

А если?..

Директор представительства в Санкт-Петербурге Национального перестраховочного общества, Иван Морозов считает, «что освобождение страховой компании от «серых схем» – это тяжелейшая работа по приведению баланса компании в норму на уровне высококвалифицированных управляющих».

Говоря о формировании массового спроса на «старый новый» вид НСЖ, г-н Морозов также отметил трудности на этом пути: «Во-первых, после пресловутого 1998 года у нас в стране отношение к стратегическим вложениям стало сложным».

Во-вторых, инфляция, этот инструмент защиты рынка... Я не вижу реального спроса нашего платежеспособного



Людмила Кириллова

генеральный директор «РосБрокерКонсалт»

населения. И почему и откуда он вдруг должен возникнуть? Если брать страховку вместе с ипотечным кредитом, то платить вдобавок к процентам по ипотеке достаточно большие деньги ежемесячно (или ежегодно) – это мало кто потянет. А те, кто может потянуть, имеют другие инструменты защиты своего здоровья. Лучше застрахуются от несчастного случая или по ДМС.

Вот подарочные способы продвижения НСЖ имеют перспективу – например, накопительное страхование к совершеннолетию. Еще из долгосрочных программ может быть интересен накопительный механизм пенсионного страхования в организации – но здесь есть вероятность рассмотрения контролирующими органами

такого механизма в качестве «серой схемы». Поэтому я пока не вижу реального пути создания массового спроса на НСЖ».

Тем не менее генеральный директор «РосБрокерКонсалт» Людмила Кириллова предложила несколько вариантов формирования спроса: «Увеличение объема корпоративных продаж; ведь наряду с ростом продаж корпоративного ДМС можно пропагандировать и соответствующий рост страхования жизни. По построению работы – можно поощрять агентов, использующих свои собственные ноу-хау, ведь многие агенты – это люди с высшим образованием... И, конечно, наличие и грамотное использование имиджевой рекламы компании, акции и т. п.»

Что сейчас

Среди возможно особо востребованных видов долгосрочного страхования Иван Морозов предположил «комплексное страхование детей на обучение в вузах, поскольку это действительно сейчас может быть востребовано большим количеством людей, даже очень плохо разбирающихся в страховании жизни. У них будет нормальная страховая защита, и к совершенно определенному важному моменту жизни ребенка они получат столь необходимую сумму».

Владимир Долгов также отметил приоритет страхования детей, только к совершеннолетию: «К этому есть определенные предпосылки. Постепенно становится обыденным то, что простые люди несут свои накопления в банк, кладут деньги под процент, на депозит и т. д. А суть страхования детей к совершеннолетию – то же самое накопление, только плюс еще страховая защита от несчастного случая. По процентам размещение денег в банке или в страховой компании не сильно различается. Да и по времени вклада: когда ребенку 12-13 лет, то до совершеннолетия остается не так уж

много времени. Человек, как правило, рассуждает следующим образом: накоплю денег для ребенка, не буду тратить, кроме того, подстрахуюсь от несчастного случая да еще заработаю на процентах». Однако попытка компании создать новый продукт, предназначенный для будущих студентов коммерческих вузов, не удалась, поскольку просто неизвестно, сколько будет стоить образование в среднестатистическом (или, наоборот, престижном) вузе через 5 и более лет. И, соответственно, оказалось очень сложно ориентироваться на конечную сумму выплаты по такому договору».

В этой же связи Людмила Кириллова сказала, что «растет число граждан, выбирающих страхование в целом и страхование жизни в том числе. Подавляющее большинство таких клиентов покупают смешанное страхование – накопление и страхование на сроки 15-20 и более лет. Число таких людей пока невелико, зато приятно отметить, что почти все они сами являлись инициаторами заключения такого договора».

В разных компаниях есть возможность привязки к различным валютам: евро, доллары, рубли. Есть индексация – по желанию самого клиента. Есть защита стабильности клиента от него же самого: если при наличии денег появляется соблазн забрать их у страховщика и пойти купить машину – для этого устанавливается определенная выкупная сумма. В пенсионных программах нет четкой привязки к пенсионному возрасту: можно заключить договор на 5-10 и более лет. Таким образом, человек сам выбирает сумму своей будущей пенсии, не рассчитывая на государство. А от страховой компании получает рекомендации только по текущему уровню доходов, что является уже тактическим моментом деятельности страховой компании».

Заграница не поможет



Андрей Сумбаров

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

Ничего нового в опыте иностранных компаний, приходящих на российский страховой рынок, не вижу: как и везде, в их системах страхования существует норма доходности и определенная накопительная часть. Таким образом, разница возможна только в цифрах.

Иностранные компании, предлагающие очень интересные программы, гарантирующие высокую доходность, даже перекрывающую инфляцию, спотыкаются о слишком низкую платежеспособность россиян.



Иван Морозов

Директор представительства в Санкт-Петербурге Национального перестраховочного общества

Есть еще одна характерная особенность иностранных компаний – их полное непонимание российской действительности. Именно поэтому некоторые из них покупают вначале российские компании, чтобы хотя бы на первом этапе получить тот персонал, который имеет представление о нашем рынке.

shadursky.ru