощью в случае наступления риска угрозы здоровью к родственникам, чуть меньше доля женщин, которая получит страховую выплату, а мужчины рассчитывают на поддержку государства. Наименьшая доля мужчин и женщин оформят кредит в случае наступления риска угрозы здоровью. Также можно отметить, что мужчины более склонны к обращению за помощью к родственникам, и продаже имущества. (Возможно, это связано с психологическими особенностями мужчин и женщин, мужчины решают проблемы по мере их наступления, а женщины продумывают все наперед. Низкий показатель выбора кредитования может свидетельствовать о недоверии к нему).

Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?/Возраст



Рисунок 10 – Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?/Возраст

Респонденты всех возрастов в случае наступления риска угрозы здоровью обратятся за помощью в первую очередь к родственникам, однако респонденты в возрасте 18-30 лет и 55 лет и старше к этому более склонны (скорее всего, это связано с тем, что данные респонденты менее самостоятельны в связи с возрастом). На получение страховой выплаты, в большинстве случаев претендуют респонденты в возрасте 31-54 года, на социальную поддержку государства – респонденты в возрасте 55 лет и старше (скорее всего это связано с возрастом, у людей пенсионного возраста зачастую всего один источник дохода – пенсия), а молодые люди рассчитывают в равной степени на поддержку государства, друзей и продажу имущества.

Отметим некоторые особенности уровня дохода, которые представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Особенности уровня дохода

Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?	Укажите средний уровень Вашего личного дохода в месяц? ⁴¹					
	До 10 000 рублей	10 001-20 000 рублей	20 001-30 000 рублей	30 001-40 000 рублей	40 001-50 000 рублей	Более 50 000 рублей
Заберу вклад в банке	17%	18%	13%	9%	22%	55%
Займу у друзей	42%	29%	19%	17%	22%	9%
Помогут родственники	67%	50%	63%	52%	22%	45%
Продам имущество	8%	21%	31%	9%	33%	18%
Социальная поддержка государства	8%	21%	56%	30%	11%	18%
Получу страховую выплату	8%	25%	31%	35%	11%	27%
Оформлю кредит	0%	4%	0%	0%	11%	0%
Другое	8%	0%	6%	0%	0%	9%
Итого	158%	168%	219%	152%	132%	181%

Из таблицы видно, что респонденты с высоким уровнем дохода (от 40 тыс. руб.) в случае наступления риска угрозы здоровью не обращаются за помощью к родственникам, как это делают респонденты с доходом от 10 до 40 тыс. руб., а решают продать имущество, либо забрать вклад в банке. (Это связано с высоким уровнем дохода, возможностью продать накопленное имущество и использовать отложенные деньги в банке).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 6.

⁴¹Итоговый процент больше 100, т.к. респонденты могли выбрать более одного ответа

Таблица 6 – Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?	
<ul style="list-style-type: none"> – Не знаю, я никогда не задумывалась о таком. Наверное, буду брать деньги из своих накоплений или просить помощи у своих родственников и близких мне людей. – В семье. – Семья, близкие люди. – Из накоплений, семья поможет. 	<ul style="list-style-type: none"> – Помогут родственники и друзья, получу страховку. – Надеюсь на поддержку детей. – Не дай бог, надеюсь на детей, родственников и хороших знакомых. – Со своих сбережений, выплата страхового случая.
<p>На данный вопрос респонденты ответили, что будут брать средства из собственных накоплений или обратятся за помощью к семье и близким людям.</p>	<p>Данная группа респондентов ответила, что обратится за помощью к родственникам, в том числе к детям, друзьям, хорошим знакомым. Также некоторые ответили, что надеются на выплату страховки, есть те, кто возьмет средства из собственных сбережений.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило подтвердить результаты массового опроса.

Далее необходимо выяснить, уверены ли благовещенцы в своем завтрашнем дне. Результаты представлены в диаграмме на рисунке 11.

Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?



Рисунок 11 – Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне

Практически половина благовещенцев скорее уверены в своем завтрашнем дне. Чуть меньше скорее не уверены. (Возможно отсутствие полной уве-

ренности в завтрашнем дне зависит от сложившейся политической и санитарно-эпидемиологической обстановки в стране).

Рассмотрим особенности пола и возраста на рисунке 12, 13.

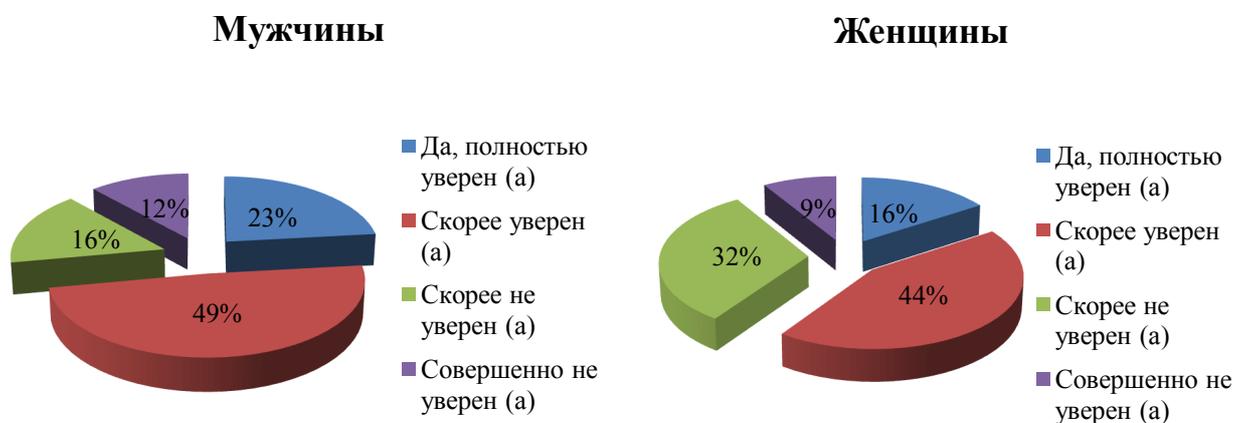


Рисунок 12 – Особенности пола

Так, доля уверенных в завтрашнем дне больше среди мужчин, а доля неуверенных в своем завтрашнем дне больше среди женщин. (Возможно это связано с психологическими особенностями мужчин и женщин, женщины больше склонны к панике).

Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

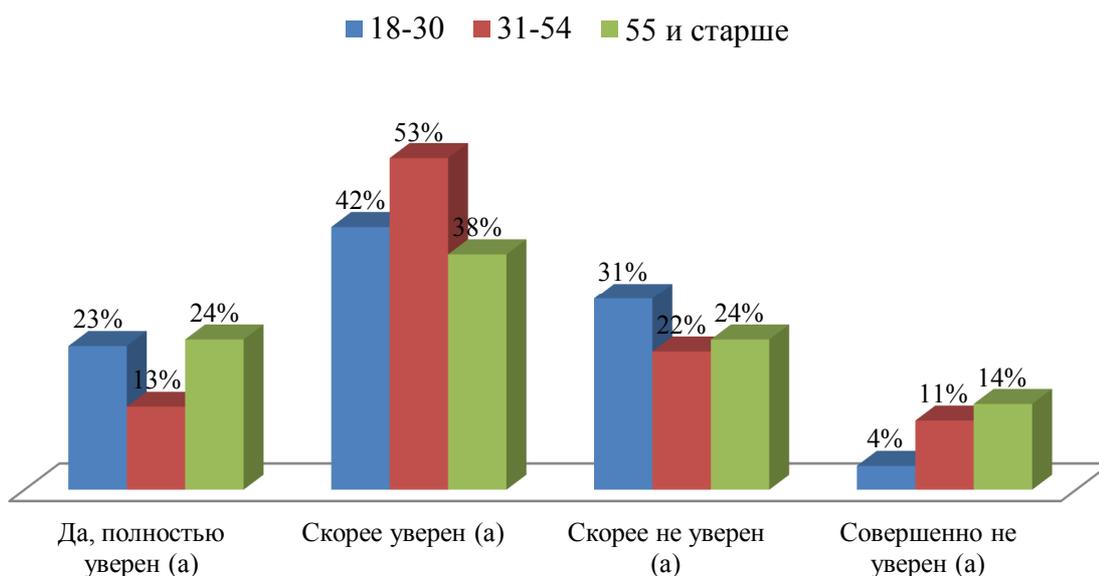


Рисунок 13 – Особенности возраста

Благовещенцы всех возрастов в большинстве случаев уверены в своем

завтрашнем дне, из доли полностью неуверенных в завтрашнем дне лидируют респонденты в возрасте 55 лет и старше. (Думаю, это напрямую связано с возрастом респондентов, пожилые люди сложнее переносят изменения в обществе, чаще болеют).

Влияние уровня образования представлено на рисунке 14

Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?/Образование

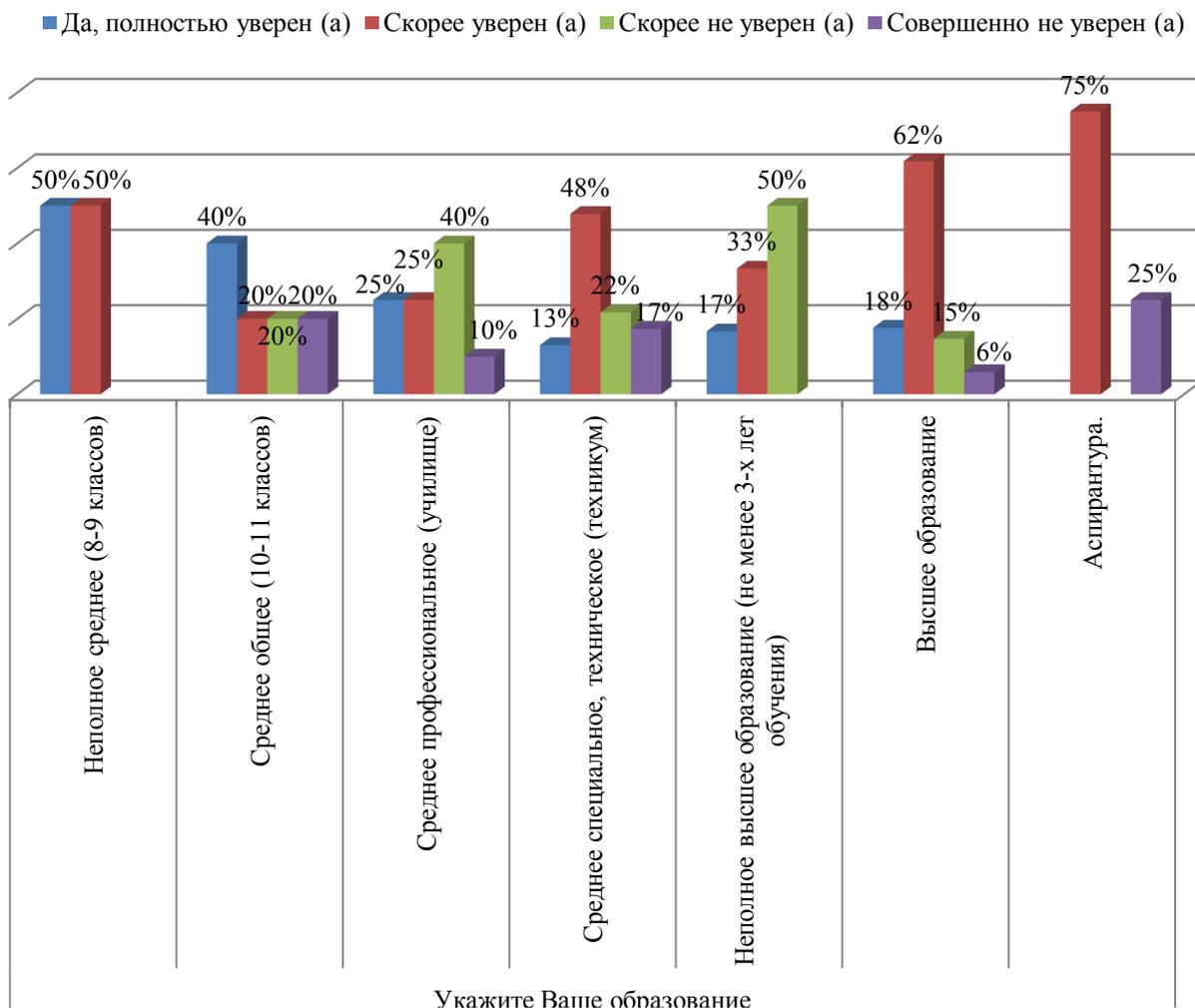


Рисунок 14 – Влияние уровня образования

Больше всего уверенных в завтрашнем дне среди респондентов с высшим образованием и аспирантов (скорее всего это связано с тем, что данные респонденты имеют спрос на рынке труда и могут иметь достаточно высокий, и стабильный доход, что дает уверенность в завтрашнем дне).

Влияние семейного положения на уверенность в завтрашнем дне пред-

ставлено на рисунке 15.

Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?/Семейное положение

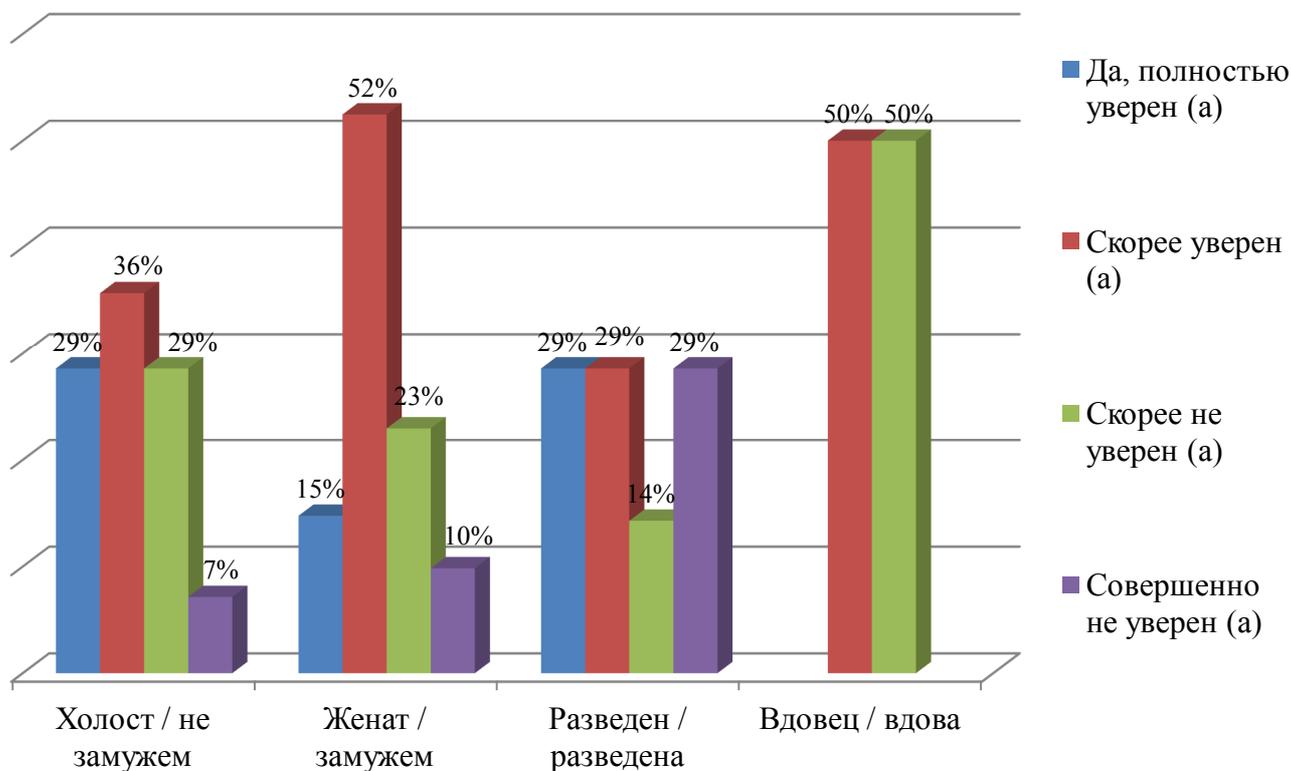


Рисунок 15 – Влияние семейного положения на уверенность в завтрашнем дне

Больше всего уверенных в завтрашнем дне среди семейных респондентов (т.к. они уже построили семью и скорее всего, состоялись в жизни). У вдовцов/вдов мнения разделились пополам, половина скорее уверена в завтрашнем дне, половина нет (скорее всего, это связано с тем, что некоторые смирились с утратой, а другие начинают заново создавать семью, и не уверены в своем успехе). Больше всего неуверенных в завтрашнем дне среди разведенных респондентов (думаю, это связано с распадом семьи, отсюда и неуверенность в будущем).

Влияние уровня дохода на уверенность в завтрашнем дне представлено на рисунке 16.

Укажите средний уровень Вашего личного дохода в месяц

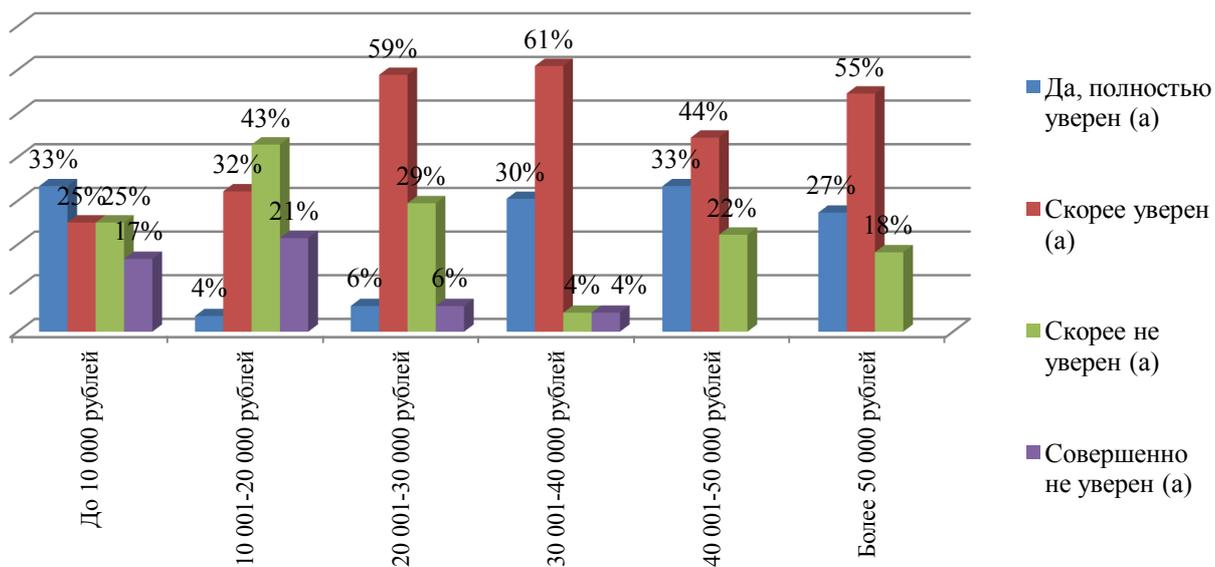


Рисунок 16 – Влияние уровня дохода на уверенность в завтрашнем дне

Респонденты с доходом выше среднего более уверенные в завтрашнем дне, среди совершенно неуверенных в завтрашнем дне большая доля состоит из респондентов с доходом до 10 тыс. руб. и от 10 до 20 тыс. руб. (Т.о., можно сказать, что уверенность в завтрашнем дне напрямую зависит от уровня дохода).

Влияние ценностных ориентаций на уверенность в завтрашнем дне представлено на рисунке 17.

Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне? / Скажите, пожалуйста, что для Вас является наиболее важным?

