MetLife

Частное Акционерное Общество «МетЛайф».
Украина, 01032, г. Киев, ул. Симона Петлюры (Коминтерна), 14
Тел.:044 494 13 43/44, факс: 044 494 13 45, e-mail: office@metlife.ua
0 800 305 301, 0 800 301 305 (бесплатно со стационарных телефонов)
Лицензия Госфинуслуг Украины АЕ 284405 от 13.03.2014 (переоформленная)
Срок действия лицензии с 24.10.2002.

Face to Face Digest

MetLife

Выпущено 15.09.2016

www.metlife.ua

0064

ЭТО НЕ КРИЗИС
Это новая реальность

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ ЛИДЕРОМ
Новая программа страхования

ПОЧЕМУ У НАС ПОКУПАЮТ
Лучшие методы Агентского канала

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ

MetLife FACE TO FACE DIGEST №9, 96 стр., Сентябрь, 2016

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ 1

02 Это не кризис. Это новая реальность. Интервью Мирека Кисыка

06 INSURANCE TOP. Рейтинг компаний по страхованию жизни за 2015 год.

10 Индексация важна и точно каждому нужна. Инна Белянская.

МОТИВАЦИЯ ПАРТНЕРОВ 3

30 Дотянуться до Звезд
Starlife

34 Край Света и зуб Будды
Шри-Ланка, Starlife

38 Волшебные пески Шамарель
Маврикий, EMEA, Starlife

42 Конгресс
Eurolife

46 Ах, карнавал
Бразилия, Eurolife

50 Стабильность признак мастерства
ФКК «Родинні Інвестиції»

53 Из Парижа с любовью
Франция, ФКК «Родинні Інвестиції»

56 Королевство «Тысячи улыбок»
Тайланд, Broker Service Group

59 Гуцульский адреналин для крепкой команды
Карпаты, Broker Service Group

62 Не американская мечта
США, Broker Service Group

64 Хороший старт
ИСК ГРУПП

67 FKT 2016
OVB

70 ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ВЕТЕР В НАЧАЛЕ СЕЗОНА ДОЖДЕЙ
Тайланд, Паттайя, OVB

НОВОЕ И ИНТЕРЕСНОЕ В MetLife 2

14 Новости из первых рук

24 Что значит быть Лидером

26 График проведения вебинаров

28 Информационный бюллетень II квартал 2016 г.

АГЕНТСКАЯ СЕТЬ 4

74 Видели ночь, гуляли всю ночь до утра Awards Night 2015

80 Израиль – когда размер не имеет значения

МАСТЕР КЛАСС 5

84 Немедленно мотивируйся! Кому говорю!!!

91 Почему у нас покупают Лучшие профессиональные методы Агентского канала продаж

96 Стакан воды (притча)

ЭТО НЕ КРИЗИС

ЭТО НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Какие достижения МетЛайф для компании, сотрудников и клиентов вы считаете самыми весомыми в 2015 году?

Таких достижений у нас было много. Но если мне нужно было бы выбрать одно достижение, наилучшим образом подытоживающее 2015 год, то это внутренняя награда, которую MetLife Украина получила за лучшие результаты среди компаний MetLife в регионе EMEA (страны Европы, Ближнего Востока, Африки). Эта награда присуждается не только за то, чего мы достигли, но и за то, как мы работали, чтобы добиться такого успеха. MetLife Украина показала самую высокую динамику по ключевым показателям эффективности бизнеса несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию в стране. Неудивительно, что мы стали компанией номер 1 по страхованию жизни в Украине. Возникает вопрос, каким образом мы достигли таких результатов. Руководству компании удалось создать очень хорошие условия для работы, в которых люди понимают, что является важным, каковы наши приоритеты и могут полностью сосредоточиться на них. Вся команда полностью вовлечена в процесс эффективной работы, самоотверженна и ориентирована на результат. Благодаря этому мы смогли упростить многие процессы и привнести инновационные решения в том, как мы строим наш бизнес с нашими клиентами и деловыми партнерами, что, в свою очередь, также повлияло на достижение очень хороших результатов в бизнесе.

Изменилась ли структура страхового портфеля МетЛайф? На какие линии бизнеса делается упор?

Мы выстраиваем наш портфель уже на протяжении 14 лет. Он не поменяется за год, да и намерений таких у нас нет. Мы по-прежнему сосредоточены на традиционных долгосрочных накопительных продуктах и продуктах рисковой защиты. И такой фокус останется неизменным, ведь это основа страхования жизни.

