

Инновационная продуктивность



Оксана Голеншина,
председатель правления
СК «УСГ Жизнь»

СК «Украинская страховая группа «Жизнь» по праву заслуживает звания самой инновационной компании в разрезе продуктовой линейки по страхованию жизни. Компания разрабатывает и выводит на рынок продукты, которые становятся «пионерами» и которые впоследствии тиражируют другие игроки рынка.

Как отмечает Оксана Голеншина, председатель правления СК «УСГ Жизнь», наш продуктовый ряд показал свою жизнеспособность и остается стабильным, хотя в текущем году компания добавила еще один вид накопительного страхования, ориентированный для детей и подростков. Говоря об инновациях, в первую очередь стоит упомянуть программу, привязанную к накоплению в золоте «Золотой актив», программу «Ваш дом», которая позволяет накапливать квадратные метры недвижимости, и детский социальный продукт, позволяющий детям-сиротам, покинувшим детдом, полноценно адаптироваться в социуме.

Программа «Ваш Дом»

Программа была выведена на рынок почти 5 лет назад, и в этом направлении компания действительно стала первопроходцем. Этот страховой продукт предполагает возможность приобретения недвижимости через накопительное страхование жизни для агентов-консультантов страховой компании на уникальных условиях.

Как поясняют разработчики программы (представители компании «УСГ «Жизнь»), ее суть в том, что премии по полису, которые платят клиенты, инвестируются в жилье. Чаще это вторичный рынок, реже первичный (через фонды финансирования строительства (ФФС) при строительстве жилья). Причем, инвестируются средства как данного клиента, так и ряда других, купивших данную программу. Поэтому компания особенно тщательно подходит к согласованию выбранных клиентом объектов инвестирования, тщательно проверяет как пакет документов на тот или иной объект недвижимости, так и сам объект. «Прежде чем принять окончательное решение об инвестировании денежных средств, компания основательно проверяет полный пакет документов, предусмотренный к оформлению сделки купли-продажи, а также само жилье», — поясняют в «УСГ «Жизнь».

В компании отмечают, что данная программа предусмотрена только для

клиентов-финансовых консультантов, которые дают обязательство по выполнению определенных условий продаж, при этом не получая комиссионного вознаграждения. По словам разработчиков программы, экономия на кредите (если бы клиент брал ипотеку в банке и платил проценты по кредиту) и есть покрытием потенциально заработанных комиссионных. При этом такой консультант может работать с компанией и по любым другим страховым продуктам, получая комиссионные. При достижении необходимого результата, установленного компанией, консультант вселяется в самостоятельно выбранную и приобретенную для него компанией квартиру, хотя и не получает в этот момент права собственности на нее. Этим правом до момента окончания действия договора страхования обладает страховая компания, и лишь в конце действия полиса страхования оно переходит к клиенту (например, через 10-30 лет) в качестве страховой выплаты. «По состоянию на начало апреля 2011 года «УСГ «Жизнь» приобрела 22 объекта недвижимости для финансовых консультантов компании, которые в полном объеме выполнили условия программы страхования/сотрудничества «Ваш дом» и уже живут в этих, самостоятельно выбранных квартирах», — говорит председатель правления «УСГ «Жизнь» Оксана Голеншина.

Как отмечают в компании, подобный продукт доказал свою эффективность, подтверждением чему служит интерес к нему на рынке. Так, компания поделилась собственным ноу-хау с другими игроками рынка. Однако, как отмечают в «УСГ «Жизнь», не все игроки рынка грамотно внедряют инновационный опыт. К сожалению, есть и такие, которые сегодня предлагают аналогичный продукт, при этом нарушая главный принцип работы — создание реальных резервов.

«Золотой актив»

Рынок золота достаточно устойчив на фоне растущей инфляции. Если проанализировать изменение цены на этот металл за последние 8-10 лет, мы

увидим, что его стоимость выросла более чем в 3 раза. Такой динамики нет ни у одной из валют. А потому привязка страхового договора к любым валютам не обеспечит прироста накоплений вдвое даже в 10-15-летней перспективе. Согласно закону, страховые компании могут гарантировать клиенту доходность не более 4%, а дополнительный инвестдоход (свыше этих 4%-ов) зависит от политики инвестирования резервов страховщиков. «В последние годы дополнительный инвестдоход, который обеспечивают страховые компании своим клиентам, колеблется в пределах 9-11% годовых, что на сегодняшний день не покрывает даже уровня инфляции. А потому ожидать сохранения, а уж тем более преумножения накоплений вдвое или втрое, даже с учетом дополнительного инвестдохода, не приходится», - отмечает Оксана Голеншина.