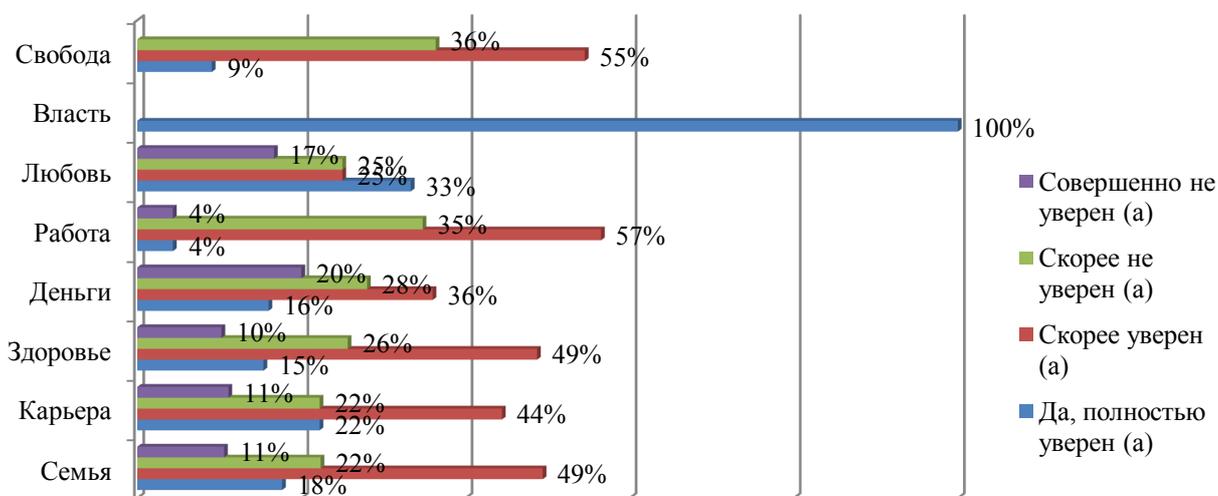


Рисунок 17 – Влияние ценностных ориентаций на уверенность в завтрашнем дне

Доля уверенных в завтрашнем дне респондентов практически в равной степени состоит из респондентов, чьи ценности связаны с властью, работой, свободой, здоровьем и семьей (скорее всего это связано с тем, данные респонденты уже имеют семью и работу, что обеспечивает хороший уровень доходов и соответственно некую финансовую свободу, скорее всего эти респонденты следят за своим здоровьем и реже болеют, что тоже добавляет уверенности). Наименее уверенные в завтрашнем дне респонденты, чьи ценности связаны с любовью и деньгами (т.к. деньги ресурс не постоянный, а любовь чувство непредсказуемое).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?	
<ul style="list-style-type: none"> – Я думаю, что да, я уверена. – Странный вопрос) никто не уверен. – Да. – В завтрашнем уверен, а на более долгий срок, скорее всего, нет. 	<ul style="list-style-type: none"> – Нет. – Нет. – Нет. – Уверен.
<p>Большинство респондентов в данной группе уверены в завтрашнем дне, есть те, кто уверен на непродолжительный промежуток времени и те, кто вовсе не уверен в своем завтрашнем дне.</p>	<p>В данной группе основная часть респондентов в своем завтрашнем дне не уверена за исключением одного респондента.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью не подтвердило результаты массового опроса.

2.2 Причины страхования жизни

Прежде всего, выясним, как благовеиценцы определяют смысл страхования жизни. Результаты ответов представлены в диаграмме на рисунке 18.

Как Вы считаете, в чем заключается смысл страхования?

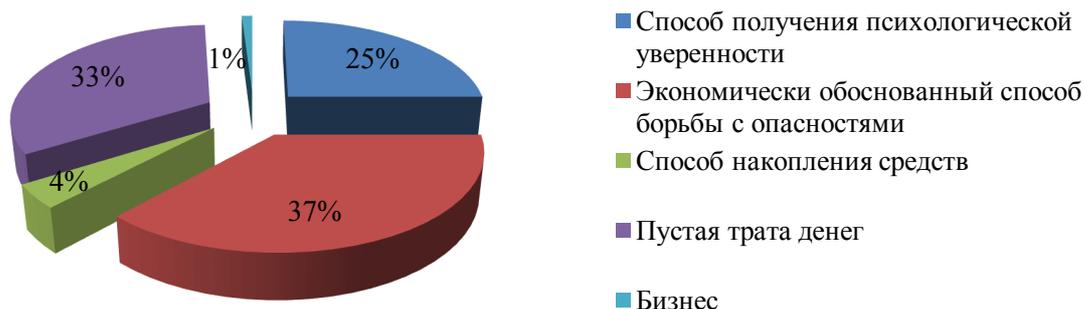


Рисунок 18 – Смысл страхования

Практически в равной степени, но с неким преобладанием респонденты, определяют страхование жизни, как экономически обоснованный способ борьбы с опасностями, чуть меньше респондентов, как пустая трата денег. Отметим также, что наименьшие доли занимают такие определения смысла, как бизнес (т.е. со стороны страховой компании) и способ накопления средств (со стороны покупателя страхового полиса). (Возможно, это связано с низким уровнем информированности и недоверием к возможности получить компенсацию от страховой компании).

Рассмотрим половозрастные особенности на рисунке 19, 20.

Как Вы считаете, в чем заключается смысл страхования?/Пол

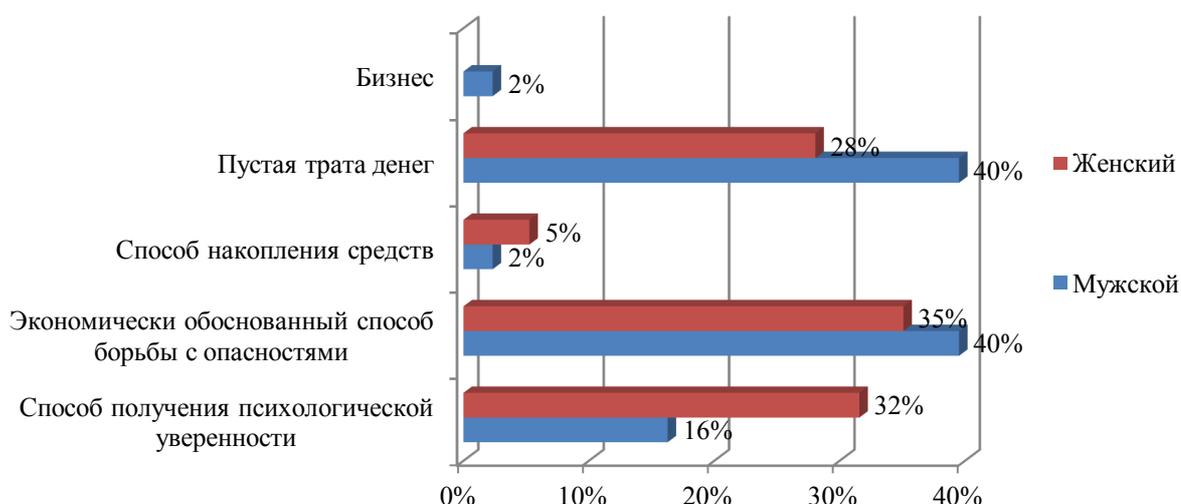


Рисунок 19 - Особенности пола

Так, существует некое противоречие во мнениях, мужчины в равной степени определяют смысл страхования как пустая трата денег и экономически обоснованный способ борьбы с опасностями. (Возможно, это может быть связано с недоверием к страховым компаниям с одной стороны, и положительным опытом с другой). Женщины же в большинстве случаев определяют смысл страхования, как экономически обоснованный способ борьбы с опасностями и чуть меньше, как способ психологической уверенности. (Скорее всего, это связано с психологическими особенностями, женщины больше склонны к панике, и хотят обезопасить свое будущее).

Как Вы считаете, в чем заключается смысл страхования?/Возраст

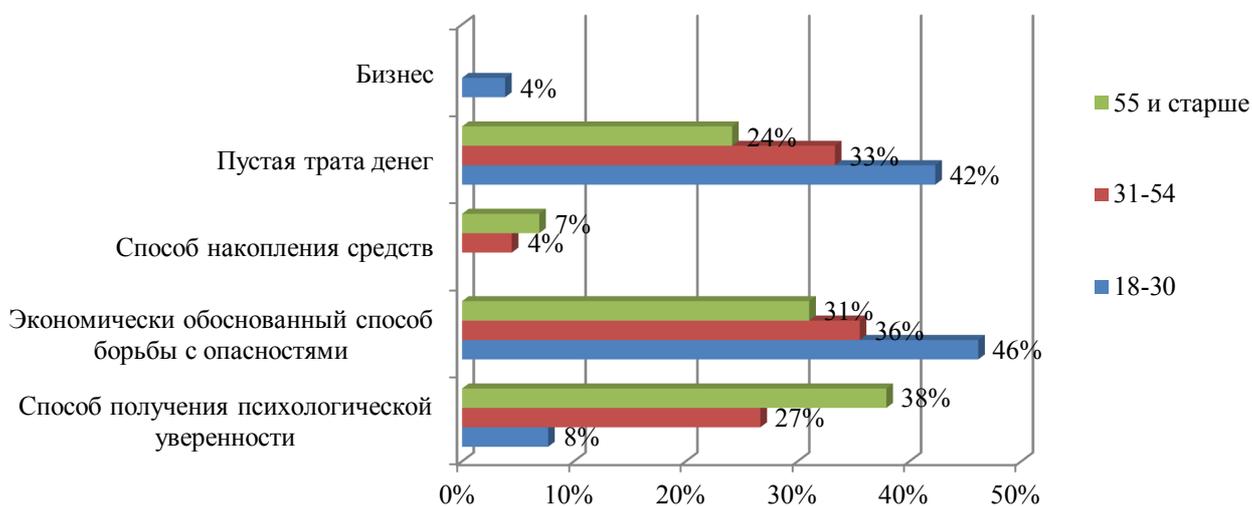


Рисунок 20 - Особенности возраста

Так же наблюдается схожее противоречие, респонденты в возрасте 18-54года, практически в равной степени определяют смысл страхования жизни, как экономически обоснованный способ борьбы с опасностями и чуть меньше, как пустая трата денег. Респонденты в возрасте 55 лет и старше, больше склоняются к определению страхования жизни, как способ психологической уверенности. (Скорее всего, это связано с тем, что пенсионеры больше беспокоятся о своем здоровье, и хотят быть уверенными в завтрашнем дне).

Далее, немаловажно отметить влияние уровня образования. Результаты ответов представлены в диаграмме на рисунке 21.

Как Вы считаете, в чем заключается смысл страхования?/Образование

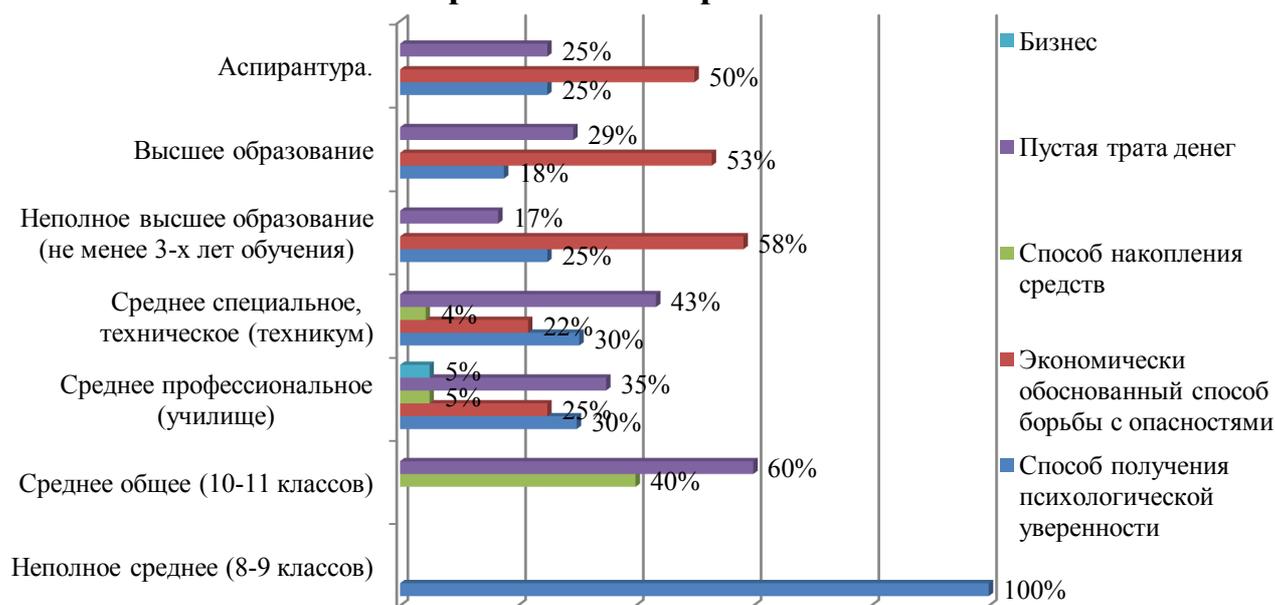


Рисунок 21 - Влияние образования

Так, на диаграмме прослеживается некоторая закономерность, респонденты с высоким уровнем образования определяют страхование жизни, как экономически обоснованный способ борьбы с опасностями. (Скорее всего, данные респонденты получили больше знаний в сфере финансовой грамотности). Больше всего среди тех, кто считает, что смысл страхования это пустая трата денег, респондентов со средним образованием. (Возможно, это связано с низкой осведомленностью в данной сфере).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Смысл страхования жизни

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?	
<ul style="list-style-type: none"> – Ну, в моем понимании, страхование жизни - это материальная помощь человеку при каких-либо несчастных случаях. – Даже не знаю, может финансовая поддержка. – Надеюсь, тут не имеются в виду только смертельные случаи, после 	<ul style="list-style-type: none"> – Страхование жизни - это некая подушка безопасности, которая может выручить в тех или иных критических ситуациях. – Страхование жизни это когда, например, произошел несчастный случай, а ты застрахован. Попал в больницу и тебе выплачивают какой-

<p>которых деньги выплачиваются родственникам. Может, это что-то вроде автомобильной страховки, когда затраты компенсируются независимо от масштабов и тяжести ДТП.</p> <p>– Это способ как-то обезопасить себя, на случай если что-то случится со здоровьем, то тебе выплатят страховку на лечение.</p>	<p>то процент, а если умер, выплачивают полностью твою страховку семье.</p> <p>– Страхование жизни от несчастных случаев, ну например травма, так хоть выплатят да на лечение пойдёт.</p> <p>– Это гарантированная выплата денежных средств, полученная в результате нанесения вреда здоровья.</p>
<p>Под страхованием жизни респонденты понимают материальную помощь, финансовую поддержку или гарантированную выплату денежных средств при несчастных случаях, болезни или травмах. Также респонденты считают, что это «подушка безопасности» в критических ситуациях и способ обезопасить себя и своих близких, на случай проблем со здоровьем или смерти.</p>	

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Перейдем к рассмотрению наличия страхового полиса у благовещенцев. Результаты опроса представлены в диаграмме на рисунке 22.

Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования?

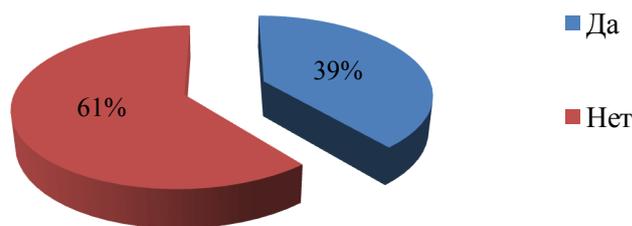


Рисунок 22 – Наличие страхового полиса

Большинство респондентов, помимо полиса ОМС не имеют дополнительного страхового полиса, (Скорее всего, это связано недостаточной информированности в данной сфере и низким уровнем доверия к страховым компаниям).

Рассмотрим половозрастные особенности на рисунке 23, 24.

Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования?/Пол

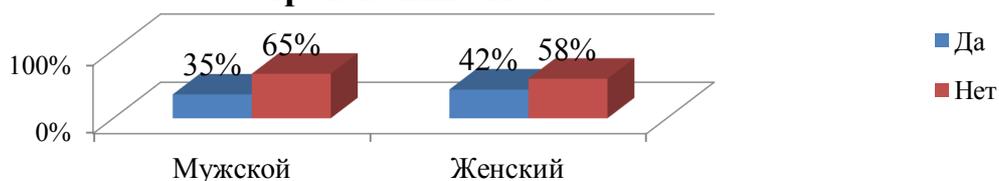


Рисунок 23 – Особенности пола

Так, страховой полис в большинстве случаев оформляют женщины. (Скорее всего, это связано с психологическими особенностями, женщины больше склонны к панике, и хотят обезопасить свое будущее).

Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования?/Возраст

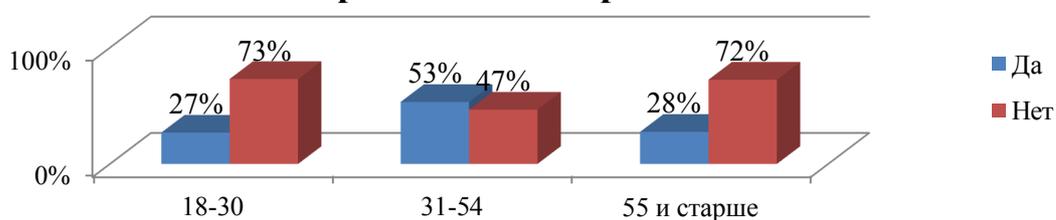


Рисунок 24 – Особенности возраста

Так, в большинстве случаев страховой полис оформлен у респондентов в возрасте 31-54 года, у остальных возрастных категорий практически равные показатели, лидирует отсутствие страхового полиса. (Возможно, это связано с тем, что у категории респондентов в возрасте 31-54 года доходы выше, и они могут позволить себе оформление страхового полиса).

Особенности семейного положения на рисунке 25.

Укажите Ваше семейное положение

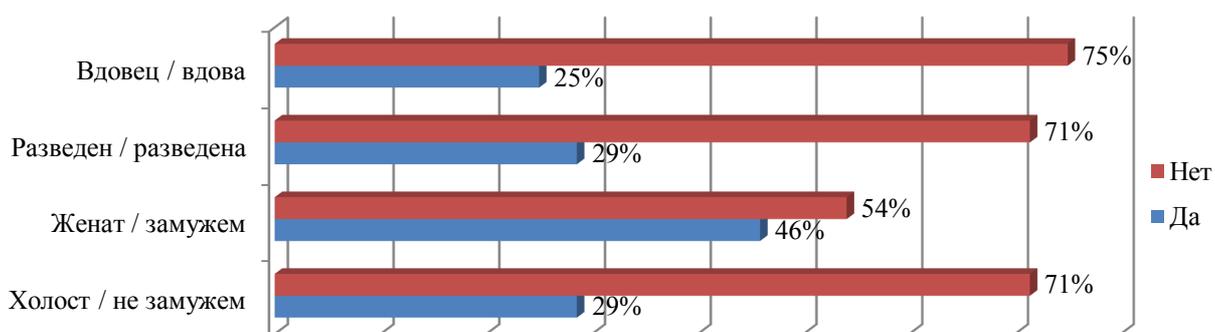


Рисунок 25 – Особенности семейного положения

Так, в большинстве случаев страховой полис оформлен у семейных респондентов. (Скорее всего, это связано с тем, что данные респонденты беспокоятся о своей семье).

Влияние уровня дохода на наличие страхового полиса, рисунок 26.

Укажите средний уровень Вашего личного дохода в месяц?