Есть ли перспективы допуска «лайфовых» страховщиков к негосударственному пенсионному обеспечению граждан? Готовы ли украинские страховщики к этому?

Насколько я понимаю, вы говорите о том, что больше известно как “пенсионный фонд второго уровня”. Я бы сказал, что вопрос состоит не столько в том, готовы ли компании страхования жизни участвовать в пенсионной реформе, как готово ли само государство к этому. Пенсионная реформа – это достаточно комплексная инициатива, которая предполагает введение многих изменений и преобразований еще до того, как она будет прове-

ТОЛЬКО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ДОСТУПНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ СМОГУТ ДАТЬ ЛЮДЯМ УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ.

Мирослав Кисык

Председатель Правления компании «МетЛайф» в Украине

дена. Рынок ценных бумаг, корпоративное управление, законодательство – это всего лишь небольшой перечень того, чего не хватает сегодня и что чрезвычайно важно для пенсионной реформы. Особенно сложно представить себе эффективную пенсионную систему без прозрачного рынка капитала. Систему, целью которой является увеличение активов ее же участников.

Как вы относитесь к банковскому каналу продаж в Украине, используете ли вы опыт материнской компании в этом направлении, учитывая небольшую его прибыльность и высокую концентрацию игроков?

Банковский канал продаж является одним из наиболее важных каналов для MetLife по всему миру, а также в Центральной Европе. Мы хотели бы обеспечить его рост и в Украине. Тем не менее, существует целый ряд задач на пути к росту. Безусловно, состояние банковского сектора и макроэкономическая ситуация влияет на востребованность банковских услуг. К тому же продажа финансовых услуг в Украине сопряжена со значительной бумажной работой. И, наконец, я думаю, что банковский сектор несколько недооценивает потенциал, скрытый в банковском страховании.

Прошел год работы Нацкомфинуслуг в новом составе. Как изменилось отношение регулятора к рынку, по вашему мнению, и рынка к регулятору?

В прошлом году мы прошли через достаточно сложный процесс, и, должен сказать, мы остались довольны сотрудничеством с регулятором. У нас была очень хорошая и открытая коммуникация. Кроме того, процесс смены акционерного состава, через который мы прошли в прошлом году, был абсолютно прозрачным. Как мне кажется, это уже является изменением, и очень позитивным. Однако с точки зрения общей очистки рынка, как и в банковским секторе, произошло не так уж много перемен. Все это чрезвычайно важно не только с точки зрения защиты интересов клиента, но и для обеспечения честной конкуренции. Надеюсь, эти вопросы будут возглавлять список приоритетов регулятора в этом году.

Что, по вашему мнению, тормозит развитие рынка страхования жизни в Украине?

Ряд факторов необходимо сложить в одно целое для того, чтобы мы смогли наблюдать значительное развитие. Самое главное, я бы сказал, это экономический рост – ведь оба эти понятия тесно связаны между собой. Экономический рост дает людям уверенность в будущем, создает располагаемый доход, который они по желанию могли бы сохранить или защитить с помощью страхования. Далее, конечно же, доступность – чем проще подписать договор страхования, тем больше людей готовы это сделать. Но здесь есть и целый ряд сопричастных условий – необходимо больше торговых точек, упрощенное законодательство, доступ к достоверной медицинской информации. И, наконец, выбор продукта – как правило, страховые рынки приводятся в движение благодаря долгосрочным сбережениям. Но для этого страховым компаниям необходимы прозрачные и диверсифицированные рынки капитала, ведь мы должны инвестировать средства клиентов. А в Украине этого пока нет.

Как вы оцениваете нововведения относительно увеличения налоговой нагрузки на страховщиков? Как это может отразиться на конечном потребителе страховых услуг?

Новый налог на прибыль более прозрачный, он полностью соответствует обычной деловой практике. Я не думаю, что он оказывает значительное влияние на клиентов, в отличие от налога на премии по рисковым продуктам. Ведь налог на премии напрямую влияет на цену продуктов.

Сейчас много говорят об электронном полисе, мобильных приложениях для клиентов и новых ИТ-платформах для страховщиков. Как новые технологии и диджитализация может помочь «лайфовым» страховщикам и их клиентам?

