

A photograph showing several rowers in blue and red uniforms, focused on their oars in a rowing boat. The oars are black with yellow and blue handles, and the water is visible in the background.

# ПРЕВЫШЕ ЧАСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Страхование жизни из малозаметного сегмента стало флагманом развития всей страховой отрасли. По мнению одного из основателей Ассоциации Страховщиков Жизни России, президента МетЛайф Александра Зарецкого, это стало возможным за счет консолидации активных игроков страхования жизни и их готовности общие задачи по развитию рынка ставить выше корпоративных интересов.



**Современные страховые технологии: Что представлял собой рынок страхования жизни в 2010 году, когда была создана Ассоциация страховщиков жизни?**

**Александр Зарецкий:** Рынок страхования жизни тогда был маленьким с точки зрения объемов премий, которые он собирал

(3–4 % от общего сбора страховых премий на рынке). То небольшое количество страховых компаний, которое работало в этом сегменте, не были удовлетворены тем, как рынок развивается. Тема страхования жизни тогда практически не звучала ни на профессиональных мероприятиях, ни в прессе,

ни в заявлениях регулятора. Поэтому у создаваемой Ассоциации основная задача была — реализовать комплекс мер, направленных на развитие рынка. Необходимо было консолидировать всех страховщиков жизни и выйти на диалог с регулятором и рынком с общими планами и инициативами, которые способствуют развитию этого рынка. В 2011 году мы подготовили стратегию развития рынка страхования жизни на 5 лет и внесли туда основные инициативы, которые, на наш взгляд, помогли бы нам двигаться в правильном направлении.

**ССТ: Уже в 2010 году страховые премии по страхованию жизни выросли на 43 %. Это можно связать с деятельностью АСЖ?**

**А. З.:** Это был рост после практически провального 2009 года — тогда финансовая система России начала восстанавливаться после кризиса.

**ССТ: Что с тех пор изменилось на рынке страхования жизни?**

**А. З.:** Из всех инициатив, которые мы выдвигали, реализована была по сути одна — по налоговому стимулированию, да и то в достаточно ограниченном варианте. Долевое страхование жизни или unit linked обсуждается уже 7 лет... Об участии страховщиков жизни в пенсионном страховании разговоры идут, но пока реально ничего не сделано.

Темпы роста, которые показывал рынок за последние несколько лет — практически 50 % в год. Эти колоссальные темпы были скорее обусловлены внутренними усилиями самих страховых компаний, нежели чем результатом последовательных и своевременных действий государства.

К сожалению, прорывные идеи, требующие изменений в законодательстве, внедряются очень медленно. Возможно на скорость

## ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СТРАТЕГИИ

**ССТ: Какие действия предпринимала Ассоциация для реализации своей стратегии?**

**А. З.:** Прежде всего, мы начали позиционировать себя как ассоциация, а не как отдельные компании. Это был главный аргумент в переговорах с регулятором и ВСС — наши предложения воспринимались уже по-другому, и у нас была консолидированная позиция, которая была отражена в 5–6 направлениях нашей стратегии. Кроме того, при разработке этого документа мы провели анализ состояния рынка страхования жизни и определили наши ориентиры — приблизиться по основным параметрам к рынку Восточной Европы.

Андрей Степанович Кигим, возглавлявший тогда ВСС, воспринял создание ассоциации позитивно — он подхватил тему развития страхования жизни как одну из наиболее приоритетных уже для ВСС. Консолидация нашей позиции с главным союзом страховщиков усилила звучание наших аргументов.

изменений повлияло то, что за этот период возникли другие, более приоритетные задачи. Так, основное внимание регулятора было сфокусировано и остается сфокусированным на ОСАГО. А в пенсионном обеспечении проблема будущего обязательного пенсионного страхования затмила задачу развития добровольных пенсий.

**ССТ: Государству для экономического роста нужны «длинные» деньги, которые формирует долгосрочное страхование жизни. Может ли эта потребность стимулировать развитие классического накопительного страхования жизни?**

**А. З.:** Точнее спросить, может ли эта потребность стимулировать государство к развитию долгосрочного страхования жизни. Думаю, что да. Сегодня, когда международные рынки капитала для нас частично закрыты из-за санкций, мы должны научиться больше опираться на внутренние источники длинных денег.

Такое своеобразное «импортозамещение». Уже сегодня активы страховщиков жизни достигли 500 млрд руб. и превысили активы универсальных компаний. При этом их большая часть инвестирована в государственные и корпоративные облигации. Если будет внедрено Долевое страхование жизни (Unit linked), то страховщики начнут более активно осваивать такой большой и интересный сегмент для инвестиций, как фондовый рынок.

В целом, сегодня мы пока не сталкивались с проблемой, что у нас есть деньги,

и мы не знаем, куда их инвестировать. Но эта проблема может стать актуальной уже в ближайшее время. Поэтому если государство заинтересовано в «длинных» деньгах, у нас есть хороший повод для разговора.