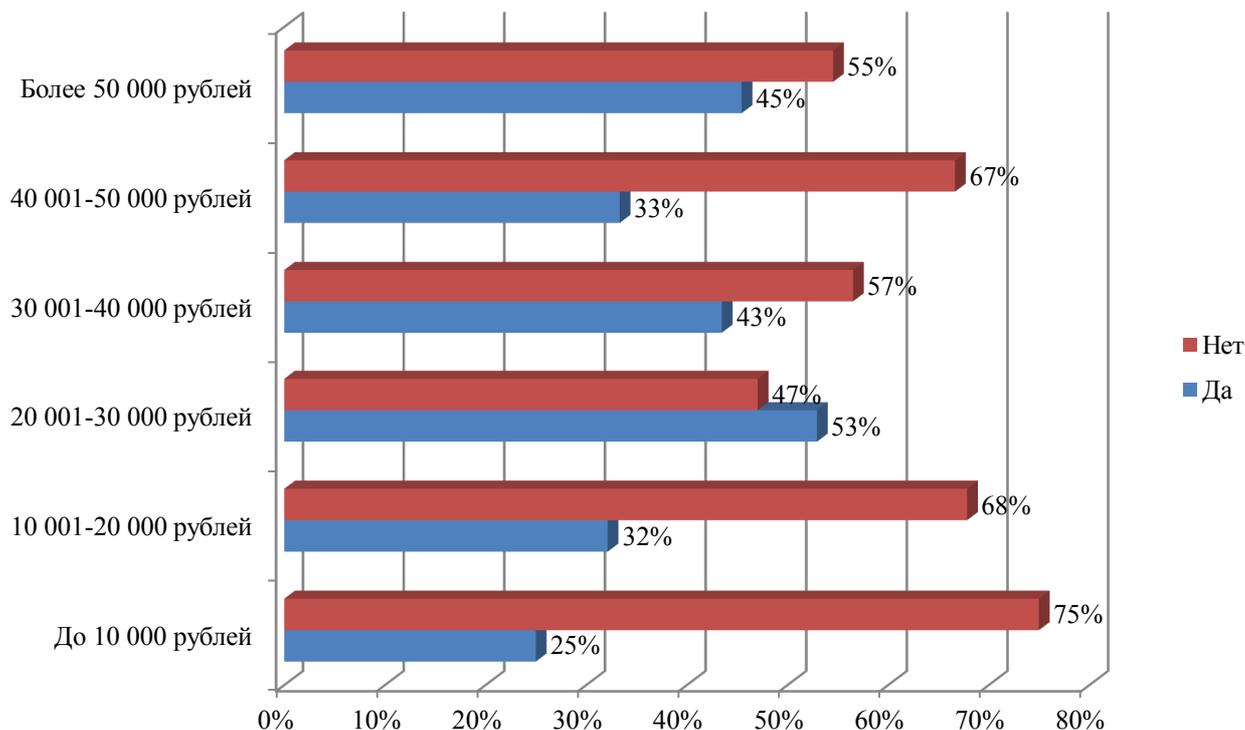


Рисунок 26 – Влияние уровня дохода

Таким образом, самый большой показатель отсутствия страхового полиса у респондентов с уровнем дохода до 10 тыс. руб. (Скорее всего, это связано с отсутствием возможности приобрести страховой полис). Однако у респондентов с высоким уровнем дохода, также высока доля тех, у кого нет страхового полиса. (Возможно, это объясняется тем, что данные респонденты компенсируют отсутствие страхового полиса другими средствами).

Немаловажно узнать, есть ли у Благовещенцев намерения (дополнительно) приобрести какой-либо полис, помимо полиса ОМС, рисунок 27.

Есть ли у вас намерение (дополнительно) приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?

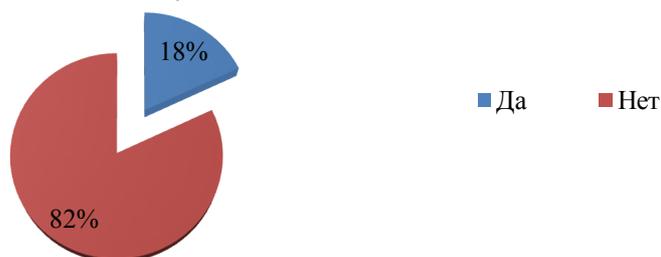


Рисунок 27 – Намерения (дополнительно) приобрести какой-либо полис, помимо полиса ОМС

Так, у большинства респондентов нет намерения (дополнительно) приобрести страховой полис, помимо полиса ОМС. (Скорее всего, это связано либо с негативным опытом в данной сфере, либо с отсутствием доверия и возможностей).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Намерения приобрести страховой полис

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Есть ли у вас намерение приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?	Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести какой-либо страховой полис?
<ul style="list-style-type: none"> – Нет, я не планирую его приобрести. – Пока нет. – Нет. – Нет. 	<ul style="list-style-type: none"> – Нет. – Если был бы какой-нибудь для пенсионеров то, скорее всего, да. Чтоб не дорогая страховка была на случай болезни или смерти. – Дополнительно нет. – Не планирую.
Респонденты в данной группе не планируют приобретать какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС.	Большинство респондентов ответили, что не планируют дополнительно приобретать страховку. Есть те, кто хотел бы приобрести дополнительную страховку для такой категории населения, как пенсионеры.

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью подтвердило результаты массового опроса.

Также немаловажно узнать, в какую страховую компанию обратятся благовещенцы, намеренные (дополнительно) приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС, рисунок 28.

Если вы решите застраховаться (повторно), то в какую компанию вы обратитесь?

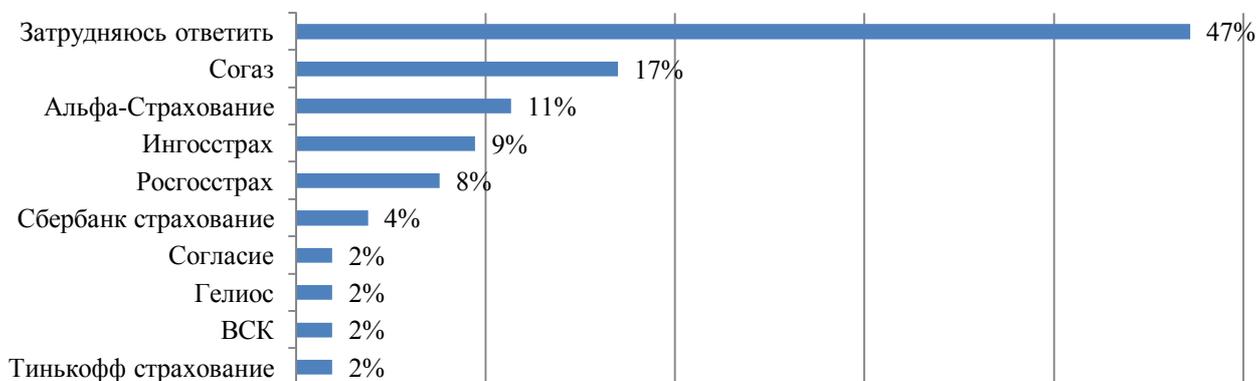


Рисунок 28 – Если вы решите застраховаться (повторно), то в какую компанию вы обратитесь?

Так, большинство респондентов намеренно приобрести страховой полис в компании «Согаз», чуть меньше в «Альфа-Страхование» и «Иногосстрах». Наименее популярны такие компании как: «Согласие», «Гелиос», «ВСК» и «Тинькофф страхование». (Скорее всего, это связано с положительным опытом в сотрудничестве с данными компаниями, высокой известностью, и государственным статусом).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Выбор страховой компании

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?	В какой страховой компании Вы застрахованы?
– Наверное, я бы обратилась в Росгосстрах, потому что это компания больше на слуху и из-за этого больше вызывает доверие. Но для начала все же бы я прочитала отзывы обо всех компаниях, которые мне известны, и уже от этого отталкивалась.	– Согласие. – В банке Восточный. – В сбербанке. – Росгосстрах.

<ul style="list-style-type: none"> – Не знаю, не думала об этом. – Не знаю, все ли компании занимаются страхованием жизни. Но обращаться буду в ту, о которой больше положительных отзывов. – Не знаю, буду выбирать по отзывам. 	
<p>В данной группе респонденты ответили, что обратились бы в ту компанию, у которой больше положительных отзывов, некоторые относят к таким компаниям Росгострах, т.к. эта популярная компания и вызывает доверие.</p>	<p>Половина респондентов в данной группе ответили, что застрахованы в страховых компаниях при банке (Восточный, Сбербанк), другие в таких страховых компаниях, как Согласие и Росгострах.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

2.3 Основные способы страхования благовещенцев

Способы страхования

Начнем с рассмотрения видов страхования, которые выбирают благовещенцы, рисунок 29.



Рисунок 29 – Вид страхования

Наибольшей популярностью пользуется страхование жизни в связи с оформлением кредита/ипотеки, на втором месте по популярности практически в равной степени представлены такие виды страхования, как добровольное медицинское страхование за счет предприятия и страхование жизни на год или несколько лет без накопления. Наименее популярны такие виды, как страховка спортсменов от несчастных случаев и долгосрочное накопительное страхование жизни детей. (Скорее всего, это связано с тем, что страхование в связи с оформлением кредита/ипотеки является принудительным).

Рассмотрим влияние пола и возраста, рисунок 30, 31.



Рисунок 30 – Влияние пола

Так, лидирующее положение по-прежнему занимает страхование жизни в связи с оформлением кредита/ипотеки, как у мужчин, так и у женщин. На втором месте у мужчин добровольное медицинское страхование за счет предприятия, а у женщин страхование жизни на год или несколько лет без накопления. (Скорее всего, это связано с тем, что у мужчин работа чаще связана с риском для жизни, чем у женщин).

Укажите, пожалуйста, вид Вашего страхования/Возраст

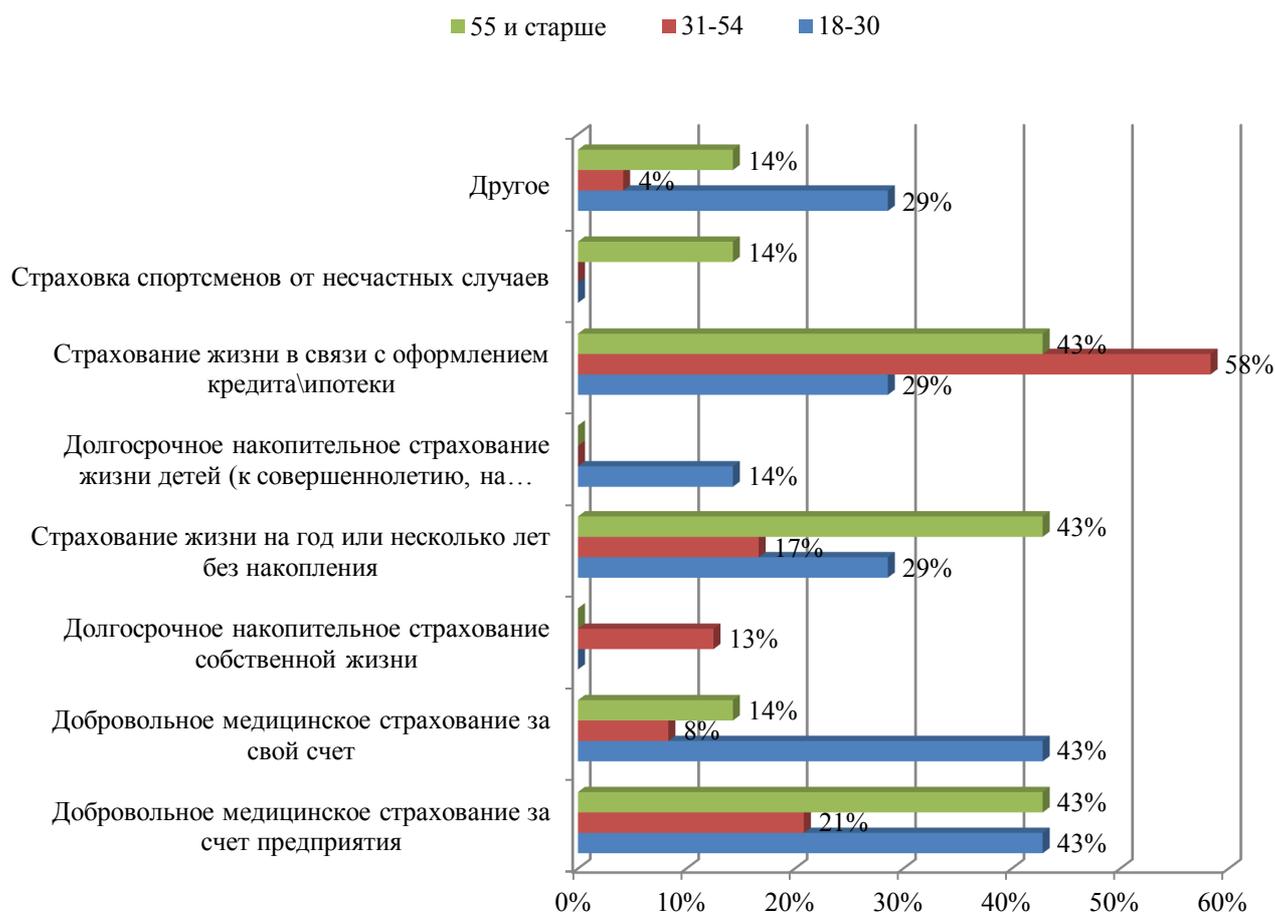


Рисунок 31 – Влияние возраста

В данном случае страхование жизни в связи с оформлением кредита/ипотеки популярно только среди респондентов в возрасте 31-54 лет. (Скорее всего, именно в этом возрасте чаще оформляются кредиты) Молодые люди предпочитают в равной степени добровольное медицинское страхование за свой счет и за счет предприятия, а благовещенцы в возрасте 55 лет и старше предпочитают в равной степени страхование жизни в связи с оформлением кредита/ипотеки, страхование жизни на год или несколько лет без накопления и добровольное медицинское страхование за счет предприятия. К наименее популярным видам страхования добавляется долгосрочное накопительное страхование собственной жизни. (Возможно, это связано с высокой стоимостью данного вида страхования).

Влияние семейного положения представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Влияние семейного положения

	К какой группе Вы себя относите?⁴²				
	Уровень дохода крайне низкий, денег не хватает даже на питание	На питание денег хватает, но с покупкой одежды бывают трудности	Покупка продуктов и одежды не вызывает трудностей, но для приобретения на быт. технику денег не хватает	В целом, материальных проблем нет, но покупка действительно дорогих вещей (машина, квартира) вызывает затруднение	Могу купить квартиру
Добровольное медицинское страхование за счет предприятия	0%	25%	38%	22%	100%
Добровольное медицинское страхование за свой счет	0%	8%	23%	22%	0%
Долгосрочное накопительное страхование собственной жизни	0%	8%	0%	22%	0%
Страхование жизни на год или несколько лет без накопления	0%	25%	31%	22%	0%
Долгосрочное накопительное страхование жизни детей (к совершеннолетию, на обучение в ВУ-Зе)	0%	8%	0%	0%	0%
Страхование жизни в связи с оформлением кредита/ипотеки	67%	42%	46%	67%	0%
Страховка спортсменов от несчастных случаев	0%	8%	0%	0%	0%
Другое	33%	8%	15%	0%	0%
Итого	100%	133%	154%	156%	100%

Можно отметить, что социальное положение мало влияет на вид страхования жизни, выделяется только одна группа респондентов с высоким доходом, они имеют добровольное медицинское страхование за счет предприятия. (Скорее всего, они занимают высокие должности, с хорошим социальным пакетом от организации).

⁴²Итоговый процент больше 100, т.к. респонденты могли выбрать более одного ответа

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Причины покупки или отказа от страхового полиса

<p align="center">Группа №1. (Имеют только ОМС)</p>	<p align="center">Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)</p>
<p align="center">Почему вы не пользуетесь услугами страховых компаний помимо ОМС?</p>	<p align="center">Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?</p>
<p>– Я не думаю, что это мне необходимо, мне кажется, что в принципе в нашей стране не очень популярно такое страхование, возможно, это связано с недоверием граждан к страховым компаниям.</p> <p>– ОМС обязательное страхование, без которого не получить мед помощь, а про другие даже не в курсе, и его принимают во всех медучреждениях. Своего рода гарантия медицинской помощи.</p> <p>– Считаю, что страхование жизни более уместно в случаях, когда человек, допустим, работает пожарником, полицейским и т.д. У меня мало, скажем так, вероятности происшествия страхового случая.</p> <p>– Как-то не задумывался на эту тему, и на данный момент нет лишних средств купить страховку.</p>	<p>– Потому что я часто травмируюсь, а по полису ОМС невозможно в наше время получить срочную качественную помощь.</p> <p>– Когда берешь кредит, то банк обязывает приобрести страховку, если человек заболел или умер, то кредит перекрывает страховка.</p> <p>– Ну, например, возникнет какой-нибудь форс-мажор, болезнь, или работы лишишься, так страховка прекрывает.</p> <p>– Так как я являюсь кормильцем в своей семье и в случае, если со мной что-то случится, у них будет гарантированная выплата.</p>
<p>На данный вопрос респонденты ответили, что не считают покупку страхового полиса помимо ОМС необходимостью и данный вид страхования не является популярным в силу недоверия граждан к страховым компаниям. Некоторые ответили, что полис ОМС покрывает нужду в страховании жизни, дополнительное страхование имеет смысл только для людей, которые подвергаются опасности на рабочем месте, также отмечено, что покупка страхового полиса является затруднительной для респондентов в финансовом плане.</p>	<p>Большинство респондентов приобрели полис страхования жизни в связи с оформлением кредита, на случай болезни или смерти страховка покрывает задолженность банку. Есть респонденты, которые считают, что по полису ОМС невозможно получить срочную и качественную помощь и в связи с этим приобрели страховой полис, т.к. часто получают травмы. Также страховой полис приобретают на случай непредвиденной ситуации, для гарантированной выплаты семье.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Перейдем к рассмотрению предпочтений среди способов покупки страхового полиса, рисунок 32.

Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?



Рисунок 32 – Способ покупки страхового полиса

Так, самым удобным способом покупки страхового полиса, по мнению респондентов, является самостоятельное обращение в офис. Менее удобным способом является покупка через интернет. Наименьшей популярностью пользуется способ обращения в страховую компанию по телефону. (Скорее всего, на данные показатели влияет уровень доверия благовещенцев к страховым компаниям города).

Рассмотрим влияние пола и возраста на выбор способа покупки страхового полиса, рисунок 33, 34.

Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?/Пол

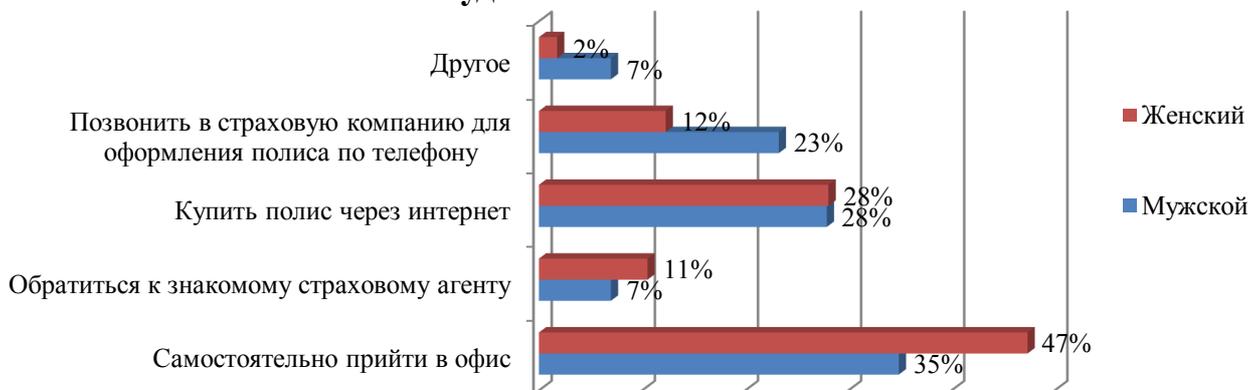


Рисунок 33 – Влияние пола

Женщинам и мужчинам наиболее удобно самостоятельно прийти в офис для оформления страхового полиса. Также в равной степени на втором месте у обоих полов стоит покупка полиса через интернет.

Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?/Возраст



Рисунок 34 – Влияние возраста

Таким образом, можно сказать что, респондентам в возрасте 18-30 лет, 50 лет и старше удобнее обратиться за страховым полисом самостоятельно в офис, в то время как для респондентов в возрасте от 31 до 54 лет удобнее купить полис через интернет. (Возможно, это связано с недостатком времени, для самостоятельного обращения в офис у респондентов в возрасте 31-54 года, а остальные способы вызывают меньше доверия).