Диджитализация очень важна, ведь это может сократить расходы и ускорить весь процесс – особенно продажи, выпуска полисов и процедуры урегулирования страховых случаев. Это, в конечном счете, увеличит ценностное предложение клиенту. Но мы не должны забывать, что сегодня цифровой процесс может существовать только наряду с бумажной работой. Если государство не поможет нам избавиться от бумажной составляющей с огромным количеством обязательных подписей, страховщики и клиенты не смогут получить выгоду от самой диджитализации.

Страхователи и партнеры стали более требовательны к страховщикам. Как изменились клиентские предпочтения в 2015 году относительно сервиса и наполнения программ страхования?

Подобные процессы не происходят из года в год. В большинстве случаев это мы выступаем с инновациями – новые продукты, процедуры – пытаемся превратить опыт общения клиентов с MetLife в более полезный для них. И для нас клиенты это не только застрахованные лица, но и наши дистрибьюторы и партнеры по бизнесу.

В этом году страховщики жизни сделали больший упор на партнерские продажи и продажи

через посредников. Какие мероприятия проводила компания для своих партнеров для стимулирования продаж?

Мы работаем с нашими партнерами каждый день. Мы прислушиваемся к ним, чтобы убедиться, что мы понимаем их потребности и то, как они ведут бизнес. И мы обеспечиваем наивысшее качество поддержки и обслуживания как в полях, так и в бэк-офисе. С другой стороны, мы также сообщаем им, что важно для нас, и почему это важно. Мы стараемся строить наши отношения с партнерами на основе взаимопонимания и уважения. Ведь только такой подход может гарантировать долгосрочное сотрудничество. А страхование жизни как раз является долгосрочным бизнесом.

Какие планируются социальные инициативы Компании в этом году?

Мы будем продолжать наши прошлогодние инициативы. Я считаю, что в области социальной ответственности важна последовательность. Те, кому вы оказываете помощь, больше это ценят, когда знают, что они смогут положиться на вас не один раз. Мы будем и в дальнейшем принимать активное участие в инициативах по финансовой инклюзии. Наши сотрудники посещают школы и проводят лекции для детей по финансам – рассказывают, как это работает, какова цель, как пользоваться финансовыми услугами. Мы также поддерживаем фонды, помогающие детям и женщинам, страдающим от рака. Важно то, что общаясь с сотнями потенциальных клиентов каждый день, мы повышаем их осведомленность о различных проблемах, а также предоставляем им решения для этих самых проблем или путей по снижению их воздействия.

Есть ли интерес со стороны застрахованных к дополнительным продуктам, таким как критические заболевания или защита от несчастного случая, учитывая их доступность?

Конечно, есть. Это исключительно рисковые продукты, что является сущностью страхования. Поэтому мы и вывели на рынок два новых продукта в прошлом году. Один из них разработан для детей, а другой для женщин. Они являются продолжением нашей продуктовой линейки по предоставлению защиты в случае наступления несчастного случая и нарушения здоровья, которая уже содержит значительное покрытие, включая покрытие на случай критического заболевания. Эти продукты чрезвычайно важны для клиентов, поскольку они обеспечивают поддержку в тех ситуациях, когда клиенты нуждаются в средствах для улучшения или восстановления привычного образа жизни. И что еще более важно, такие продукты гораздо более доступны. К сожалению, мы вынуждены платить налоги на премию от этих продуктов. Особенно жаль, что такие продукты направлены на обеспечение услуг, которые должны исходить в первую очередь от государства, но оно пока что этого не делает.

В 2012 году начались выплаты по дожитию по долгосрочным программам страхования. Какие настроения у клиентов после получения выплаты? Готовы ли они продолжать сотрудничество с компанией на новый срок?

У нас пока еще не так много выплат по дожитию, но, безусловно, они будут расти в течение ближайших лет, особенно учитывая, что мы приближаемся к 15 годовщине нашего присутствия на рынке. Настроение – как вы это называете – зависит от ожиданий. Но, пожалуйста, помните, что накопительные договора страхования определяют основную сумму, которую клиент получит по истечении срока действия договора. Существует также еще одно преимущество, которое зависит от инвестиционной деятельности, что особенно в последние годы было интересно в номинальном выражении. Но все эти преимущества зависят от уплаченных премий. И очень важно четко доносить эту информацию клиентам. Готовы ли клиенты продолжать сотрудничество с MetLife? Учитывая, что у нас пока не так много выплат по дожитию, я приведу примеры других стран в Центральной Европе, где мы продаем те же продукты. Так вот в некоторых из них до 40% наших клиентов реинвестирует средства по истечении срока действия договора.

