Сборы страховой компании ЗАО «Алико» по итогам 2013 года могут увеличиться на 30% по сравнению с 2012 годом и превысить 10 млрд рублей. Такой прогноз сообщил журналистам генеральный директор компании Александр Зарецкий в понедельник.

По его предварительным данным, в 2012 году общий сбор премий ЗАО «Алико» составил 7,7 млрд рублей, из которых почти 6,3 млрд рублей было собрано по классическому страхованию жизни. Прирост собранных премий составил 37% по сравнению с 2011 годом, в том числе на 42% увеличились премии по страхованию жизни. Выплаты за прошлый год, по предварительным данным компании, оказались на уровне 1,6 млрд рублей, из них по страхованию жизни – 1,1 млрд рублей, что на 14% и 15% соответственно больше, чем в 2011 году.

По словам А.Зарецкого, основным драйвером прироста бизнеса в прошлом году было кредитное страхование жизни заемщиков. На него приходилось 47% всех заключенных договоров. На договоры по страхованию жизни приходилось 30% всего портфеля. На страхование жизни и здоровья сотрудников предприятий приходилось около 11%, порядка 10% – на страхование от несчастного случая, 3% – на пенсионное страхование.

Соответственно, лидирующим каналом продаж для «Алико» в 2012 году оставался банковский канал, через который было реализовано 54% договоров. Агентский канал обеспечил ЗАО «Алико» 24% продаж. Корпоративные продажи составили 13% в общем объеме, брокерские – 8%, прямой маркетинг обеспечил 2% общих продаж за истекший год.

А.Зарецкий полагает, что в 2013 году банковский канал продажи для страховщиков жизни останется весьма значимым, но потеряет динамику из-за снижения темпов кредитования коммерческими банками.

Соответственно, в прошлом году компания предприняла усилия для укрепления канала агентских продаж.

«В результате наша агентская продающая сеть увеличилась с 600 до 800 человек. При этом мы открыли несколько региональных подразделений», – сказал А.Зарецкий.

В 2012 году закончилось действие более 800 договоров долгосрочного накопительного страхования, которые начали заключаться еще в 90-е годы, отметил глава «Алико».

«По ним выплачено 241 млн рублей. При этом каждый четвертый клиент, получивший выплаты по «дожитию», принял решение реинвестировать полученные средства в новые программы страхования, например, в накопительные программы для детей и внуков», – сказал он. А.Зарецкий добавил, что средняя сумма выплаты по таким полисам составила около 300 тыс. рублей, что значительно меньше тех сумм, которые в настоящее время планируют накапливать клиенты «Алико» по страхованию жизни. А.Зарецкий сообщил, что средний возраст клиентов компании, приобретающих полис страхования жизни, составляет 36 лет. Количество индивидуальных клиентов ЗАО «Алико» за прошлый год выросло на 50% и составило 1,5 млн человек.

ЗАО «Алико» входит в международную группу Metlife Alico, которая присутствует в 50 странах мира. Согласно стратегии российской компании, разработанной на период до 2016 года, она намерена войти в число десяти крупнейших российских компаний в добровольном медицинском страховании и в число пяти крупнейших в сегменте некэптивного корпоративного страхования сотрудников предприятий. В 2012 году сборы ЗАО «Алико» по ДМС увеличились на 24%.

Активы ЗАО «Алико» под управлением в прошлом году увеличились на 35% и достигли 19 млрд рублей. В структуре инвестиционного портфеля более 80% представлено государственными облигациями.

По мнению А.Зарецкого, сборы всех страховщиков жизни в РФ в 2013 году увеличатся на 30–40% по сравнению с уровнем прошлого года. Согласно оценке А.Зарецкого, объем классического рынка страхования жизни по итогам 2012 года составляет более 50 млрд рублей.

Источник: Финмаркет , 26.02.13