Влияние уровня дохода на выбор способа покупки страхового полиса, рисунок 35.

Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

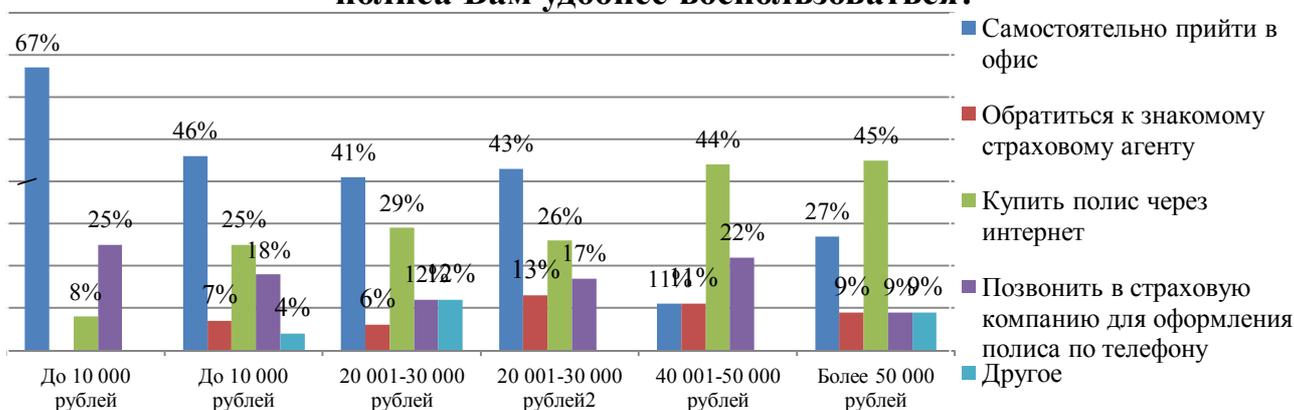


Рисунок 35 – Влияние уровня дохода

Так, сохраняется тенденция популярности самостоятельного обращения в офис за покупкой страхового полиса у респондентов с доходом до 40 тыс. руб., однако у респондентов, доход которых выше 40-ка тыс. руб. популярностью пользуется покупка страхового полиса через интернет. (Возможно, это связано с низким уровнем цифровизации рынка страхования).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Способ покупки страхового полиса

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
<p>Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?</p>	<p>Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?</p>
<p>– Наверное, я бы лично посетила страховую компанию, задала бы важные для меня вопросы вживую.</p> <p>– Скорее всего, лично обратиться в компанию.</p> <p>– А есть варианты?) кроме как прийти в страховую компанию и купить, или заказать у них на сайте, например. (Может по телефону). Я бы просто пошла в страховую компанию.</p> <p>– Скорее всего, лично бы обратился в компанию.</p>	<p>– Лично обратились.</p> <p>– Лично в банке при оформлении кредита</p> <p>– Через интернет.</p> <p>– Через приложение оформил.</p>
<p>На данный вопрос респонденты ответили, что им удобнее лично обратиться в страховую компанию для приобретения страхового полиса.</p>	<p>В данной группе большинство респондентов лично обратились в страховую компанию, есть те, кто приобрел страховой полис через интернет и приложение.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

2.4 Отношение горожан к страховым компаниям

Немаловажно узнать, ответ на вопрос - что такое страхование жизни, по мнению благовещенцев (открытый вопрос), рисунок 36.

Как Вы считаете, что такое страхование жизни?



Рисунок 36 – Страхование жизни

Таким образом, большинство респондентов считают, что страхование жизни это – это защита интересов застрахованного лица по поводу его жизни и здоровья, чуть меньше респондентов считают, что страхование жизни – это компенсация, которая выплачивается в результате наступления страхового случая. Наименьшая доля респондентов разделяет такие термины как «обеспечение какой-либо помощи», «вклад в будущее, при самом неблагоприятном раскладе» и «помощь и оплата за моральный ущерб».

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Смысл страхования жизни.

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?	
<ul style="list-style-type: none"> – Ну, в моем понимании, страхование жизни - это материальная помощь человеку при каких-либо несчастных случаях. – Даже не знаю, может финансовая поддержка. – Надеюсь, тут не имеются в виду только смертельные случаи, после которых деньги выплачиваются родственникам. Может, это что-то вроде автомобильной страховки, когда затраты компенсируются независимо от масштабности и тяжести ДТП. – Это способ как-то обезопасить себя, на случай если что-то случится со здоровьем, то тебе выплатят страховку на лечение. 	<ul style="list-style-type: none"> – Страхование жизни - это некая подушка безопасности, которая может выручить в тех или иных критических ситуациях. – Страхование жизни это когда, например, произошел несчастный случай, а ты застрахован. Попал в больницу и тебе выплачивают какой-то процент, а если умер, выплачивают полностью твою страховку семье. – Страхование жизни от несчастных случаев, ну например травма, так хоть выплатят да на лечение пойдёт. – Это гарантированная выплата денежных средств, полученная в результате нанесения вреда здоровью.
<p>Под страхованием жизни респонденты понимают материальную помощь, финансовую поддержку или гарантированную выплату денежных средств при несчастных случаях, болезни или травмах. Также респонденты считают, что это «подушка безопасности» в критических ситуациях и способ обезопасить себя и своих близких, на случай проблем со здоровьем или смерти.</p>	

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью подтвердило результаты массового опроса.

Рассмотрим, как бы благовещенцы охарактеризовали свое отношение к страхованию в целом, рисунок 37.

Как бы Вы охарактеризовали Ваше отношение к страхованию в целом?

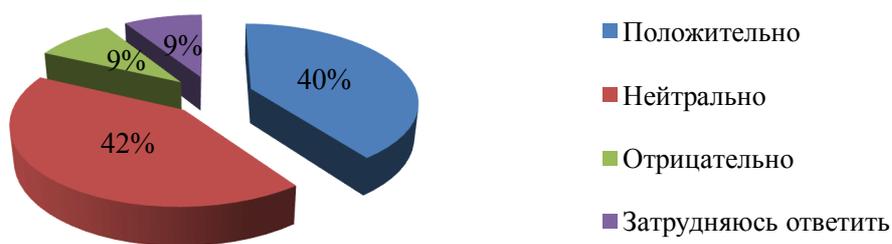


Рисунок 37 – Отношение к страхованию

Так, благовещенцы относятся к страхованию жизни скорее положительно. (Возможно, это зависит от отсутствия негативного опыта в данной сфере).

Рассмотрим влияние пола и возраста, рисунок 38, 39.

Как бы Вы охарактеризовали Ваше отношение к страхованию в целом? /Пол

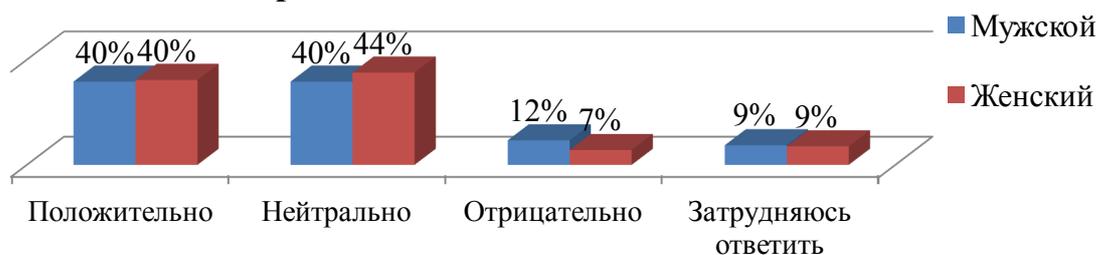


Рисунок 38 – Влияние пола

Так, мужчины и женщины в большинстве случаев в равной степени положительно относятся к страхованию жизни, однако доля тех, кто относится к страхованию жизни отрицательно больше среди мужчин. (Возможно у мужчин больше отрицательного опыта в данной сфере, чем у женщин).

Как бы Вы охарактеризовали Ваше отношение к страхованию в целом? /Возраст

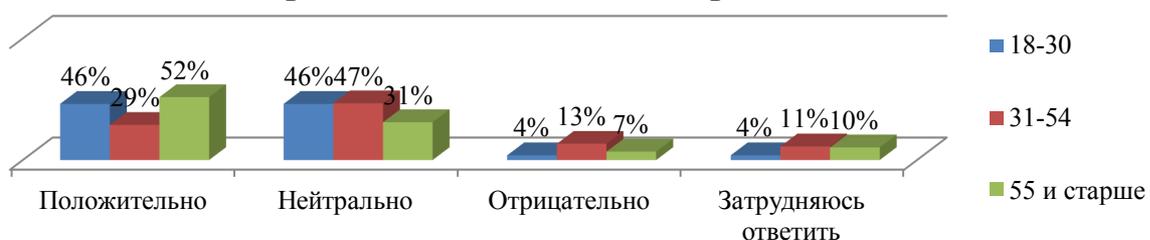


Рисунок 39 – Влияние возраста

Среди положительно оценивающих страхование жизни, лидирует доля респондентов в возрасте 55 лет и старше, доля тех, кто оценивает страхование жизни отрицательно больше среди респондентов среднего возраста (31-54 года).

Немаловажно выяснить уровень доверия благоверцев к компаниям, работающим на российском рынке страхования, рисунок 40.

Если говорить в целом, лично Вы доверяете или не доверяете компаниям, работающим на российском рынке страхования?

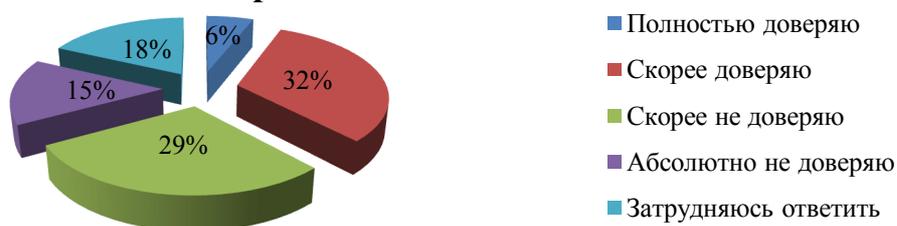


Рисунок 40 – Уровень доверия к страховым компаниям

Из данной диаграммы видно, что уровень доверия к страховым компаниям средний. (Возможно, это связано с тем, что система страхования в России еще достаточно молода, в прошлом было подорвано доверие к институту страхования рядом недобросовестных страховщиков).

Рассмотрим влияние пола и возраста на уровень доверия к страховым компаниям, рисунок 41, 42.

Если говорить в целом, лично Вы доверяете или не доверяете компаниям, работающим на российском рынке страхования? /Пол

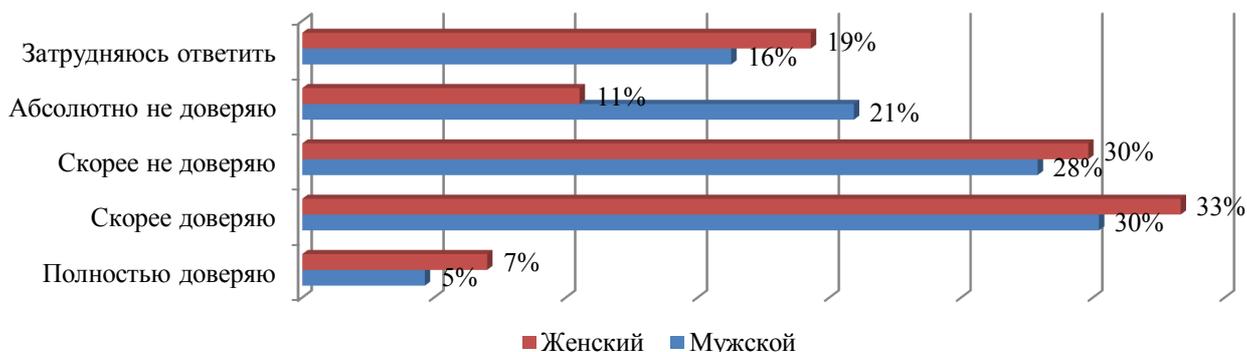


Рисунок 41 – Влияние пола

Мнения мужчин и женщин относительно доверия к страховым компаниям сильно не разнятся, т.о., уровень доверия остается средним, однако среди тех, кто абсолютно не доверяет страховым компаниям больше мужчин. (Возможно, мужчины более осторожно подходят к данному вопросу).

Если говорить в целом, лично Вы доверяете или не доверяете компаниям, работающим на российском рынке страхования? /Возраст

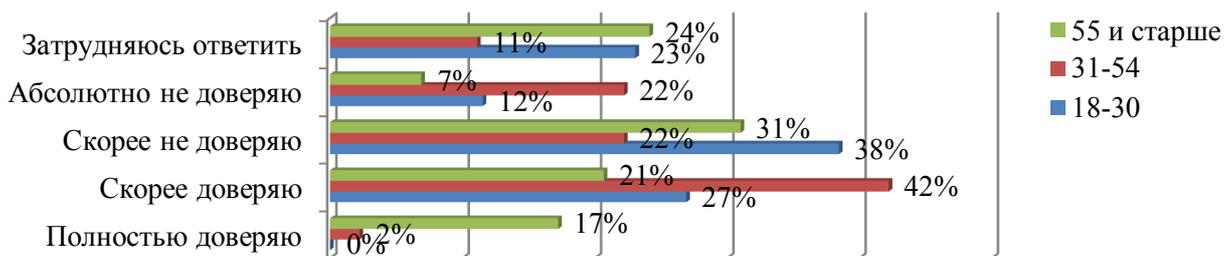


Рисунок 42 – Влияние возраста

Респонденты, в возрасте 55 лет и старше в среднем доверяют страховым компаниям, также как респонденты, в возрасте 31-54 года, а вот молодые люди страховым компаниям не доверяют. (Возможно, это связано с низкой грамотностью в сфере страхования).

Влияние образования на уровень доверия к страховым компаниям, рисунок 43.

Укажите Ваше образование

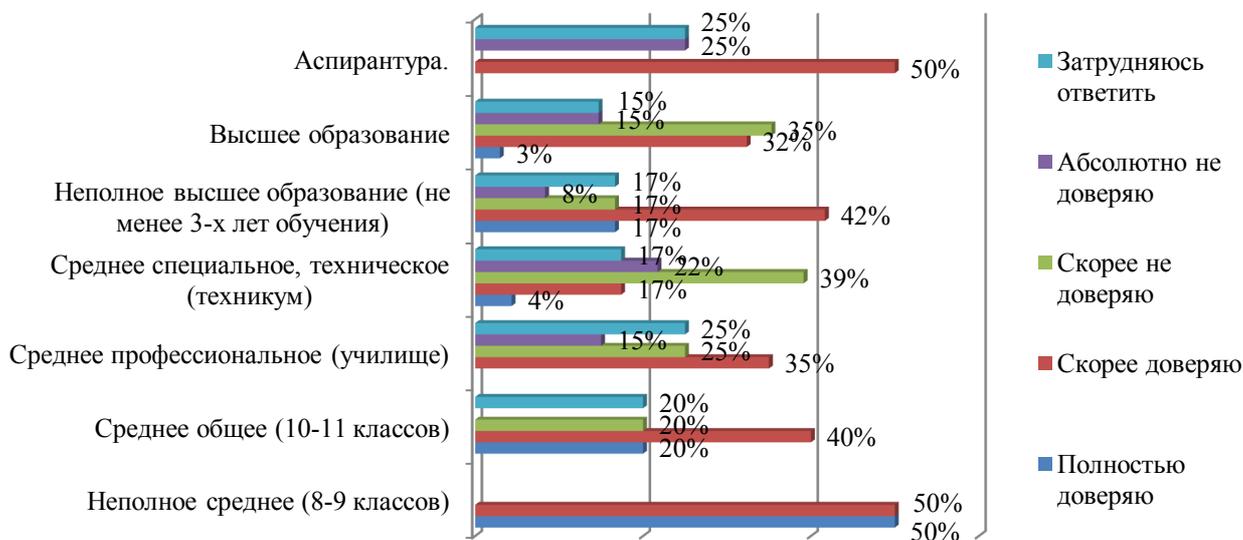


Рисунок 43 – Влияние образования

Так, можно сказать, что уровень доверия высок среди благовещенцев с неполным средним, средним общим, неполным высшим образованием и аспирантов. Страховым компаниям не доверяют благовещенцы со средним техническим и высшим образованием.

Рассмотрим влияние семейного положения, рисунок 44.

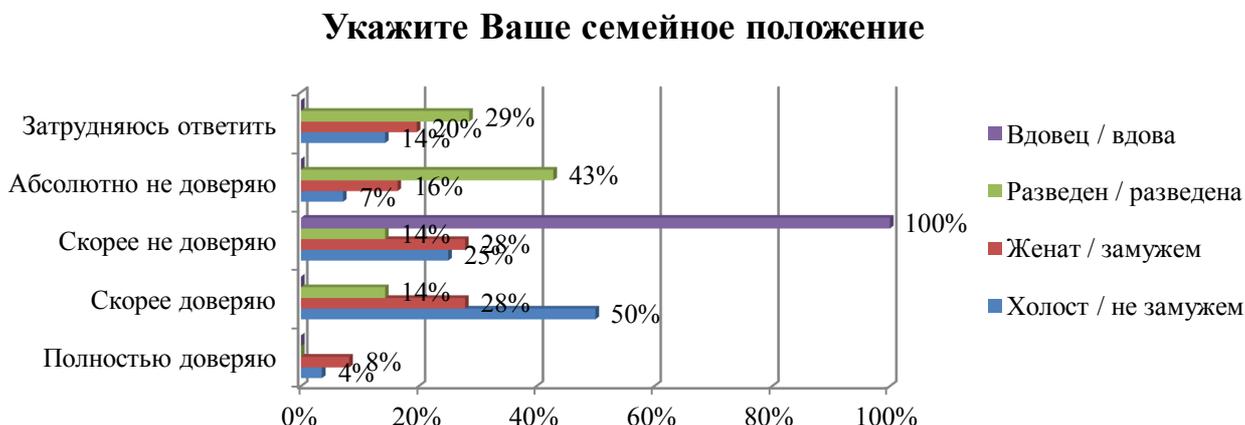


Рисунок 44 – Влияние семейного положения

Таким образом, можно сказать, что разведенные респонденты и вдовы/вдовцы не доверяют страховым компаниям, самый высокий уровень доверия у холостых/незамужних благовещенцев. Женатые респонденты имеют средний уровень доверия.

Рассмотрим особенности доверия к страховым компаниям в зависимости от наличия дополнительного страхового полиса, рисунок 45, 46.

**Если говорить в целом, лично Вы доверяете или не доверяете компаниям, работающим на российском рынке страхования?/
Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования?**

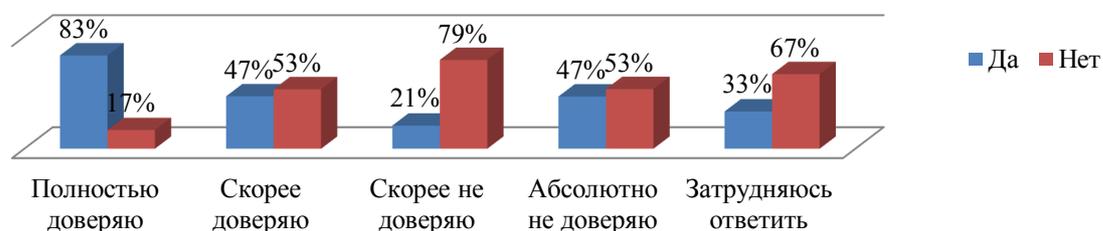


Рисунок 45 – Доверие к страховым компаниям в зависимости от наличия дополнительного страхового полиса

Так, из диаграммы видно, что доверие к страховым компаниям является

одним из факторов дополнительного страхования.

Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования?