Какие планы МетЛайф в Украине на ближайшие годы?

У команды менеджеров MetLife Украина большие дальнейшие планы. У нас много идей и у нас отличная команда, у которой много энергии и желания их реализовать.

Каким вы видите рынок «лайфового» страхования в ближайшие годы?

Страхование жизни это долгосрочный бизнес. Мы продаем продукты, которые рассчитаны на 15 -20 лет. И это наши обязательства перед клиентами. Так что даже если в ближайшие годы ситуация немного ухудшится, мы будем к этому готовы. Но рано или поздно экономика все равно начнет восстанавливаться.

Есть ли план Б, если политическая и экономическая обстановка в стране не улучшится?

Я не могу говорить от имени акционеров. Но как мне кажется, пока ваш бизнес не тратит больше, чем зарабатывает, вам вряд ли нужен план Б. Это и есть наш план: быть эффективными сегодня, чтобы выдержать любые потрясения, которые могут случиться завтра. А если они не случаются? Тем даже лучше…

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД

Проект «Insurance Top»
единственный открытый источник информации на рынке страхования, который базируется на официальной статистике страховых компаний и ежеквартально публикует итоги работы рисковых и лайфовых страховщиков Украины.

Концентрация страховщиков-участников Insurance TOP в 2015 году выросла.

LIFE (страхование жизни): премии – 90%, выплаты – 92%

NON-LIFE (рисковое страхование): премии – 65%, выплаты – 80%

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	МЕТЛАЙФ	416 540,0
2	УНИКА ЖИЗНЬ	261 918,0
3	ТАС	257 637,0
4	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	215 600,1
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	177 819,4
6	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	143 065,0
7	АСКА-ЖИЗНЬ	140 358,0
8	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	108 248,0
9	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ VIG	73 857,0
10	КД-ЖИЗНЬ	24 248,0
	ВСЕГО	1 878 813,9

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 185 559,0
2	МЕТЛАЙФ	1 623 262,0
3	ТАС	1 415 242,0
4	УНИКА ЖИЗНЬ	812 744,0
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	538 838,0
6	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	486 007,0
7	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	290 366,0
8	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ VIG	283 081,0
9	ГАРАНТ-ЛАЙФ	260 640,0
10	ИЛЬИЧЕВСКАЯ	237 649,0

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОХОДА

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	ТАС	141 903,0
2	МЕТЛАЙФ	107 669,0
3	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	50 267,0
4	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	35 564,1
5	АСКА-ЖИЗНЬ	24 980,0
6	УНИКА ЖИЗНЬ	18 549,0
7	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ VIG	15 078,0
8	КД-ЖИЗНЬ	12 552,1
9	ГАРАНТ-ЛАЙФ	8 463,4
10	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	7 702,0

БОЛЬШЕ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	МЕТЛАЙФ	352 234,0
2	УНИКА ЖИЗНЬ	334 153,0
3	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	149 483,0
4	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	147 842,9
5	ТАС	130 925,0
6	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	120 167,0
7	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	61 614,0
8	ГАРАНТ-ЛАЙФ	60 600,0
9	АСКА-ЖИЗНЬ	56 048,0
10	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ VIG	46 605,0

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 968 645,0
2	ТАС	1 241 797,0
3	МЕТЛАЙФ	1 202 853,0
4	УНИКА ЖИЗНЬ	459 230,0
5	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	456 029,0
6	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	299 360,0
7	ЮПИТЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ VIG	223 496,0
8	ГАРАНТ-ЛАЙФ	198 148,0
9	АСКА-ЖИЗНЬ	159 932,0
10	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	128 740,0

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ЗА 2015 ГОД ПО РАЗМЕРУ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ

№	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	тыс. грн.
1	PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	201 375,9
2	ТАС	55 145,0
3	ГРАВЕ УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	51 642,8
4	МЕТЛАЙФ	47 249,0
5	АСКА-ЖИЗНЬ	23 804,0
6	ЭЙГОН ЛАЙФ УКРАИНА	12 973,3
7	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	10 093,0
8	УНИКА ЖИЗНЬ	9 644,0
9	БЛАКИТНЫЙ ПОЛИС	7 481,8
10	ИЛЬИЧЕВСКАЯ	6 743,0

НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ

Инна Белянская,
Директор Департамента индивидуальных продаж, Член Правления MetLife в Украине

ИНДЕКСАЦИЯ ВАЖНА И ТОЧНО КАЖДОМУ НУЖНА

Коллеги и Партнеры.