### **ССТ: Какие задачи стоят перед АСЖ на ближайшие годы?**

**А. З.:** В сущности, те же самые, что и годы назад. Но Банк России уже заявил, что эти задачи начнут реализовываться, будут готовиться законопроекты.

## **ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

### **Новые направления страхования жизни**

*Для продолжения роста страхования жизни важно, чтобы появились новые направления — пенсионное страхование и долевое страхование жизни.*

### **Пересмотр мер по налоговому стимулированию в сторону увеличения**

*Налоговые стимулы, которых мы добились 4 года назад, уже устарели. Порог социального вычета в 120 тыс. рублей не поднимался 10 лет — инфляция обесценила это значение в два с лишним раза.*

### **Увеличение качества продаж и поведенческий надзор**

*90 % страхования жизни сегодня продается через банки и других партнеров. При этом у регулятора есть опасения роста мисселинга (некачественных продаж). Мы работаем над внутренними стандартами отрасли, которые бы позволили снизить репутационные риски и повысить качество продаж и удовлетворенность клиента.*

### **Эффективность и цифровизация**

*Необходимо последовательно убирать барьеры на пути внедрения новейших технологий в процесс продажи и обслуживания страховых полисов.*

### **Повышение финансовой грамотности населения России**

*Страхование развивается там, где человек начинает планировать свою жизнь в части финансов, где воспитано ответственное поведение. Мы должны эффективно дополнить и влиться в те программы, которые ведет Минфин и Центральный банк.*

**ССТ: Будет ли в России работать армия страховых агентов или их заменят более успешные боты и интернет?**

**А. З.:** Я думаю, что если мы говорим о классических страховых программах, которые нацелены на предоставление страховой защиты, а также на создание регулярных сбережений, то эти продукты могут продаваться только от человека к человеку. Для того чтобы предлагать эти программы, нужны достаточно обученные и профессиональные сотрудники, консультанты, агенты. Мы очень много ресурсов тратим на подбор и обучение этих специалистов.

Наша цель — увеличить агентскую сеть в разы.

Но агентами могут быть и сотрудники наших партнеров, в том числе банков. У банков есть специально подготовленные финансовые консультанты, но их не очень много, и они обычно работают с клиентами премиальных сегментов. В массовом сегменте в банках прослеживается тенденция ухода в онлайн, так что у них будет все меньше возможности общаться с клиентом лично. Поэтому расширение численности агентов и консультантов для продажи классического накопительного страхования жизни неизбежно.

**ССТ: Подводя итоги многолетней деятельности в АСЖ, что Вы считаете своим самым большим достижением?**

**А. З.:** Самым большим достижением было то, что нам удалось консолидировать рынок. Теперь компании, которые занимаются страхованием жизни, их менеджмент достаточно плотно, тесно и регулярно взаимодействуют друг с другом. У нас есть реально работающая, спорящая, мыслящая, выдвигающая инициативы Ассоциация, объединенная одной идеей — дальнейшее развитие страхования жизни и вывод его на ведущие позиции. Еще одним важным моментом было и остается то, что мы работаем в полном контакте и координации с ВСС.

**ССТ: Как Вам удалось объединить конкурентов?**

**А. З.:** У нас получилось поставить единые цели. Задачи, нас объединяющие, выше внутренних корпоративных интересов.

Сегодня рынок страхования жизни является флагманом развития страховой отрасли, показывая стабильный рост на фоне падения рынка имущественного страхования.

Поэтому вся страховая индустрия смотрит на страхование жизни с уважением и надеждой. Практически всё, что мы считаем важным, нашло отражение в стратегических инициативах ВСС.

**ССТ: А что не получилось реализовать за эти 7 лет?**

**А. З.:** Лично я сожалею, что «пенсионку» и долевое страхование, которое на Западе составляет 70 % рынка страхования жизни и позволяет выпустить на рынок целый спектр интересных и полезных страховых программ для населения, нам не удалось сдвинуть с мертвой точки. Об этом сожалею.

**ССТ: С чем связан Ваш уход в этом году с поста президента АСЖ?**

**А. З.:** Чтобы развивать Ассоциацию дальше, нужна сменяемость и на уровне президента, и на уровне президиума. Когда мы начинали, в АСЖ было семь компаний, сейчас нас двадцать. И в этих компаниях работают, возглавляют их новые, интересные лидеры. Очень важно чтобы в диалогах с регулятором и законодателями молодые профессионалы участвовали наряду с уже опытными «бойцами».

К тому же, быть руководителем Ассоциации столько лет — это сложная работа. Ее не всегда просто совмещать с управлением компаний, в которой я должен регулярно решать много текущих задач. Учитывая вышесказанное, мы согласились с коллегами внедрить принцип ротации. Я предложил рассмотреть кандидатуру Сергея Перельгина — главу «ППФ Страхование жизни» и очень рад, что они единогласно поддержали эту кандидатуру. Поэтому очень хочется поздравить Сергея и пожелать ему дальнейших успехов на пути развития нашей отрасли. А мы ему конечно же будем активно помогать, так как нашу ассоциацию всегда отличала хорошая командная работа.