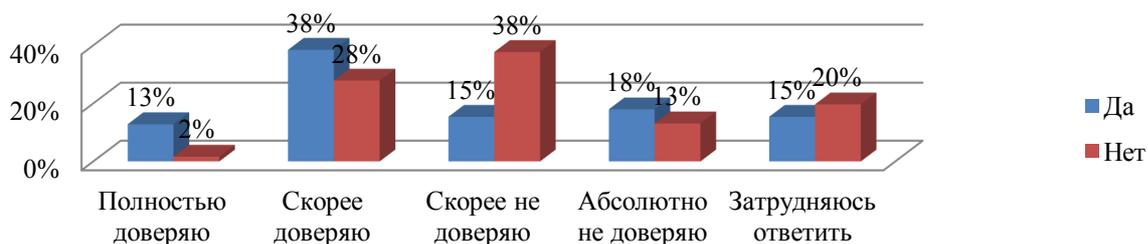


Рисунок 46 – Доверие к страховым компаниям в зависимости от наличия страховки

Среди тех, у кого есть дополнительный полис страхования, помимо полиса ОМС, выше доля респондентов, доверяющих страховым компаниям. Это можно объяснить тем, что опыт обращения к страховым компаниям закрепляет доверие респондентов.

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Доверие к страховым компаниям

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?	
<ul style="list-style-type: none"> – Лично я не доверяю. У меня нет опыта со страховыми компаниями, и я толком не имею представления, как работают различного рода выплаты. – Нет, у знакомых было много случаев недобросовестной работы страховых компаний. – В целом, доверие к любой компании зависит от отзывов. На данный момент не могу сказать конкретно, т.к. у меня мало опыта обращения в страховые компании. – Сложно сказать, компании работают на прибыль и скорее всего для достижения этой цели применяются различные уловки, чтобы не платить по страховке, доверяю проверенным компаниям. 	<ul style="list-style-type: none"> – Не всегда доверяю. Они не очень любят делать выплаты по страховке. – Не доверяю, так как сталкивалась с недобросовестными компаниями, когда многие моменты при обращении за страховкой не относились к страховому случаю. – Доверяю, так как я не сталкивалась с мошенниками среди таких компаний. – Да, доверяю компаниям по отзывам.

<p>В целом респонденты в данной группе не доверяют страховым компаниям в связи с отсутствием личного опыта и негативным опытом работы со страховыми компаниями у друзей. Есть респонденты, которые затрудняются с ответом в связи с отсутствием опыта и те, кто доверяет только проверенным компаниям.</p>	<p>При ответе на вопрос мнения респондентов разделились, некоторые респонденты сталкивались с недобросовестными компаниями, и не доверяют страховым компаниям, т.к. нет гарантированных выплат, другие доверяют страховым компаниям, т.к. не имеют отрицательного опыта и опираются на отзывы о компаниях.</p>
--	--

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью подтвердило результаты массового опроса.

Немаловажно выяснить какие страховые компании знают благоещенцы (открытый вопрос), рисунок 47.

Какие страховые компании Вы знаете?

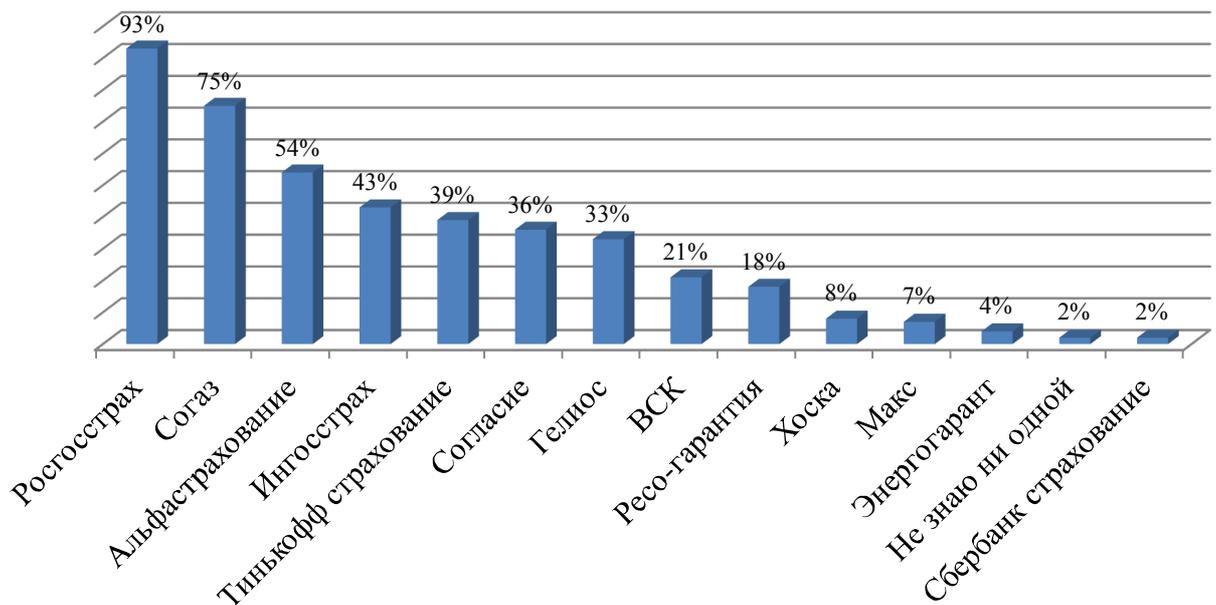


Рисунок 47 – Страховые компании

Наибольшей популярностью среди благоещенцев пользуется компания «Росгосстрах», чуть меньше «Согаз» и «Альфастрахование», наименьшей популярностью пользуются такие страховые компании как «Сбербанк страхование» и «Энергогарант». (Скорее всего, это связано с тем, что благоещенцы больше доверяют государственным компаниям).

Влияние пола и возраста, рисунок 48, 49.



Рисунок 48 – Влияние пола

Так, наибольшей популярностью, как среди мужчин, так и среди женщин пользуется страховая компания «Росгосстрах», чуть меньше «Согаз» и «Альфастрахование». Наименее популярны среди мужчин «Сбербанк страхования», «Энергогарант» и «Макс», а у женщин «Энергогарант», «Сбербанк страхования» и «ВСК».

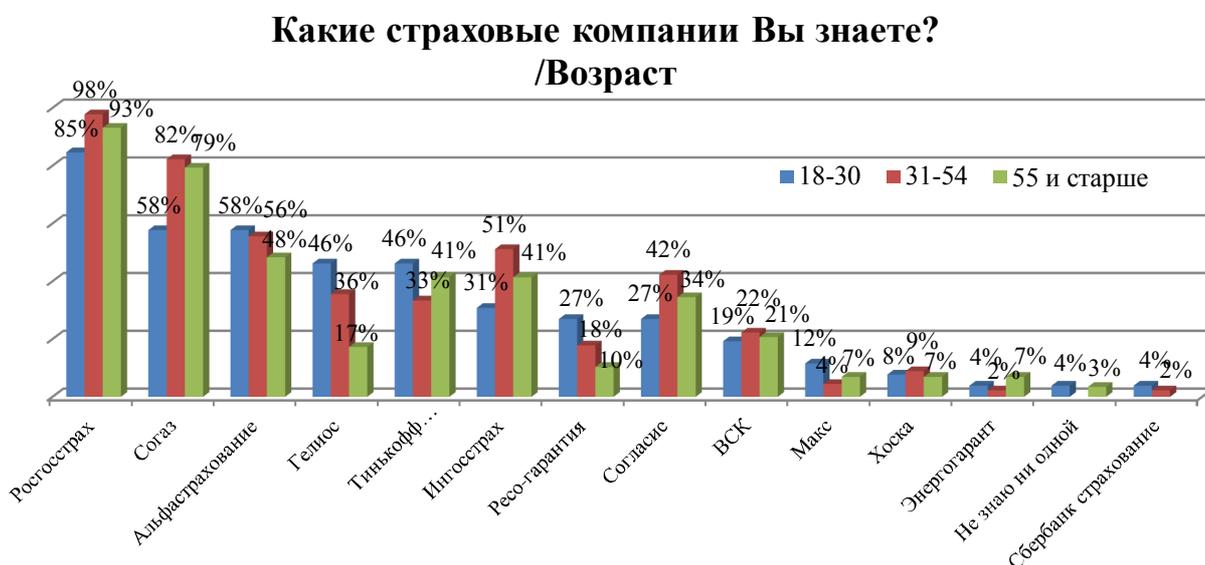


Рисунок 49 – Влияние возраста

Среди респондентов всех возрастов наиболее популярна страховая компания «Росгосстрах». Чуть менее популярны компании «Согаз» и «Альфастрахование» среди возрастной группы 18-30 лет.

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Страховые компании

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Какие страховые компании Вы знаете?	
<ul style="list-style-type: none"> – Их очень много, вспомнить все довольно таки сложно, но обычно на слуху всегда Росгострах, согаз, Гелиос и вроде бы ещё есть Альфа – страхование. – Никакие. – Росгосстрах, согаз-мед, альфа-страхование, ресанта и Газпром вроде тоже этим занимается. – Согаз, сбербанк страхование, согласие. Даже не знаю, какие еще... 	<ul style="list-style-type: none"> – Солгасие, росгострах, ингострах, вск, альфастрахование. – ОСАГО, медстрах. – Затрудняюсь ответить, ну наверно от банков. – Альфа страхования жизни и Росгосстрах.
<p>Наиболее популярной страховой компанией в данной группе является СОГАЗ, Росгострах и Альфа – страхование, также респонденты называют такие компании как Гелиос, Ресанта, Газпром, Сбербанк страхования и Согласие.</p>	<p>Среди ответов чаще встречаются такие компании, как Альфастрахование и Росгосстрах. Также называют Солгасие, Ингосстрах, ВСК, Медстрах и страховые компании при банках.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью подтвердило результаты массового опроса.

Рассмотрим наиболее важные факторы при выборе страховой компании, рисунок 50.

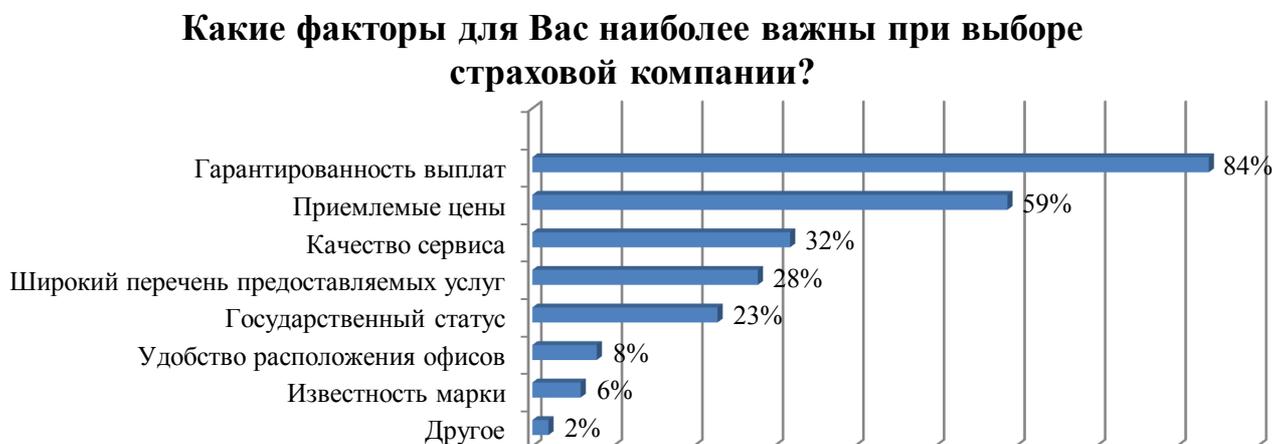


Рисунок 50 – Факторы выбора страховой компании

Гарантированность выплат является самым важным фактором выбора страховой компании для благовещенцев, далее благовещенцы выбирают страховую компанию с приемлемыми ценами и качественным сервисом. Наименее важным для респондентов стали известность марки и удобство расположения офисов. (Скорее всего, это связано со страхом столкнуться недобросовестной страховой компанией).

Рассмотри особенности влияния пола, рисунок 51.

Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?/Пол



Рисунок 51 – Влияние пола

Гарантированность выплат и приемлемые цены по-прежнему занимают лидирующие позиции при выборе страховой компании, как для мужчин, так и для женщин. На третьем месте мужчины и женщины ценят качество сервиса, однако, женщины еще добавляют в этот список широкий перечень услуг.

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Факторы выбора страховой компании

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?	
<ul style="list-style-type: none"> – Наверное, в первую очередь, это доверие к этой компании, различные отзывы о ней, ну и также важно знать размер выплат. – Надежность, выполнение их обязанностей. – Отзывы, лёгкость в возврате денег при страховых случаях. То есть, бывают случаи, что маленькие, "мутные" компании не возвращают деньги, либо не всю сумму, либо долго. – Отзывы в интернете или от знакомых людей, гарантия выплат и скорость выплат, наверное. 	<ul style="list-style-type: none"> – Скорость обслуживания. – Да я не выбирала, где предложил банк там и застраховалась. – При оформлении кредита, какой предложили, тот и выбрали, а на авто, что подешевле. – Надёжность, гарантия выплат, отзывы других людей.
<p>Наиболее важными факторами в выборе страховой компании для респондентов в данной группе являются отзывы о компании от знакомых и в интернете, размер, легкость и гарантия получения выплат, надежность.</p>	<p>В данной группе респонденты назвали такие факторы как скорость обслуживания, надежность, гарантия выплат и отзывы других людей. Были и те, кто ответил, что не выбирали страховую компанию ни по каким факторам и воспользовались услугами страхования от банка при оформлении кредита.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Рассмотрим, как благовещенцы оценивают качество обслуживания в страховых компаниях, рисунок 52.

Если Вам ранее приходилось обращаться в страховые компании, как бы Вы оценили качество обслуживания в целом?

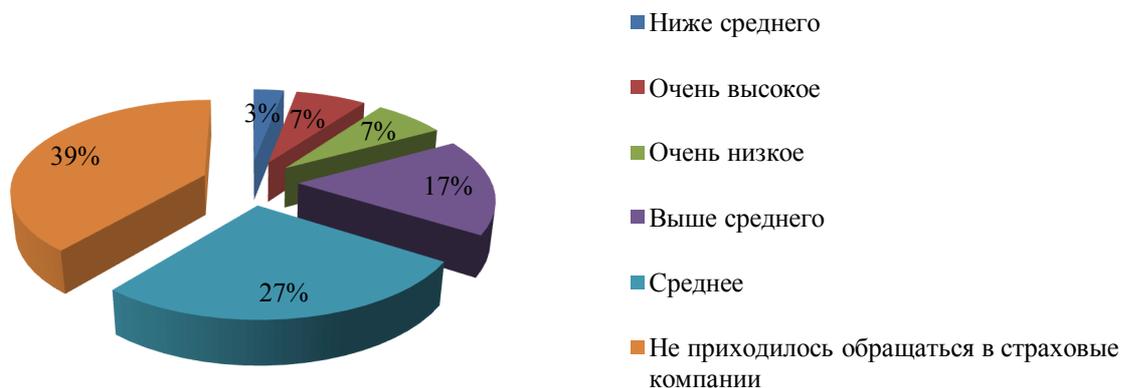


Рисунок 52 – Оценка качества обслуживания

Большинству респондентов не приходилось обращаться в страховые компании. Те, кто обращался в страховые компании, в большинстве случаев оценивают качество обслуживания как среднее. В целом можно сказать, что качество обслуживания в городе высокое.

Влияние пола, рисунок 53.

Если Вам ранее приходилось обращаться в страховые компании, как бы Вы оценили качество обслуживания в целом? /Пол

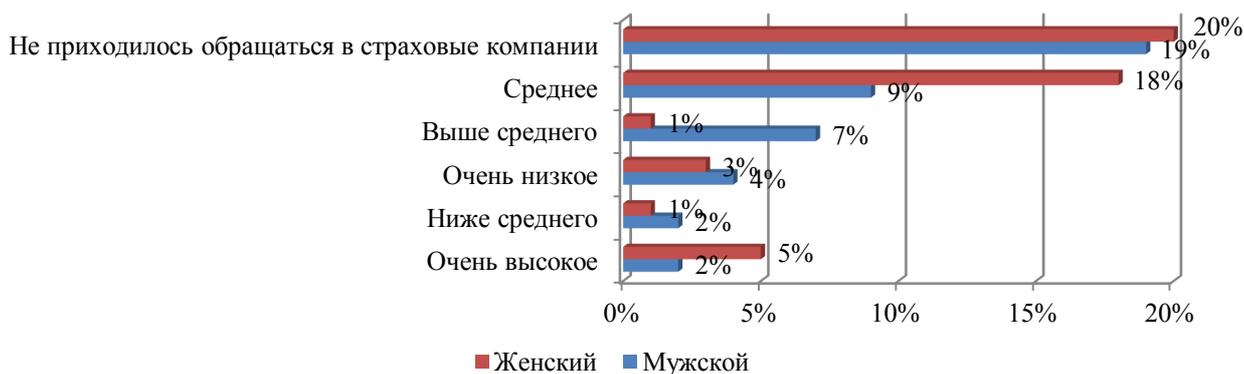


Рисунок 53 – Влияние пола

Так, женщины оценивают качество обслуживания больше как среднее, а мужчины как – высокое.

Немаловажно выяснить, какая сумма страхования жизни приемлема для благовещенцев, рисунок 54.

Какая сумма страхования жизни приемлема для Вас?

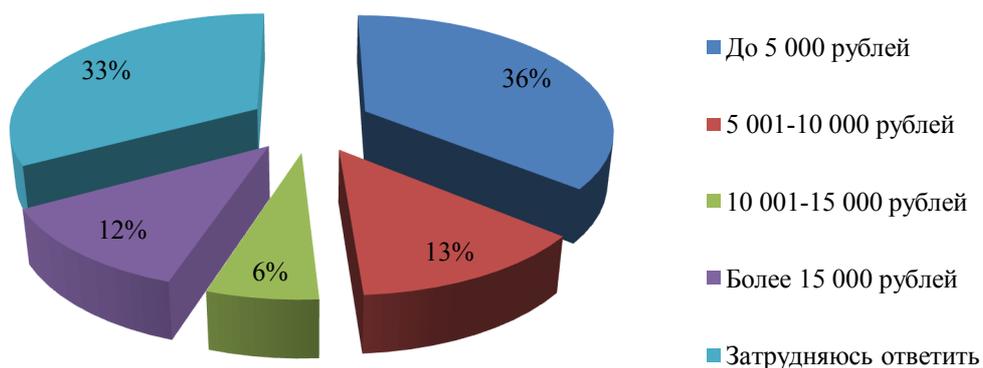


Рисунок 54 – Сумма страхования

Наиболее приемлемой суммой страхования благовещенцы считают до 5 тыс. руб. Далее мнения разделились практически пополам, одни считают, что приемлемая сумма страхования – 5-10 тыс. руб., а другие – более 15 тыс. руб.

Сумма от 10 до 15 тыс. руб. является менее приемлемой. (Скорее всего, это связано с невысоким уровнем дохода благовещенцев).

Рассмотрим половозрастные особенности, рисунок 55, 56.