Пообщавшись с рядом представителей практически всех партнеров, иногда даже высоких уровней, не могла не написать эту статью, так как мнение и вопросы, которые выражали мои собеседники, могут быть близки достаточно широкому кругу консультантов, и мнение это, что:

1. Индексировать клиенту страховую сумму, а соответственно и страховую премию – не обязательно.
2. По договорам страхования жизни МетЛайф индексируются страховые суммы по рисковым программам, а накопительная часть не индексируется, отсюда и вывод по п.1.

Тема Индексации освещена и в Справочнике консультанта, который мы печатаем (но не все его читают), а также обсуждается на технических тренингах, которые мы регулярно проводим (но не все их регулярно посещают), поэтому разберем вопрос индексации еще раз.

Индексация действительно является опцией, от которой клиент может отказаться, но вопрос заключается в том, а выгодно ли ему это делать?! В случае долгосрочного накопительного договора страхования жизни этот вопрос становится риторическим. Мы все заинтересованы защитить накопленные деньги по договору страхования жизни от негативного влияния инфляции. Мы все рассчитываем по дожитию получить не просто сумму выплаты, а денежную сумму, к накоплению которой мы ставили определенную цель, будь то собственная пенсия или обучение ребенка. И результат должен оправдывать наши ожидания.

С другой стороны, в связи с инфляцией и ростом цен в стране, потребность в увеличении страховой защиты тоже становится актуальной для каждого клиента. Стоимость лечения через 10 лет по сравнению с сегодняшним днем, к сожалению, вырастет и задача индексации не дать клиенту почувствовать этот рост на «своем кармане», в случае, если он регулярно индексировал страховую премию по своему договору страхования жизни.

РЕЗЮМЕ:

Индексация - это один из наиболее эффективных методов, которые использует МетЛайф для защиты средств клиентов от негативного влияния инфляции при долгосрочном инвестировании. Поэтому, независимо от того, оплатил клиент в текущем году индексированную или неиндексированную страховую премию, возможность индексировать страховую премию Компания будет предоставлять ежегодно.

Целью индексации есть сохранение реальной стоимости договора страхования жизни на момент осуществления выплат. Оплачивая индексированные страховые премии, клиент получает возможность обеспечить себе надёжный финансовый фундамент, поскольку в периоды нестабильной экономической ситуации инфляционные процессы ведут к обесцениванию денег, и, как следствие, размер страховой суммы перестаёт удовлетворять предыдущие финансовые ожидания клиента.

МетЛайф предлагает своим клиентам 2 вида индексации:

1 СТАНДАРТНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ

Ставка стандартной индексации (далее – «Индекс») определяется МетЛайф ежегодно состоянием на 31 октября текущего года. Ориентиром есть официальный индекс инфляции, обнародованный Государственным комитетом статистики Украины (или другим уполномоченным государственным органом), однако учитываются и другие факторы, например, платежеспособность населения, потому Индекс, как правило, не равен официальному показателю инфляции. Установленный таким образом Индекс применяется ко всем договорам страхования в период с 1 января до 31 декабря следующего года.

2 ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ

Индивидуальная индексация оплачивается клиентом добровольно и дополнительно к стандартной индексации, в тех случаях, когда клиент считает, что ставка стандартной индексации, установленная МетЛайф, является недостаточной, чтобы компенсировать инфляционные процессы в Украине, равно как и девальвацию гривны. Процедура индивидуальной индексации описана отдельным письмом, единственное, что хотелось бы отметить, что одноразовая уплата суммы индивидуальной индексации, не создаёт для клиента обязательства по ее уплате или уплате в том же размере в последующие годы действия договора страхования жизни. Максимальная сумма доплаты не определена, но ее минимальный размер не может быть ниже 1000 грн.

Теперь рассмотрим самый «наболевший» комментарий касательно индексации страховой суммы на случай дожития, и закрепим это иллюстрацией на примере.

