



Александр Зарецкий, глава компании «Алико», застраховавшей в России 1 млн клиентов и входящей в одну из крупнейших международных страховых групп MetLife, рассказал, что мешает развиваться рынку страхования жизни и почему, несмотря на помехи, он в ближайшие годы будет расти быстрее других видов страхования.

– Какова динамика развития рынка страхования жизни, какими видятся перспективы его роста?

– В текущем году рынок продолжает расти быстрыми темпами. По данным, которые дает ФСФР, это около 50% в год. Поэтому если брать все виды страхования вообще, то страхование жизни – самый быстрорастущий сегмент. Важно отметить, что он имеет большой потенциал дальнейшего роста. Если посмотреть на другие сегменты рынка, то основным драйвером в последние 8 лет было ОСАГО, которое тянуло за собой каско. ОСАГО росло до тех пор, пока рынок не достиг насыщения, сейчас ОСАГО растет в соответствии с ростом количества автомобилей, и этот рост уже замедлился. Поэтому если говорить о потенциале роста страхования в целом, то его основные возможности лежат именно в области страхования жизни.

– Какова доля страхования жизни сейчас в России и насколько она может вырасти?

– В 2011 году объем сборов по страхованию жизни составил 34 млрд рублей по стране, а по всем видам страхования было собрано под триллион. Так что разница, конечно, огромная. Страхование жизни сейчас занимает меньше 3% рынка. В Европе проникновение страхования жизни – 50%. Например, если в Польше покрытие страхования жизни – это \$200 на человека в год, то у нас – \$6 на человека. Но опять же в ближайшие 10 лет в России этот сегмент может достичь размеров универсального страхования – это сотни миллиардов рублей. Это возможно, если весь рынок страхования в это время будет расти темпами 10–15%, а страхование жизни – 50%. Так что через 10 лет по объемам мы будем близки друг к другу.

– С какими трудностями сталкивается этот сегмент страхования в России?

– Ассоциация страховщиков жизни готовит документы для регулирующих органов с надеждой, что они включат наши предложения в те или иные законы. С какими проблемами сталкивается наш сегмент? Есть традиционный миф, что страхование жизни в России – очень сложный вид, потому что у нас нет страховой культуры. Но это только миф. Потому что страховая культура есть: в 1991 году, когда Госстрах распался, в стране было 55 млн полисов страхования жизни. И тут же идет второй миф, что страхование подкосило то, что у людей были полисы в Госстрахе и они обесценились, что люди в результате событий 1991 года потеряли доверие к страховщикам. Это тоже неправильно. Ведь тогда у людей обесценились вклады в Сбербанке, а в 1998 году они еще раз потеряли деньги в банках, но население все равно пользуется банковскими услугами и открывает вклады. Вообще эта услуга скорее для среднего класса, когда есть некая стабильность и постоянный доход, когда есть возможность откладывать деньги и защитить свой доход. 1990-е годы были нестабильными, и направление страхования жизни развиваться не могло. Сейчас ситуация принципиально другая. И с точки зрения менталитета людей, мне кажется, никаких проблем у России нет. У нашего среднего класса такие же потребности, как и у среднего класса других стран. Другое дело, что опыт развивающихся стран показывает, что этот вид страхования государству необходимо стимулировать. Потому что это определенное перекалывание социальной защиты на плечи среднего класса. Во многих странах мы видим одну и ту же картину: государство не может финансировать социальную и пенсионную систему в тех объемах, что делало раньше. Людям нужно качественное медицинское обеспечение, образование и пенсионное обеспечение, нужна работа. Раньше государство эти вещи гарантировало и предлагало. Сегодня во многих странах государство признает, что не способно все это финансировать, и урезает льготы. Если государство это не финансирует, то кто тогда способен это делать? Только сам человек либо его работодатель. Других источников, если государство этого не делает, нет. Если брать развитые страны, такие как Германия, Франция, Япония, то там динамика развития страхования жизни находится в противофазе с развитием государственного соцобеспечения. То есть в те годы, когда государство повышает соцльготы, доля страхования снижается. И наоборот: когда государство декларирует сокращение соцвыплат, страхование начинает расти. Это говорит о том, что страховые компании балансируют госсистему.

– Если такой вид страхования рассчитан на средний класс, то какова доля такого населения? И сколько компаний предлагают такой вид услуг?

– Я думаю, это около 20% всего населения. Получается около 30 млн человек. Сейчас у

нас в компании около 1 млн клиентов, в текущем году число может приблизиться к 1,5 млн. Нам эта динамика нравится. Всего на рынке чуть больше 60 компаний, занимающихся страхованием жизни. Из них наиболее активны около 15.

– Как вы оцениваете уровень доверия клиентов страховым компаниям? Могут ли они быть уверены в том, что страховая компания еще будет работать через 20 лет?

– Нашей компании через 2 года будет 20 лет. Количество наших клиентов, получающих выплаты по долгосрочным договорам страхования, срок действия которых закончился, то есть по дожитию, из года в год неуклонно растет. В прошлом году их число составило 1025. Рынок страхования жизни уверенно прошел последний кризис, был только один случай банкротства страховщика – небольшой компании с Урала. На счету нашей компании это уже второй кризис, который мы успешно преодолели. А если смотреть на банки, то у них лицензии отзывают достаточно часто.

– Как быть с гарантиями возврата сумм по накопительному страхованию в случае банкротства или ликвидации страховщика? Например, у банковского сектора есть Агентство по страхованию вкладов.