Какая сумма страхования жизни приемлема для Вас? /Пол

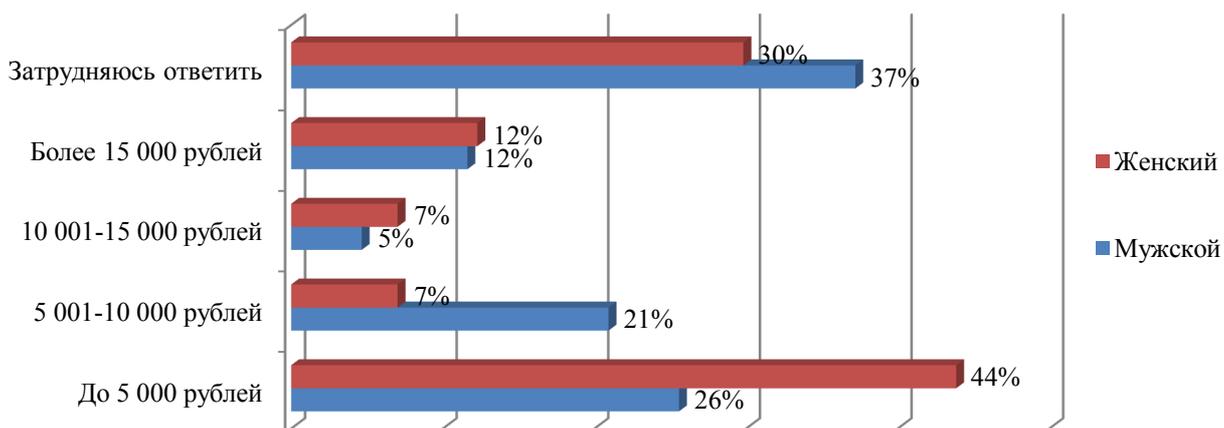


Рисунок 55 – Влияние пола

Для женщин, как и для мужчин, наиболее приемлемой является сумма до 5 тыс. руб., далее мнения разделяются, для женщин более приемлема сумма от 15 тыс. руб., а для мужчин 5-10 тыс. руб. (Возможно, это связано с тем, что мужчины в большинстве случаев считают, что страхование жизни это пустая трата денег).

Какая сумма страхования жизни приемлема для Вас?

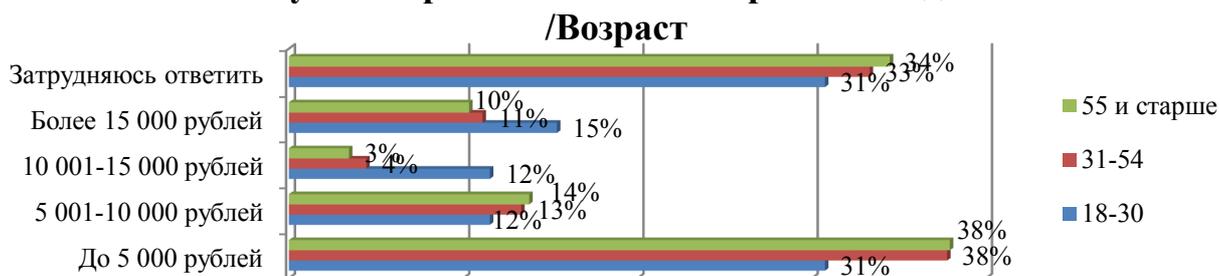


Рисунок 56 – Влияние возраста

Сумма до 5 тыс. руб. по-прежнему остается наиболее приемлемой. Далее для респондентов в возрасте от 31 года приемлема сумма от 5 до 10 тыс. руб., а для молодых людей – более 15 тыс. руб. (Скорее всего это связано с тем, что молодые люди еще не обзавелись семьями и у них меньше расходов).

Рассмотрим влияние семейного положения, рисунок 57.

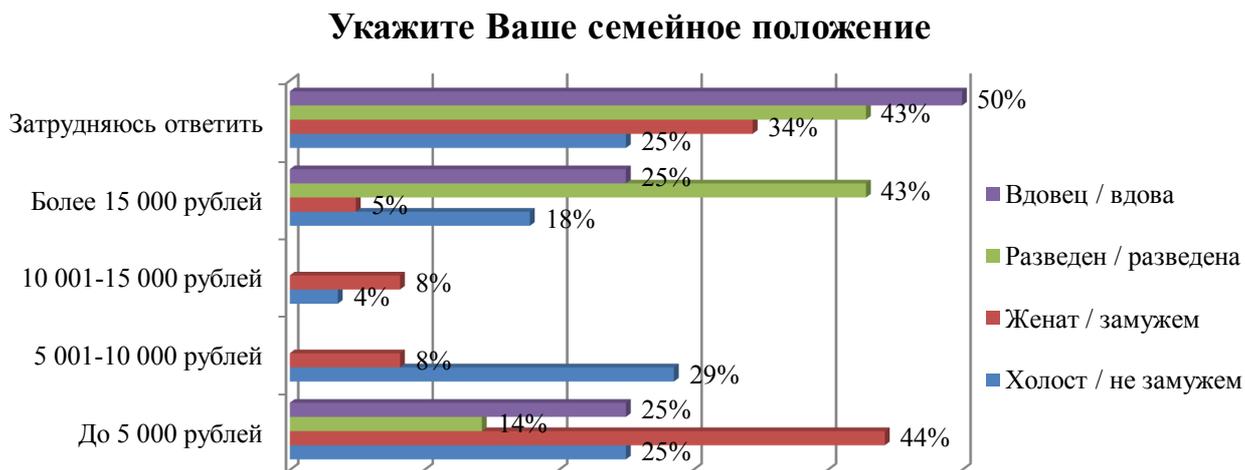


Рисунок 57 – Влияние семейного положения

Так, для семейных респондентов наиболее приемлемой суммой страхования является сумма до 5 тыс. руб. Мнения вдовцов/вдов разделилось поровну от наименьшей суммы (до 5000 руб.) до наибольшей (более 15 000 руб.). Разведенные респонденты также считают более приемлемой сумму более 15 тыс. руб., а холостые\незамужние респонденты – 5-10 тыс. руб. (У семейных респондентов больше ежемесячных расходов, поэтому для них приемлема наименьшая сумма страхования).

Немаловажно выявить влияние уровня дохода благополученцев, рисунок 58.

Укажите средний уровень Вашего личного дохода в месяц?

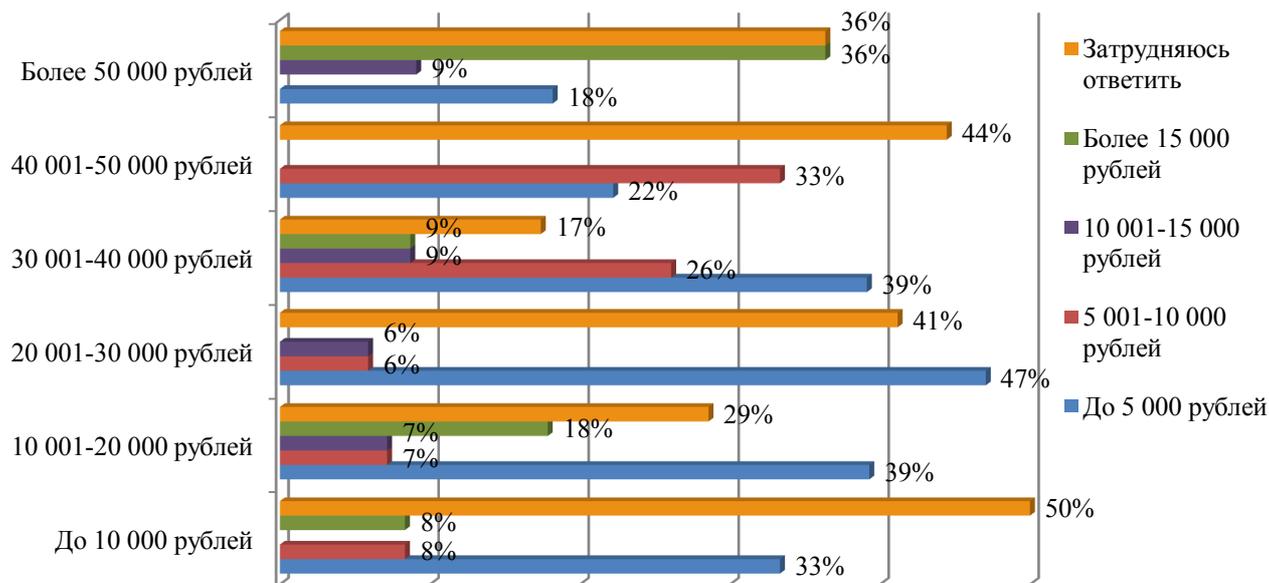


Рисунок 58 – Влияние уровня дохода

В среднем наиболее приемлемой суммой страхования жизни остается сумма до 5 тыс. руб. среди респондентов с доходом до 40 000 руб. Для респондентов с доходом от 40 до 50 тыс. руб. наиболее приемлемой является сумма от 5 до 10 тыс. руб., а у тех, кто имеет доход более 50 тыс. руб. – более 15 тыс. руб. (Так, приемлемая стоимость услуги страхования жизни зависит от уровня дохода благовещенцев, чем выше доходы, тем выше стоимость услуги приемлема).

Также, важно узнать в каких страховых компаниях страхуются благовещенцы (открытый вопрос), рисунок 59.

В какой страховой компании Вы застрахованы?

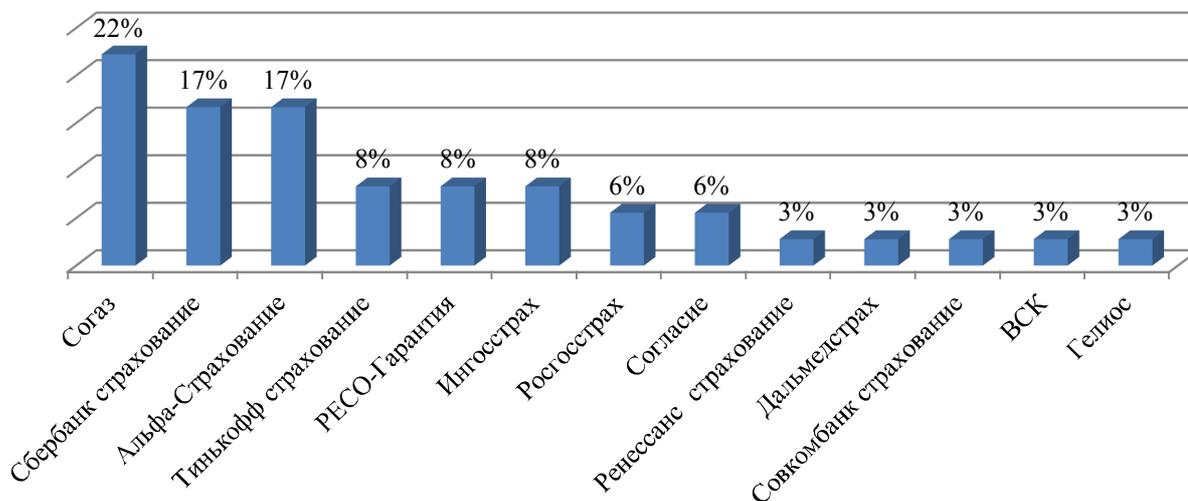


Рисунок 59 – Страховая компания

Чаще всего благовещенцы страхуются в компании «Согаз», чуть менее часто в «Сбербанк страхование» и «Альфа-страхование». Менее популярны в одинаковой степени «Ренессанс страхование», «Дальмедстрах», «Совкомбанк страхование», «ВСК» и «Гелиос».

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Выбор страховой компании

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?	В какой страховой компании Вы застрахованы?
<p>– Наверное, я бы обратилась в Росгострах, потому что это компания больше на слуху и из-за этого больше вызывает доверие. Но для начала все же бы я прочитала отзывы обо всех компаниях, которые мне известны, и уже от этого отталкивалась.</p> <p>– Не знаю, не думала об этом.</p> <p>– Не знаю, все ли компании занимаются страхованием жизни. Но обращаться буду в ту, о которой больше положительных отзывов.</p> <p>Не знаю, буду выбирать по отзывам.</p>	<p>– Согласие.</p> <p>– В банке Восточный.</p> <p>– В сбербанке.</p> <p>Росгосстрах.</p>
<p>В данной группе респонденты ответили, что обратились бы в ту компанию, у которой больше положительных отзывов, некоторые относят к таким компаниям Росгострах, т.к. эта популярная компания и вызывает доверие.</p>	<p>Половина респондентов в данной группе ответили, что застрахованы в страховых компаниях при банке (Восточный, Сбербанк), другие в таких страховых компаниях, как Согласие и Росгострах.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью позволило уточнить результаты массового опроса.

Немаловажно узнать, как благовещенцы характеризуют страховые компании, с которыми заключили договор страхования, таблица 19.

Таблица 19 – Характеристика страховой компании

Согласны ли Вы со следующими утверждениями?	Совершенно не согласен(а) 1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	Полностью согласен(а) 5 баллов	Итого
Ваша компания - надежная	8%	13%	28%	18%	33%	100%
Ваша компания полностью выполняет свои обязательства	8%	13%	28%	13%	38%	100%
Ваша компания предоставляет качественное обслуживание	10%	10%	31%	13%	36%	100%
Ваша компания - это доступная компания с удобно расположенными офисами	13%	13%	26%	10%	38%	100%
Ваша компания предлагает своим клиентам привлекательные финансовые условия	13%	10%	33%	21%	23%	100%
Ваша страховая компания - современная	10%	13%	18%	21%	38%	100%

Так, можно сделать вывод о том, что большинство благовещенцев в целом описывают свои страховые компании как современные, надежные, полностью выполняющие свои обязательства, предоставляющие качественное обслуживание, с удобным расположением офисов и чуть менее привлекательными финансовыми условиями.

2.5 Основные источники информации о страховании

Выясним основные источники информации о страховых компаниях, которым доверяют благовещенцы, рисунок 60.

Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?



Рисунок 60 – Источники информации

Практически в равной степени благовещенцы доверяют советам родственников, друзей, знакомых и личному опыту, чуть менее отзывам в интернете. Реклама в СМИ, интернете и на улицах вызывает наименьшее доверие у благовещенцев. (Скорее всего, это связано с тем, что информация от родственников, друзей и знакомых - это проверенная информация, а реклама в СМИ является коммерческой и не всегда достоверной).

Результаты глубинного интервью представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Источники информации о страховых компаниях

Группа №1. (Имеют только ОМС)	Группа №2. (Имеют страховку помимо ОМС)
Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?	
<ul style="list-style-type: none"> – <i>Больше всего доверие у меня вызывают отзывы друзей, родственников, хороших знакомых, которые пользовались услугами страхования и знают о чем говорят.</i> – <i>Тем, кто уже пользовался их услугами.</i> – <i>Близкие люди.</i> – <i>Отзывы знакомых, у которых уже есть страховка или реальные отзывы в интернете.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Отзывы на 2гис.</i> – <i>Государственным</i> – <i>Людам, знакомым, которые долго пользуются услугами страхования.</i> – <i>Отзывы других людей.</i>
<p>Наибольшее доверие у респондентов вызывают отзывы в родственников, близких людей, друзей и знакомых, которые пользовались услугами страхования, также реальные отзывы в интернете.</p>	<p>В данной группе наибольшим доверием у респондентов пользуются отзывы знакомых, которые пользовались услугами страхования, отзывы других людей и отзывы в приложении «2гис», есть те, кто доверяют государственным источникам информации.</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что глубинное интервью подтвердило результаты массового опроса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении бакалаврской работы основные итоги по данной теме. В данной работе было выделено две главы, в первой главе рассматривались сущность и виды личного страхования, социальные функции страхования и социальные страхи в структуре социального самочувствия.

Так, личное страхование в Российской Федерации — «... отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба».

Благодаря развитию личного страхования удовлетворяются многие экономические и социальные потребности общества.

Цель личного страхования - защита жизненно важных интересов граждан.

К личному страхованию относятся:

- а) Страхование жизни.
- б) Страхование от несчастных случаев и болезней.
- в) Медицинское страхование.

Страхование выполняет важные социально-экономические функции, обеспечивая финансовую стабильность и безопасность граждан и организаций через возмещение понесенных убытков при наступлении страховых случаев. Страхование поддерживает чувство защищенности как до, так и после наступления страхового случая.

Страхование, возникшее много веков назад как инструмент для восполнения возможных материальных потерь, в современном обществе представляет собой сложный механизм, сущность которого можно описать посредством его социальных функций.

К таким функциям относятся:

- защитная (при наступлении страхового случая происходит полное или частичное восстановление потерь);

- предупредительная (временно свободные средства страхователей используются на проведение системы профилактических мероприятий: переоснащение пожарных и т. п. служб, улучшение условий труда);
- сберегательная (обеспечение защиты самих денежных средств, аккумулированных в качестве страховых взносов);
- контрольная (страховые выплаты осуществляются в строго определенных случаях);
- инвестиционная (временно свободные средства страхового фонда инвестируются в проекты разного рода).

Специфика социальных страхов заключается в том, что они носят массовый характер. Это феномен коллективного сознания, имеющий социально-психологические и социальные источники. При всем разнообразии типологии социальных страхов, они возникают как ответ на общественную по своему происхождению и по своей природе угрозу.

Сегодня изучение социального самочувствия является одним из важных направлений современной отечественной социологии.

В отечественной социологии при изучении социального самочувствия принято отталкиваться от понятия «социальное настроение», разработанность которого дает возможность построить индекс социального самочувствия, в основе которого лежит вызванное конкретными условиями жизни людей состояние переживания по поводу «комфортности – дискомфорта» жизни и деятельности в обществе.

В отечественной социологии можно выделить следующие варианты понимания сущности социального самочувствия, которое представляется как:

- характеристика степени удовлетворенности условиями жизни в обществе, как показатель отношения к социальным изменениям, касающимся условий жизнедеятельности людей, как индикатор статусной идентичности;
- как ценностно-когнитивное состояние, характеризующее процессы адаптации к новым условиям жизни;
- как оценка состояния комфорта-дискомфорта.

Вторая глава является эмпирической. В ее написании использовалось два социологических исследования, проведенные разными методами, такие как анкетирование и глубинное интервью. В ходе опроса были выявлены основные социальные страхи благовещенцев, причины страхования жизни, основные способы страхования благовещенцев, отношение к страховым компаниям и основные источники информации о страховых компаниях. Интервью позволило уточнить полученные результаты. Глубинное интервью вызывает больше доверия со стороны респондента, это позволяет получить более достоверные данные, тем самым верифицировать информацию, полученную в ходе массового опроса.

Таким образом, на основе полученных в ходе опроса данных можно сделать вывод, что ключевыми страхами благовещенцев являются страхи, связанные с потерей трудоспособности из-за болезни или травмы и самой болезнью.

Говоря о результатах глубинного интервью, то ключевыми страхами благовещенцев, имеющих только полис ОМС являются страхи, связанные с повышением роста цен на жилье, благовещенцы имеющие страховку помимо полиса ОМС больше всего опасаются потери работы.

Если сравнивать эти два исследования, то можно сказать, что ключевые страхи благовещенцев связаны с потерей работы и трудоспособности, а также страхи связанные с повышением роста цен на жилье.

Причины, по которым респонденты обращаются в страховые компании в опросе и интервью были одинаковыми.

Основная масса респондентов считают, что страхование – это материальная помощь, финансовая поддержка или гарантированная выплата денежных средств, при несчастных случаях, болезни или травмах.

Также в ходе интервью было выявлено, что респонденты, не имеющие страховку помимо полиса ОМС объяснили это тем, что не считают покупку страхового полиса необходимостью, т.к. полис ОМС покрывает нужду в страховании жизни, а дополнительное страхование имеет смысл только для людей, которые подвергаются опасности на рабочем месте, также отмечено, что по-

купка страхового полиса является затруднительной для респондентов в финансовом плане.

Респонденты, имеющие страховку, помимо полиса ОМС приобрели полис страхования жизни в связи с оформлением кредита. Есть респонденты, которые считают, что по полису ОМС невозможно получить срочную и качественную помощь и в связи с этим приобрели страховой полис. Также страховой полис приобретают на случай непредвиденной ситуации, для гарантированной выплаты семье.

В социологическом опросе было выявлено, что в большинстве случаев респонденты оформляют страховой полис в связи с оформлением кредита/ипотеки.

Интервью показало, что лишь половина опрошенных респондентов имеющих страховку помимо полиса ОМС оформляют страховой полис в связи с оформлением кредита.

Частично результаты сошлись в том, что чаще всего страховой полис приобретается в связи с оформлением кредита.

Из анализа данных опроса можно делать вывод, что уровень доверия к страховым компаниям у благовещенцев средний.