По ее словам, золото – тот актив, который имеет для клиента на сегодняшний день ряд преимуществ. Во-первых, он позволяет размещать средства в долгосрочном периоде, обеспечивая при этом высокую доходность. Повышение спроса на золото уже сегодня отмечают многие банки, при этом ожидается повышение спроса на золотые депозиты до конца года. Однако по сравнению с депозитами, золотые накопления через инструмент лайфа имеет также свои преимущества. «Фактически, купив полис страхования жизни с привязкой к золоту, клиент может сохранить и преумножить свои сбережения плюс получить рисковую защиту (на случай смерти, инвалидности). Следует также отметить, что, работая с большими объемами, а также ввиду отсутствия ограничений, существующих при покупке валюты, страховая компания имеет возможность приобретения золота по наиболее выгодному курсу. При этом клиент «покупает» золото по курсу НБУ, а не коммерческого банка, что как правило дешевле (особенно в момент начала очередного повышения спроса). Еще один «плюс» - при покупке долгосрочного договора страхования жизни клиент (физ. лицо) получает налоговые льготы, чего нет при размещении банковского депозита», - замечает Оксана Голеншина.

Работая в рамках законодательного поля (а именно, руководствуясь

правилами размещения резервов), страховая компания может заключать договора не только в золотом эквиваленте, но и с привязкой к другим банковским металлам. Например, в «УСГ «Жизнь» отмечают интерес страхователей к платине и серебру. Кстати, последний металл также имеет большой потенциал роста, однако работа с серебром подразумевает большие объемы (серебро ведь дешевле), что может быть не очень удобным для клиента при более крупных инвестициях. Кроме того, привязка к золоту как-то привычнее для клиента, особенно при долгосрочных накоплениях.

На сегодняшний день у компании «УСГ «Жизнь» банковское приобретено наперед, а сумма депозитов в золоте в банках «Форум» и «Укрэксимбанк» в 2,5 раза превышает сумму страхового резерва по заключенным в золоте договорам, включая даже суммы авансовых платежей по ним. Мы можем себе позволить за счет предварительной покупки золота не перекладывать на страхователей курсовые разницы, как это происходит при покупке валюты», - рассказывает Оксана Голеншина.

Цена на золото обязательно будет расти в долгосрочном периоде, отражая повышенное предложение валюты в мире и рост цен на товары и активы. Учитывая историческое повышение цены золота, страхователь может быть уверен в том, что его «золотая программа» будет расти, уверены эксперты. Золото в Украине активно используют в целях сохранения капитала от инфляции. В отличие от валютного, золотой актив дает страхователю большую возможность увеличить сумму страховой компенсации.

Программы для детей

Еще одно востребованное и социально важное продуктивное направление СК «УСГ «Жизнь» - детские программы накопительного страхования жизни. «Они разнообразны и универсальны как в определении условий покрытия, так и в вариантах осуществления выплат. Также мы можем предложить нашему клиенту, например, осуществить выплату при поступлении в вуз непосредственно на счет учебного учреждения или определить договором стра-

хования страховую выплату в виде аннуитета (например, стипендии). Наша компания индивидуально подходит к потребностям клиента, учитывая самые разнообразные пожелания. В текущем году стартовал новый вариант программы для детей и подростков с дополнительной бонусной «акционной» программой, предполагающей покрытие по дополнительным опциям, как для ребенка, так и для мамы. Уникальность акции в том, что оплата таких дополнительных договоров страхования (отдельных полисов) осуществляется за счет средств самой страховой компании. Для реализации данного проекта не только выделены средства, разработан шаблон договора, но и внесены в программное обеспечение ряд изменений, позволяющих сопровождать такие договора, в том числе автоматически начислять для уплаты в госбюджет суммы подоходного налога – ведь для клиента такие полисы являются подарком от компании», - рассказывает Оксана Голеншина.

Помимо детской программы СК «УСГ «Жизнь» с 2007 года реализовывает социальный проект адаптации детей-сирот. В данном случае участники проекта – воспитанники детских домов, школ-интернатов с одной стороны, с другой – спонсоры и меценаты, благотворительный фонд «Лікар.інфонд», а также страховая компания «УСГ «Жизнь». Суть проекта – накопительное страхование жизни детей, которые проживают в детских домах, школах-интернатах. Страхование жизни проводится в период, пока дети находятся под опекой государства, до совершеннолетия. В момент выхода во взрослую самостоятельную жизнь, каждый ребенок получает финансовую помощь (в виде страховых сумм и страховых выплат), обеспеченную участниками проекта. Накопленные при помощи благотворительных взносов средства позволят страховой компании осуществить выплаты выпускникам детских домов, школ-интернатов в виде оплаты обучения, стажировки, стипендии, доплаты тем, кто официально трудоустроен. Таким образом, мы можем мотивировать детей на достижение высоких целей, помочь им адаптироваться во взрослой жизни. ■