– Эта идея сейчас обсуждается, ее подняла ФСФР. На Западе такие схемы гарантий распространены. Другое дело, что об этой схеме нужно говорить тогда, когда рынок накопительного страхования динамично развивается и есть уже достаточно большие объемы. А когда рынок представляет собой лишь \$6 на человека в год, то говорить об этом рано. Система гарантирования – не такая простая вещь, у нее много подводных камней. Один из них заключается в том, что она фактически стимулирует небольшие компании более рискованно вести бизнес, чем большие компании, ведь гарантии одни и те же. Не секрет, что многие россияне берут свои деньги и вместо того, чтобы отнести их в Сбербанк и положить на депозит под 5–6% годовых, разбивают их на части по 700 тыс. рублей и несут в небольшие банки, предлагающие 12–13%. Получается, что большие банки оплачивают действия более рискованных и агрессивных игроков. Кроме того, в условиях системного кризиса даже в такой системе, как АСВ, может не хватить денег, и тогда придется залезать в госбюджет. В банковском секторе в последний кризис такие случаи уже были.

– Чаще всего покупать полисы страхования жизни обязывают своих клиентов банки при кредитовании. Какова доля заемщиков банков, которые купили страховку?

– Это вмененный вид страхования, он продается вместе с банковской услугой. Сейчас этот сегмент рынка растет быстро, потому что растет кредитование. Надо сказать, что большинство страховых компаний предлагают эту услугу через банки на добровольной основе и это выбор клиента. При этом банк оценивает такого клиента как менее рискованного и предлагает ему более выгодные условия. Но в любом случае выбор остается за человеком. С другой стороны, хотелось бы, чтобы рынок развивался гармонично, а сейчас есть перевес именно в эту сторону. Сейчас на вмененное страхование приходится 50–60% страхования жизни.

– Страховые компании начали предлагать инвестиционное страхование жизни. В чем его особенности?

– Тут стоит сказать, что еще один фактор, который сдерживает развитие страхования жизни, – это отсутствие законов, позволяющих предлагать инвестиционное страхование жизни. То, что предлагается на рынке, нельзя назвать инвестиционным страхованием. На рынке предлагается нечто, что компании соорудили в рамках действующего регулирования. Это немного похоже на то, что предлагается на Западе, но все-таки далеко от тех программ. Кстати, на Западе программы инвестиционного страхования жизни занимают 50–70% рынка страхования жизни. Основная идея инвестиционного страхования жизни заключается в том, что человек, откладывая регулярно деньги, отдавая их страховой компании, обеспечивает себе высокую страховую защиту плюс накопления. В традиционном накопительном страховании жизни эти накопления консервативно инвестируются страховой компанией, которая гарантирует определенный доход на накопления клиента. А в инвестиционном страховании клиент может сам выбрать направление для инвестирования своих накоплений. Страховая компания в таких случаях предлагает клиенту несколько фондов с консервативной, агрессивной или сбалансированной политикой, где можно купить паи. У нас законодательство пока не позволяет переложить ответственность на клиента и убрать гарантии из страхового полиса. На Западе есть гарантии по рискам, которые страхует компания, но нет гарантий по накоплениям. Кроме того, на Западе такие виды полисов учитываются отдельно. У нас бухгалтерский учет не рассчитан на такие программы, это тоже надо дорабатывать.

– Какие у вашей компании планы по развитию на Северо-Западе?

– Для нас Северо-Западный регион – один из перспективных в плане развития

компании. Здесь у нас несколько направлений работы. Так, в Петербурге около 60 агентов, которые работают с розничными клиентами. В настоящий момент у нас около 5 тыс. клиентов в Петербурге и области. Также здесь есть большой сегмент бизнеса в области корпоративного страхования. В Северной столице большое число компаний, которые имеют в городе свое подразделение, где также есть центр принятия решений, или их штаб-квартира находится в Петербурге, а не Москве. Для нас этот сегмент очень важен, у нас есть целый отдел в Петербурге, который занимается корпоративными клиентами. И третье направление – это работа с банками и партнерами, которые имеют свое представительство в Северо-Западном федеральном округе. План – нарастить объем продаж в текущем году в Петербурге на 30% по сравнению с прошлым годом.

– Почему запланирован рост в 30%, ранее говорили о приросте в 50%?

– Пока в Петербурге темпы отстают от работы компании по всей России. Хотя рынок и восстановился в конце 2010 года, но по темпам пока лидирует Москва.

Александр Зарецкий родился в 1964 г. в Москве. В 1987 г. окончил МАИ. До начала карьеры в страховании работал коммерческим представителем в российских и международных корпорациях. В

1997 г

. пришел на позицию главы операционного отдела СК «Ренессанс Страхование». В конце

1997 г

. – директор страховых операций отделения страхования жизни в RUS AIG (сейчас ЗАО «Алико»). В

2003 г

., проработав в компании на позиции исполнительного (с 1998 по

2000 г

г.) и гендиректора (с 2000 по

2003 г

г.), занял пост президента компании.

ЗАО «СК «Алико» (MetLife Alico) работает с 1994 г. С 2010 г. входит в международную группу MetLife Inc. (штаб-квартира в Нью-Йорке). Общий сбор страховой премии за 2011 г . составил 5,7 млрд рублей (прирост к 2010 г . – 32%), из них 4,4 млрд рублей – по страхованию жизни (на 39% больше, чем в 2010 г .). Выплаты составили 1,4 млрд рублей, из них 979,6 млн рублей – по страхованию жизни. Чистая прибыль по итогам 2011 г . составила 490 млн рублей.

Источник: [Деловой Петербург](#) , № 161, 13.09.12

Автор: Зборовская Е.