Результаты глубинного интервью следующие: Респонденты, не имеющие дополнительной страховки помимо ОМС, не доверяют страховым компаниям в связи с отсутствием личного опыта и негативным опытом работы со страховыми компаниями у друзей. Из анализа ответов в группе респондентов имеющих страховку помимо полиса ОМС, можно сделать вывод, что уровень доверия средний.

Таким образом, глубинное интервью позволило уточнить результаты опроса.

Больше всего, респонденты доверяют советам родственников, друзей, знакомых и личному опыту. Это было выявлено как в ходе опроса, так и в интервью.

Так, ходе эмпирических исследований были выявлены следующие про-

блемы:

- Наличие страха потери работы и трудоспособности;
- Страх повышения цен на жилье и строительство;
- Высокий показатель покупки страхового полиса при оформлении кредита. Таким образом, благовещенцы обращаются в страховые компании вынуждено;

- Низкий уровень доверия к страховым компаниям;
- Низкий уровень осведомленности в сфере страховых услуг;
- Наличие на рынке страховых услуг недобросовестных компаний.

Таким образом, можно сказать, что все поставленные задачи были решены в полном объеме в процессе написания бакалаврской работы, а также достигнута цель – выявление отношения благовещенцев к страхованию жизни.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Авдони́на, Л. А. О принципах управления риском в обществе (доклад) // Ежегодный международный симпозиум «Надёжность и качество». – 2009.
- 2 Асланова, О.А. Социальное самочувствие: измерительный инструментарий, показатели и социальные критерии // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №2. Электронный журнал. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-2-2012/sociology/aslanova.pdf> – 26.02.2021
- 3 Ая́гин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М., –1989.
- 4 Байков, С. В., Жирнихин А. С., Зубец А. Н., Смирнова К. А. Потребительское поведение на финансовых рынках России. Издательство: Экономика. – 2007. – С. 272.
- 5 Баринов, Д.Н. Региональная специфика социальной тревожности // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – №. 8. – Серия: Философия. Социология. Культурология. – С. 165-169.
- 6 Баринов, Д.Н. Социальные тревоги как феномен общественной жизни (социально-философский анализ): автореф. дисс... д-ра филос. наук. – М., – 2011. – С. – 45.
- 7 Баринов, Д.Н. Социальные тревоги: понятие, природа, роль в жизни общества. – М.: Алекс, 2010. – С. – 204.
- 8 Баринов, Д.Н. Страхи и тревоги в современной России: социальное самочувствие россиян в условиях кризиса // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 33 (171). – Серия: Философия. Социология. Культурология. – С. 74-78.
- 9 Баринов, Д.Н. Феномен социальной тревоги: философский аспект // AlmaMater (Вестник высшей школы). – 2010. – №6. – С. 58-62.
- 10 Бек, У. Общество риска: На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седелника, Н. Федоровой. – М.: Прогресс-Традиция, – 2000. – С. 383
- 11 Большунова, Т. В. Социальная эффективность института коммерче-

ского страхования: социолого-управленческий аспект: Дис. канд. соц. наук: 22.00.08: – М.: – 2008. – С.140.

12 Витковская, М.И. Социальные страхи как предмет социологического исследования: Автореф. дис. канд. социол. наук. – М., 2006. – С. – 22.

13 Волгин, Н. А. Социальная политика / Н. А. Волгин. – М.: – 2008. – С. 736.

14 Гаврилова, В. Е. Страхование // Изд-во Московского университета. – 2012.

15 Гидденс, Э. Судьба, риск и безопасность // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 41.

16 Гражданское право / Под ред. д.ю.н., проф. Е.А. Суханова. – М.: БЕК, – 2013. Том II. Полутом 2. – С. – 237.

17 Захаров, А.И. Дневные и ночные страхи у детей. – СПб.: Союз, – 2000. – С. – 448.

18 Захарова, Н.А., Бевзюк, Е.А., Кабанцева, Н.Г., Ларионова, В.А., Слесарев, С.А. Комментарий к Закону РФ от 27 ноября – 1992 г. – № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 2016. Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс». – 26.02.2021

19 Зубков, В. И. Риск как предмет социологического анализа: Дис. д-ра соц. наук: 22.00.01: М. : – 2005. – С. 306.

20 Изард, К.Э. Психология эмоций СПб: Питер, 2007. – С. – 464.

21 Ильин, Е.П. Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 2001. – С. – 752.

22 Индексы социального самочувствия // Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wciom.ru/178> – 26.02.2021

23 Исследование «Качество жизни» // Исследовательский центр СК «Росгосстрах», – 2014.

24 Катастрофическое сознание в современном мире в конце XX века / Под редакцией: Шляпентоха В., Шубкина В., Ядова В. // Библиотека Гумер

[Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Katastr/02.php – 26.02.2021

25 Кравченко, С. А. Красиков, С.А. Социология риска: полипарадигмальный подход. – М.: – 2004.

26 Кузнецов, В. Н. Социология безопасности: Формирование культуры безопасности в трансформирующемся обществе. – М.: – 2002. – С. 367.

27 Лайков, А. Ю. Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования // Финансы. – 2006. – № 8.

28 Лебедева, С.О. Социальное самочувствие горожан // Социально-политическое развитие России как комплексная проблема гуманитарного знания: Материалы научных конференций. – Волгоград, 2007. – С. 139-142.

29 Лельчук, А. Л. «Страхование жизни в инфляционной среде» // Финансы. – 2005.; Аленичев В.В. Страхование законодательство России: Историко-правовое исследование: В 2 т. / Под ред. И.А. Исаева, В.В. Шахова. – М.: ЮКИС. – 1997-1998.

30 Ловелле, Р. П. Тревожность, страх, насилие и их жертвы как компоненты человеческой среды нач. XXI века // Журнал прикладной психологии. – 2001. – № 1. – С. 3-5.

31 Лукьянчук, Е. Медицинское страхование в ЕС или На вкус и цвет товарищей нет // Еженедельник АПТЕКА. – 2012. – № 2.

32 Луман, Н. Понятие риска // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 135–160.

33 Никитин, С. М., Феофанов, К.А. Социологическая теория риска в поисках предмета // Социологическое исследование. – 1992. – № 10. – С. 120-127.

34 Обновленная методика измерения индекса социальных настроений (ИСН) // Аналитический центр Ю. Левады [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.levada.ru/obnovlennaya-metodika-izmereniya-indeksa-sotsialnykh-nastroenii-isn> – 26.02.2021

35 Парыгин, Б.Д. Общественное настроение. – М.: Мысль, 1966. – С. – 328.

- 36 Рыбников, С. А. Очерки по истории страхования. //Вестник государственного страхования. – 1927. – № 19-20.
- 37 Силласте Г.Г. Социология страхования и безопасность личности – Безопасность Евразии, – 2003. – № 1.
- 38 Силласте, Г. Г. Социология страхования и безопасность личности – Безопасность Евразии, – 2003. – № 1.
- 39 Худяков, А.И. Теория страхования. – М.: Статут, – 2010. – С. – 124.
- 40 Штомпка, П. Социальное изменение как травма / П. Штомпка // Социальные исследования. – 2001. – № 1.
- 41 Щербатых, Ю. Психология страха. – М.: Эксмо, 2006. – С. – 416.
- 42 Яковлева, Н. И. Особенности социологического изучения системы социального страхования / Н. И. Яковлева // Социологический альманах. – 2015. – № 6. – С. 518-525.
- 43 Яницкий, О. Н. Социология риска: ключевые идеи / О. Н. Яницкий // Мир России. – 2003. – № 1.
- 44 Alexander, S. Preker, Peter Zweifel, and Onno P. Schellekens, eds. Global marketplace for private healthinsurance: strength in numbers // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2010.
- 45 Jutting, J. Do Community-Based Health Insurance Schemes Improve Poor People's Access to Health Care?Evidence from Rural Senegal // World Development. – 2004. – February. – С. 88.
- 46 Pauly, M.V. Insights on Demand for Private Voluntary Health Insurance in Less Developed Countries / In Private Voluntary Health Insurance in Development: Friend or Foe, ed. A.S. Preker, R.M. Scheffler, and M.C. Bassett // DC: World Bank. – Washington. – 2007. – С. 23-54.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ПРОГРАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ТЕМЕ: «ОТНОШЕНИЕ БЛАГОВЕЩЕНЦЕВ К СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ»

Актуальность.

Страхование играет существенную роль в защите социальных и имущественных интересов граждан. Это касается всех сегментов страхования, однако наиболее позитивной тенденцией является рост добровольного страхования, это свидетельствует об усилении осознанности граждан России в страховой деятельности. Значительно больше россиян стало думать о том, что жизнь и здоровье – это капитал, который необходимо страховать. Такой вид страховой услуги, как страхование жизни, способен минимизировать последствия социальных рисков, дать гарантию безопасности.

Проблема исследования.

Анализ литературных источников показывает, что еще недостаточно разработаны вопросы, касающиеся отношения благовещенцев к страхованию жизни. Лишь немногие авторы обращались к проблеме исследования отношения к страхованию жизни с точки зрения социальных страхов.

Предметная сторона исследования: присутствие риска в повседневной жизни стало реальностью. Улучшилось качество жизни, но, одновременно, возникают угрозы потери материальных и нематериальных благ, формируется рисковое сознание. Социальные риски являются факторами уязвимости и неопределённости, с которыми ежедневно сталкиваются люди под воздействием сложившихся обстоятельств повседневной жизни или под воздействием окружающей среды.

Гносеологическая сторона исследования: недостаток актуальных социологических данных по проблеме исследования.

Объект исследования – жители города Благовещенск в возрасте от 18 лет и старше.

Предмет исследования – отношение благовещенцев к страхованию жиз-

ни.

Цель – выявить отношение благовещенцев к страхованию жизни.

Реализация поставленной цели предполагает решение ряда исследовательских задач:

- 1) Выявить основные социальные страхи благовещенцев;
- 2) Выявить причины страхования жизни;
- 3) Выявить основные способы страхования благовещенцев;
- 4) Выявить отношение благовещенцев к страховым компаниям;
- 5) Выявить основные источники информации о страховании.

Гипотеза основания: добровольное страхование жизни среди благовещенцев не является популярным в силу отсутствия денежных средств и недостаточного доверия к страховым компаниям.

Гипотезы следствия:

1) Ключевыми страхами благовещенцев являются страхи за собственную жизнь и здоровье.

2) Усиление чувствительности к угрозам, связанных с жизнью и здоровьем является основной причиной страхования жизни, т.к. оно предполагает максимально возможное снижение угрозы и предотвращение негативных последствий рисков;

3) Наиболее популярным видом страхования жизни является страхование при получении банковских кредитов;

4) В силу недостаточной информированности в данной сфере, благовещенцы относятся к страховым компаниям с недостаточным уровнем доверия.

5) Основными источниками информации о страховании жизни для благовещенцев являются СМИ.

Теоретическая интерпретация понятий.

Страхование - отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определённых событий за счёт денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

Страхование жизни - страхование, предусматривающее защиту имуще-

ственных интересов застрахованного лица, связанных с его жизнью и смертью.

Страх - внутреннее состояние, обусловленное грозящим реальным или предполагаемым бедствием.

Социальный страх - страх участия в социальных ситуациях. В основе данного явления лежит страх перед негативной оценкой общества. Социальные страхи являются продуктом противоречивых требований современного социокультурного дискурса.

Риск - сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий.

Нематериальные блага - это блага неимущественного характера, лишённые экономического содержания, то есть не имеющие стоимостного выражения.

Повседневная жизнь - один из процессов жизнедеятельности человека, обнаруживающийся в привычных общеизвестных ситуациях и характеризующийся нерелексивностью, отсутствием личностной вовлечённости в ситуации, типологическим восприятием участников взаимодействия и мотивов их участия.

Потребитель - человек, имеющий намерения заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары исключительно для личных, общественных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Страховые услуги – это комплекс услуг по страхованию самых разнообразных рисков.

Обязательное страхование - форма страхования, при которой страховые отношения между страховщиком и страхователем возникают в силу закона.

Банковские кредиты - средства, предоставляемые банком займы для целевого использования на установленный срок под определенный процент.

Структурная операционализация представлена в таблице А.1.

Таблица А.1 – Структурная операционализация

Отношение благовещенцев к страхованию жизни	
Социальные страхи	<ul style="list-style-type: none"> - Травмы; - Болезни; - Терракты; - Дорожно-транспортные происшествия; - Нападения, уличный бандитизм; - Потеря трудоспособности из-за болезни или травмы.
Причины страхования жизни	<ul style="list-style-type: none"> - Способ получения психологической уверенности; - Экономически обоснованный способ борьбы с опасностями.
Способы страхования жизни	<ul style="list-style-type: none"> - Добровольное медицинское страхование за счет предприятия; - Добровольное медицинское страхование за свой счет; - Долгосрочное накопительное страхование собственной жизни; - Страхование жизни на год или несколько лет без накопления; - Долгосрочное накопительное страхование жизни детей (к совершеннолетию, на обучение в ВУЗе); - Страхование жизни в связи с оформлением кредита\ипотеки.
Отношение к страховым компаниям	<ul style="list-style-type: none"> - Удовлетворенность сотрудничеством со страховой компанией; - Оценка надежности страховой компании; - Выполнение своих обязательств страховой компанией; - Оценка качества обслуживания; - Доступность компании с удобным расположением офисов; - Привлекательные финансовые условия; - Доверие к страховым компаниям;
Источник информации	<ul style="list-style-type: none"> - Личный опыт; - Советы родственников, друзей и знакомых; - Реклама в СМИ, в интернете, на улицах; - Публикации в СМИ, информация из телевизионных и радиопередач; - Отзывы в интернете; - Информация от страхового агента или сотрудника компании;

Факторная операционализация представлена в таблице А.2.

Таблица А.2 – Факторная операционализация

Отношение благовещенцев к страхованию жизни		
Объективные факторы	Общие	<ul style="list-style-type: none"> - социально-экономический кризис; - уровень безработицы; - средний уровень зарплаты в регионе; - стабильная политическая ситуация; - резкая социальная поляризация в обществе; - уровень культуры.
	Специфические	<ul style="list-style-type: none"> - уровень культуры страхования; - уровень развитости сферы страхования; - мнение референтных групп;- доступность (финансовая) услуг страхования; - общественное мнение относительно страхования жизни; - государственная политика по регулированию страхования жизни; - наличие страховых компаний в населенных пунктах.
Субъективные факторы	Социально-демографические	<ul style="list-style-type: none"> - пол; - возраст; - материальное положение; - образование; - род деятельности; - семейное положение.
	Социально-психологические	<ul style="list-style-type: none"> - интересы и потребности; - ценностные ориентации; - личное доверие к страховым компаниям; - личный опыт в сфере страхования жизни; - страх.

Принципиальный (стратегический) план исследования – описательный: описание качественно-количественных свойств социального явления.

Обоснование метода сбора данных и выборки.

1) В качестве метода сбора данных избран опрос, поскольку он предназначен для выявления мнений, оценок, доверия, отношения, социальных практик. Используется методика анкетирования в онлайн-формате. Данная методика выбрана в силу быстроты и простоты организации, свободы респондента во времени, большого объема получаемой информации, дешевизны (с учетом получаемого объема информации), возможности повторно-сравнительного исследова-

дования, возможности описания большого количества случаев по большому количеству параметров, обеспечение большого охвата разных социальных групп.

Выборка будет реализована в несколько ступеней:

1 Ступень – стихийная выборка (подходит для проведения онлайн-опросов, опрашиваются наиболее доступные респонденты)

2 Ступень – квотная выборка (подходит для изучения мнений, представлений, оценок, установок населения; имеется официальная статистика о структуре генеральной совокупности: половозрастная структура благовещенцев).

Структура генеральной совокупности представлена в таблице А.3.

Таблица А.3 – Структура генеральной совокупности

Возраст (лет)	Мужчины	Женщины	Всего
18-30	20681	24320	45001
31-54	36924	41981	78905
55 и старше	17962	32933	50895
Всего	75567	99234	174801

Коэффициент квотной выборки: $100 / 174801 = 0,0005721$

Структура выборочной совокупности представлена в таблице А.4.

Таблица А.4 – Структура выборочной совокупности

Возраст (лет)	Мужчины	Женщины	Всего
18-30	12	14	26
31-54	21	24	45
55 и старше	10	19	29
Всего	43	57	100

Объем выборки: 100 респондентов (избран исходя из принципов экономности, представительности и опыта социологических служб).

Ошибка аналогичной случайной выборки (при доверительном интервале 95 % и объеме 100 респондентов) рассчитана по формуле (1) и равна:

$$\Delta = \pm t \sqrt{\frac{pq}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right)} \quad (1)$$

$\Delta = 0,010$ или 10%

Методы анализа данных.

Описательная статистика, корреляционный анализ при помощи пакета SPSS 22.0.

Ссылка на опрос: <https://docs.google.com/forms/d/1JTPchI0riMcnimOFНа-bIGcySLzv3n7P5MOXFRfyV8/edit>

Ссылка на анкету распространялась через личные контакты, группы и сообщества в ВК, Instagram, Одноклассники, WhatsApp.

2) В данном исследовании будет использоваться метод глубинного интервью, поскольку глубинное интервью основано на использовании методик, побуждающих респондентов к продолжительным и обстоятельным рассуждениям на определенную тему, выявлению мотивов выбора и факторов, влияющих на него. Выбор глубинного интервью обусловлен несколькими причинами, к которым можно отнести следующее: Во-первых, такой метод сбора данных выгоден с точки зрения затрат средств. Нет необходимости тиража инструментария, поиска и рекрутинга интервьюеров и кодировщиков. Во-вторых, данный метод позволяет вывить личное субъективное мнение респондентов по исследуемой теме. В- третьих, исследователь может контролировать и задавать ход беседы.

Достоинства данного метода: полная представленность и «большинства», и «меньшинства» мнений в силу отсутствия влияния доминирующих личностей и проблем, связанных с групповыми процессами; возможность обсуждения интимных или сугубо личных тем; отсутствие психологического давления со стороны людей своего круга; преодоление тенденции выражать широко распространенные точки зрения.

Обоснование выборки.

Тип выборки: метод снежного кома.

Метод отличается достаточно большой свободой по месту проведения интервью. Метод «снежного кома» применяется тогда, когда представителей целевой группы трудно найти другими методами, доступность респондентов ограничена и к ним можно обеспечить доступ только через доверенных лиц.

Достоинства методики: высокая полнота и достоверность ответов, поскольку интервьюер приходит «по рекомендации». Относительно высокая скорость проведения работ.

Недостатки методики: в связи с тем, что целевая группа мала или труднодостижима, этот метод достаточно дорогостоящий. Раскручивание «кома» от одного человека может исказить выборку, т.к. это будут люди с примерно одинаковым уровнем дохода, похожими потребительскими предпочтениями и т.д. Для этого «цепочку» от одного человека иногда ограничивают по численности.

Общий объем выборки: 8 респондентов (4 респондента застрахованные только ОМС и 4 респондента застрахованные помимо ОМС). Данный объем выбран исходя из принципов: экономичность, представительность, опыт социологических служб.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

АНКЕТА

Уважаемый благовещенец!

Просим Вас принять участие в социологическом опросе, посвященном изучению отношения благовещенцев к страхованию жизни. Результаты опроса помогут оптимизировать условия страхования жизни. Ответы будут обработаны в обобщенном виде вместе с ответами других людей исключительно в научных целях. Опрос конфиденциален и анонимен. Просьба обвести код (цифру) ответа, соответствующего Вашему мнению.

Заранее благодарим за участие в опросе!

1. Укажите Ваш пол

1	Мужской	2	Женский
---	---------	---	---------

2. Укажите Ваш возраст

1	18-30	2	31-54	3	55 и старше
---	-------	---	-------	---	-------------

3. Укажите Ваше образование

1	Неполное среднее (8-9 классов).
2	Среднее общее (10-11 классов).
3	Среднее профессиональное (училище).
4	Среднее специальное, техническое (техникум).
5	Неполное высшее образование (не менее 3-х лет обучения)
6	Высшее образование.
7	Аспирантура.

4. Что у Вас вызывает наибольшие опасения? (не более трех ответов)

1	Смерть
2	Травма
3	Болезнь
4	Дорожно-транспортные происшествия
5	Нападения, уличный бандитизм
6	Потеря трудоспособности из-за болезни или травмы
99	Другое (напишите, что именно) _____

5. Оцените по 5-ти бальной шкале вероятность наступления в вашей жизни таких случаев как: (1- очень низкая вероятность, 5 - очень высокая вероятность. В каждой строчке один ответ).

1	Травма	1	2	3	4	5
2	Болезнь	1	2	3	4	5
3	Дорожно-транспортные происшествия	1	2	3	4	5
4	Нападения, уличный бандитизм	1	2	3	4	5
5	Потеря трудоспособности из-за болезни или травмы	1	2	3	4	5

6. Как Вы считаете, что такое страхование жизни? (напишите ответ)

_____ .

7. Как Вы считаете, в чем заключается смысл страхования?

1	Способ получения психологической уверенности
2	Экономически обоснованный способ борьбы с опасностями
4	Способ накопления средств
3	Пустая трата денег
99	Другое (напишите, что именно) _____ .

8. Какие страховые компании Вы знаете?

1	Росгосстрах	6	Гелиос	11	ВСК
2	Хоска	7	Ресо-гарантия	12	Согласие
3	Согаз	8	Макс	13	Ингосстрах
4	Энергогарант	9	Альфастрахование	14	Не знаю ни одной
5	Мегарусс-д	10	Тинькофф страхование	99	Другое (<i>напишите, что именно</i>)_____.

9. Какие причины для Вас наиболее важны при выборе страховой компании? (не более трех вариантов ответа)

1	Гарантированность выплат
2	Приемлемые цены
3	Удобство расположения офисов
4	Качество сервиса
5	Известность марки
6	Широкий перечень предоставляемых услуг
7	Государственный статус
99	Другое (<i>напишите, что именно</i>) _____.

10. Застрахованы ли вы по какому-либо виду страхования? (если нет, то перейти к вопросу №10)

1	Да (<i>напишите вид страхования</i>) _____.	2	Нет.
---	--	---	------

11. В какой страховой компании Вы застрахованы? (*напишите ответ*)

_____.

12. Согласны ли Вы со следующими утверждениями (1-совершенно не согласен(а), 5- полностью согласен(а). В каждой строчке один ответ)

1	Ваша компания - надежная	1	2	3	4	5
2	Ваша компания полностью выполняет свои обязательства	1	2	3	4	5
3	Ваша компания предоставляет качественное обслуживание своим клиентам без очередей и грубостей	1	2	3	4	5
4	Ваша компания - это доступная компания с удобно расположенными офисами	1	2	3	4	5
5	Ваша компания предлагает своим клиентам привлекательные финансовые условия	1	2	3	4	5
6	Ваша страховая компания - современная	1	2	3	4	5

13. Есть ли у вас намерение (дополнительно) приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?

1	Да	2	Нет.
---	----	---	------

14. Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь? (напишите ответ) _____.

15. Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

1	Самостоятельно прийти в офис
2	Обратиться к знакомому страховому агенту
3	Купить полис через интернет
4	Позвонить в страховую компанию для оформления полиса по телефону
99	Другое (напишите, что именно)

16. Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью?

Где будете брать средства? (не более трех вариантов ответа)

1	Заберу вклад в банке
2	Займу у друзей
3	Помогут родственники
4	Продам имущество
5	Социальная поддержка государства
6	Получу страховую выплату
99	Другое (напишите, что именно) _____ .

17. Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше

всего доверяете? (не более трех вариантов ответа)

1	Личный опыт
2	Советы родственников, друзей и знакомых
3	Реклама в СМИ, в интернете, на улицах
4	Отзывы в интернете
5	Информация от страхового агента или сотрудника компании
99	Другое (напишите, что именно) _____ .

18. Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

1	Да, полностью уверен (а)
2	Скорее уверен (а)
3	Скорее не уверен (а)
4	Совершенно не уверен (а)

19. Укажите Ваше семейное положение

	Холост / не замужем		Разведен / разведена
	Женат / замужем		4. Вдовец / вдова.

20. Скажите, пожалуйста, что из перечисленного ниже для Вас является наиболее важным? (не более трех вариантов ответов)

	Семья	8	Свобода
	Карьера	9	Патриотизм (любовь к родне)
	Здоровье	10	Отношение окружающих
	Деньги	11	Мир, спокойствие
	Работа	12	Вера
	Любовь	13	Затрудняюсь ответить
	Власть	99	Другое (<i>напишите, что именно</i>) _____ .

21. Укажите Ваше социальное положение

	Руководитель предприятия, организации, подразделения	6	Квалифицированный рабочий
	Служащий без высшего образования	7	Предприниматель
	Неквалифицированный рабочий	8	Учащийся, студент
	Домохозяйка, безработный(ая)	9	Затрудняюсь ответить
	Специалист с высшим образованием, не занимающий руководящую должность	99	Другое (<i>укажите, кто именно</i>) _____ .

22. Укажите средний уровень Вашего личного дохода в месяц?

	До 10 000 рублей
	10 001-20 000 рублей
	20 001-30 000 рублей
	30 001-40 000 рублей
	40 001-50 000 рублей
	Более 50 000 рублей
	Затрудняюсь ответить

23. К какой группе Вы себя относите

1	Уровень дохода крайне низкий, денег не хватает даже на питание
2	На питание денег хватает, но с покупкой одежды бывают трудности
3	Покупка продуктов питания и одежды не вызывает трудностей, но для приобретения предметов длительного пользования (холодильник, телевизор) денег не хватает
4	В целом, материальных проблем нет, но покупка действительно дорогих вещей (машина, квартира) вызывает затруднение
5	Могу купить квартиру
6	Затрудняюсь ответить

Благодарим за участие в опросе!

ПРИЛОЖЕНИЕ В ГАЙД ИНТЕРВЬЮ

Гайд глубинного интервью №1.

Знакомство. Выяснить: возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

– Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

– Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

– Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

– Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

– Какие страховые компании Вы знаете?

– Какие причины для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?

– Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

– Есть ли у вас намерение приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?

Если нет: - Почему?

– Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?

Если да: - Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

– Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

– Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

– Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Заключение. Подвести итоги, обобщить сказанное. Большое спасибо за Ваши ответы!

Гайд глубинного интервью №2.

Знакомство. Выяснить: возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

– Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

– Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

– Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

– Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

– Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?

– Какие страховые компании Вы знаете?

– Какие причины для Вас были наиболее важны при выборе страховой компании?

– В какой страховой компании Вы застрахованы?

– Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести страховку?

– Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?

– Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

– Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

– Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Заключение. Подвести итоги, обобщить сказанное. Большое спасибо за Ваши ответы!

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
ТРАНСКРИПТЫ

Группа №1

№1

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, свой возраст

Респондент: 21 год

Интервьюер: Какое у вас образование, место работы или учебы?

Респондент: Сейчас я обучаюсь в Амгу на 4 курсе

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, ваше семейное положение и уровень личного дохода в месяц

Респондент: Незамужем, мой доход примерно до 10 тыс.рублей

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Наверное, различного рода теракты, которые сейчас происходят, довольно, часто

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Я стараюсь верить в лучшее и надеюсь всегда, что такого со мной не случится

Интервьюер: Как вы оцениваете вероятность теракта в вашем городе или учебном заведении?

Респондент: Ну, если оценивать по десятибалльной шкале, то, наверное, 5 из 10

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Ну, в моем понимании, страхование жизни - это материальная помощь человеку при каких-либо несчастных случаях

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Лично я не доверяю. У меня нет опыта со страховыми компаниями, и я толком не имею представления, как работают различного рода выплаты

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Их очень много, вспомнить все довольно таки сложно, но обычно на слуху всегда Росгострах, согаз, Гелиос и вроде бы ещё есть Альфа - страхование

Интервьюер: Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Наверное, в первую очередь, это доверие к этой компании, различные отзывы о ней, ну и также важно знать размер выплат

Интервьюер: Вы пользуетесь услугами страховых компаний помимо полиса ОМС?

Респондент: Нет, если только не считается страхование машины

Интервьюер: Есть ли у вас намерение в будущем приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Нет, я не планирую его приобретать

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, почему вы не пользуетесь данными услугами?

Респондент: Я не думаю, что это мне необходимо, мне кажется, что в принципе в нашей стране не очень популярно такое страхование, возможно, это связано с недоверием граждан к страховым компаниям

Интервьюер: Если вы все же решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?

Респондент: Наверное, я бы обратилась в Росгострах, потому что это компания больше на слуху и из-за этого больше вызывает доверие. Но для начала все же бы я прочитала отзывы обо всех компаниях, которые мне известны, и уже от этого отталкивалась.

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

Респондент: Наверное, я бы лично посетила страховую компанию, задала бы важные для меня вопросы вживую.

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Не знаю, я никогда не задумывалась о таком. Наверное, буду брать деньги из своих накоплений или просить помощи у своих родственников и близких мне людей

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Больше всего доверие у меня вызывают отзывы друзей, родственников, хороших знакомых, которые пользовались услугами страхования и знают о чем говорят.

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Я думаю, что да, я уверена

№2

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, свой возраст

Респондент: почти 30 лет

Интервьюер: Какое у вас образование, место работы или учебы?

Респондент: Высшее медицинское, работаю не по специальности визажист-бровист

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, ваше семейное положение и уровень личного дохода в месяц

Респондент: Замужем

Респондент: А куда пойдут эти данные, если доход неофициальный?))))

Интервьюер: Данные анонимны, будут использоваться в исследовательских целях

Респондент: Оооок)))

Респондент: 50-100000/мес

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: В плане?

Респондент: Рост цен на квартиры

Респондент: И стройматериалы

Интервьюер: Может болезнь, потеря трудоустройства

Респондент: Это программа, я не хочу ее цеплять

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Не знаю, я стараюсь не думать об этом

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Даже не знаю, может финансовая поддержка

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Нет, у знакомых было много случаев недобросовестной работы страховых компаний

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Никакие

Интервьюер: Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Надежность) выполнение их обязанностей

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Нет

Интервьюер: Есть ли у вас намерение в будущем приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Пока нет

Интервьюер: Почему?

Респондент: ОМС обязательное страхование, без которого не получить мед помощь, а про другие даже не в курсе, и его принимают во всех медучреждениях. Своего рода гарантия медицинской помощи

Интервьюер: Если вы все же решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?

Респондент: Не знаю, не думала об этом.

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

Респондент: Скорее всего, лично обратиться в компанию

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: В семье)

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Тем, кто уже пользовался их услугами

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Странный вопрос) никто не уверен)

№3

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: 22 года. Неоконченное высшее АмГУ. Замужем, 10000 руб.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Бесплезность и опасность бесплатной медицины. Стоимость платной медицины. Стоимость жилья. Порой невыполнимые для простых людей законы (например, новые нормы техосмотра автомобилей)

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: ДТП. Непредсказуемая вероятность, я ж не одна на дороге. Ну, пусть будет 30%

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Надеюсь, тут не имеются в виду только смертельные случаи,

после которых деньги выплачиваются родственникам. Может, это что-то вроде автомобильной страховки, когда затраты компенсируются независимо от масштабности и тяжести ДТП

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: В целом, доверие к любой компании зависит от отзывов. На данный момент не могу сказать конкретно, т.к. у меня мало опыта обращения в страховые компании.

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Росгосстрах, согаз-мед, альфа-страхование, ресанта и Газпром вроде тоже этим занимается

Интервьюер: Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Отзывы, лёгкость в возврате денег при страховых случаях. То есть, бывают случаи, что маленькие, "мутные" компании не возвращают деньги, либо не всю сумму, либо долго

Интервьюер: Вы сталкивались с такими компаниями?

Респондент: Лично нет

Респондент: По отзывам просто с ними не работаю)

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Нет, только страхование автомобиля

Интервьюер: Есть ли у вас намерение приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Почему?

Респондент: Считаю, что страхование жизни более уместно в случаях, когда человек, допустим, работает пожарником, полицейским и т.д. У меня мало, скажем так, вероятности происшествия страхового случая

Интервьюер: Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы

обратитесь и почему?

Респондент: Не знаю, все ли компании занимаются страхованием жизни. Но обращаться буду в ту, о которой больше положительных отзывов

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

Респондент: А есть варианты?) кроме как прийти в страховую компанию и купить, или заказать у них на сайте, например

Интервьюер: Может по телефону

Респондент: Я бы просто пошла в страховую компанию

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Семья, близкие люди

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Близкие люди

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Да

№4

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: Мне 24 года, образование высшее, не женат. Работаю инженером, доход 53000 руб.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Наверное, это какая-то тяжелая болезнь и потеря работы

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Возможно ДТП или травмы на работе, т.к. я работаю с электричеством, то вероятность есть

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем за-

ключается его смысл?

Респондент: Это способ как-то обезопасить себя, на случай если что-то случится со здоровьем, то тебе выплатят страховку на лечение

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Сложно сказать, компании работают на прибыль и скорее всего для достижения этой цели применяются различные уловки, чтобы не платить по страховке, доверяю проверенным компаниям

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Согаз, сбербанк страхование, согласие. Даже не знаю какие еще...

Интервьюер: Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Отзывы в интернете или от знакомых людей, гарантия выплат и скорость выплат, наверное

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Именно страховки жизни нет, только страховка на машину

Интервьюер: Есть ли у вас намерение приобрести какой-либо страховой полис, помимо полиса ОМС?

Респондент: Нет.

Интервьюер: Почему?

Респондент: Как-то не задумывался на эту тему, и на данный момент нет лишних средств покупать страховку

Интервьюер: Если вы решите застраховаться, то в какую компанию вы обратитесь и почему?

Респондент: Не знаю, буду выбирать по отзывам

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вам удобнее воспользоваться?

Респондент: Скорее всего, лично бы обратился в компанию

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Из накоплений, семья поможет

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Отзывы знакомых, у которых уже есть страховка или реальные отзывы в интернете

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: В завтрашнем уверен, а на более долгий срок, скорее всего, нет

Группа №2

№1

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы или учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: 30 лет, высшее образование, работаю в ООО "Атик-Моторс", не замужем, доход 40 000 руб

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Будущее

Интервьюер: Может что-то конкретное в будущем Вас пугает?

Респондент: Отсутствие стабильности в экономике, политике. Ухудшение экологии.

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Увольнение с работы... Вероятность высокая....

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Страхование жизни - это некая подушка безопасности, которая может выручить в тех или иных критических ситуациях

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Не всегда доверяю. Они не очень любят делать выплаты по страховке

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Да

Интервьюер: Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?

Респондент: Потому что я часто травмируюсь, а по полису ОМС невозможно в наше время получить срочную качественную помощь

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Солгасие, росгострах, ингострах, вск, альфастрахование

Интервьюер: Какие факторы для Вас были наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Скорость обслуживания

Интервьюер: В какой страховой компании Вы застрахованы?

Респондент: Согласие

Интервьюер: Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Нет

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?

Респондент: Способом? Это как

Интервьюер: Лично обратились, купили страховку через интернет или может по телефону

Респондент: Лично обратились

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Помогут родственники и друзья

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Отзывы на 2гис

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Нет

№2

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: Мне 67 лет, среднее специальное образование, я пенсионер, вдова доход 16 т.р.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Боюсь за детей и внуков, чтобы у них была работа жилье

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Боюсь остаться без пенсии или заболею и сидеть у детей на шеи, всякое может произойти

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Страхование жизни это когда, например, произошел несчастный случай, а ты застрахован. Попал в больницу и тебе выплачивают какой-то процент, а если умер, выплачивают полностью твою страховку семье

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Не доверяю, так как сталкивалась с недобросовестными компаниями, когда многие моменты при обращении за страховкой не относились к страховому случаю

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Да

Интервьюер: Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?

Респондент: Когда берешь кредит, то банк обязывает приобрести страховку, если человек заболел или умер, то кредит перекрывает страховка

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: ОСАГО, медстрах

Интервьюер: Какие факторы для Вас были наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Да я не выбирала, где предложил банк там и застраховалась

Интервьюер: В какой страховой компании Вы застрахованы?

Респондент: В банке Восточный

Интервьюер: Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Если был бы какой-нибудь для пенсионеров, то скорее всего да

Интервьюер: Для пенсионеров, это с какими условиями?

Респондент: Ну, чтоб не дорогая страховка была на случай болезни или смерти

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?

Респондент: Лично в банке при оформлении кредита

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Надеюсь на поддержку детей

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Государственным

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Нет

№3

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: 44 года, образование средне специальное, работаю в районной больнице медсестрой, замужем, доход 30-35 тысяч в месяц

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Наибольшее опасение у меня вызывает потерять работу, или серьёзно заболеть мне, или кому-то из родственников

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Из неблагоприятных случаев... может автомобиль сломаться, или на что-то надеешься, а ожидания не оправдываются, ну тут 50 на 50

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Страхование жизни от несчастных случаев, ну например травма, так хоть выплатят да на лечение пойдёт

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Доверяю, так как я не сталкивалась с мошенниками среди таких компаний

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Да, кредитным страхованием

Интервьюер: Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?

Респондент: Ну, например, возникнет какой-нибудь форс-мажор, болезнь, или работы лишись, так страховка перекроет

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Затрудняюсь ответить, ну наверно от банков

Интервьюер: Какие факторы для Вас были наиболее важны при выборе

страховой компании?

Респондент: При оформлении кредита, какой предложили, тот и выбрали, а на авто, что подешевле

Интервьюер: В какой страховой компании Вы застрахованы?

Респондент: В сбербанке

Интервьюер: Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Дополнительно нет

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?

Респондент: Через интернет

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Не дай бог, надеюсь на детей, родственников и хороших знакомых

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Людям, знакомым, которые долго пользуются услугами страхования

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Нет

№4

Интервьюер: Назовите, пожалуйста, возраст, образование, место работы, учебы, семейное положение и уровень личного дохода в месяц?

Респондент: 25 лет, образование высшее, работаю в ООО Кипсервис. Женат, доход 53000р

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, что у Вас вызывает наибольшие опасения?

Респондент: Потеря работы

Интервьюер: Какие неблагоприятные случаи могут произойти в Вашей

жизни, и как Вы оцениваете вероятность их наступления?

Респондент: Потеря дееспособности , 10%

Интервьюер: Как Вы считаете, что такое страхование жизни и в чем заключается его смысл?

Респондент: Это гарантированная выплата денежных средств, полученная в результате нанесения вреда здоровью.

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, доверяете ли вы страховым компаниям и почему?

Респондент: Да, доверяю компаниям по отзывам

Интервьюер: Пользуетесь ли вы услугами страховых компаний помимо ОМС?

Респондент: Да

Интервьюер: Почему Вы решили приобрести страховку помимо полиса ОМС?

Респондент: Так как я являюсь кормильцем в своей семье и в случае, если со мной что-то случится, у них будет гарантированная выплата

Интервьюер: Какие страховые компании Вы знаете?

Респондент: Альфа страхования жизни и Росгосстрах

Интервьюер: Какие факторы для Вас были наиболее важны при выборе страховой компании?

Респондент: Надёжность, гарантия выплат, отзывы других людей

Интервьюер: В какой страховой компании Вы застрахованы?

Респондент: Росгосстрах

Интервьюер: Есть ли у вас намерение дополнительно приобрести какой-либо страховой полис?

Респондент: Не планирую

Интервьюер: Скажите, пожалуйста, каким способом покупки страхового полиса Вы воспользовались?

Респондент: Через приложение оформил

Интервьюер: Что Вы будете делать в случае наступления риска угрозы

здоровью? Где будете брать средства?

Респондент: Со своих сбережений, выплата страхового случая

Интервьюер: Каким источникам информации о страховых компаниях Вы больше всего доверяете?

Респондент: Отзывы других людей

Интервьюер: Уверены ли Вы в своем завтрашнем дне?

Респондент: Уверен