Клиент в течение всего срока договора страхования жизни обязан уплачивать установленную страховую премию, например, 3 030 грн. Сумма этой премии в течение 20 лет (срок действия договора страхования жизни) формирует его Гарантированную страховую сумму (ГСС) как по рискам, так и по накоплению, например, 70 658 грн. Ежегодно уплаченные премии в размере 3 030 грн. и формируют тот математический резерв по договору СЖ, на который компания ежегодно начисляет Дополнительный инвестиционный доход (ДИД) или, как его еще называют, Негарантированный бонус. ДИД является дополнительной

БОЛЬШЕ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

суммой, которая увеличивает сумму страховой выплаты в случае смерти или дожития клиента.

Важно при этом помнить, что накопительный договор страхования жизни начинает генерировать значительную доходность со второй половины срока его действия, причем, чем больше срок такой половины, т.е. чем больший срок действия договора страхования жизни (мин. 20 лет), тем большую доходность покажет этот договор, и, соответственно, удовлетворит ожидания нашего клиента. Нужно просто набраться терпения, помните ведь о медленной гусенице и быстром мотыльке в одном живом существе, ну вот здесь то же самое, только о деньгах.

Сумма страховой выплаты равна ГСС+ДИД.

Т.е. если наш клиент, решил не индексировать страховые взносы, то:

- в случае его смерти, выгодоприобретатели получат ГСС (70 658 грн.) + ДИД, накопленный на дату смерти;
- при дожитии клиента до окончания договора СЖ, комбинация выплат не изменится, но размер увеличится, так как размер ДИД на дату окончания договора СЖ достигнет своей максимальной величины.

В нашем примере, это будет ГСС (70 658 грн.) + ДИД (79 205 грн.) = 149 863 грн.

В случае стандартной индексации страховая премия индексируется на протяжении всего периода страхования на каждую очередную годовщину действия договора. Каждый следующий год сумма страховой премии увеличивается в соответствии с установленным Индексом на данный год. При этом за основу берётся страховая премия предыдущего года.

Что это значит на нашем примере:

Первая страховая премия клиента равна 3 030 грн., ставка индексации на следующий год составила 12%, значит, размер первой индексированной страховой премии составит: 3 030 х 1,12 = 3 394 грн. Размер первой индексационной надбавки составит (разница между индексированной и оригинальной страховой премией) 3 394 грн.- 3 030 грн. = 364 грн. В следующем году ставка индексации составила 16%, значит, размер второй индексированной страховой премии составит: 3 394 х 1,16 = 3 937 грн. Размер второй индексационной надбавки составит (разница между индексированной и оригинальной страховой премией) 3 937 грн.- 3 030 грн. = 907 грн. И так далее.

Индексационная надбавка (364 грн., 907 грн. и т.д.) распределяется по двум направлениям:

1. Индексирование (увеличение) страховых сумм по рискам по таким программам, как E, AE, AAE, ADob, ADtraff, PI, PItraff, ADD, W, CPA, H/S/C-as/-a, BBB, BI

2. Аккумулирование в Специальном фонде индексации (СФИ).

Т.е. часть из 364 гривен в первый год индексации, и из 907 грн. во второй год индексации, и так далее, пойдет на индексацию рисковой составляющей программ страхования на тот же процент, т.е. страховая сумма по риску смерти по любой причине по программе E составит уже 79 137 грн. (70 658 х 1,12) в первый год индексации, 91 799 грн. (79 137 х 1,16) во второй год индексации, и так далее, а остальная часть будет направленна в СФИ, речь о котором пойдет ниже.

Страховая Сумма на случай смерти по программам страхования основных рисков E, AE, AAE индексируется только на протяжении первой половины периода действия программы, после чего она фиксируется и остаётся неизменной до окончания действия договора страхования.

Страховая сумма по программам страхования дополнительных рисков ADob, ADtraff, PI, PItraff, ADD, W, CPA, H/S/C-as/-a, BBB, BI индексируется на каждую годовщину действия договора максимально до 10-й годовщины.

Связано это с тем, что:

1. Компания не может бесконечно увеличивать покрытие по рискам без предоставления клиентом текущей информации о состоянии здоровья.

2. На определенном этапе договора страхования, клиент уже не так заинтересован в защите, как в накоплении, а это приходится на вторую половину договора страхования жизни, поэтому именно в этот период распределение индексационной надбавки больше перемещается в сторону формирования СФИ.

При этом есть исключения, если индексационная надбавка уплачена по программе PEAD, то она вся аккумулируется в Специальном фонде индексации (СФИ) и увеличения страховой суммы по риску смерти или смерти в результате несчастного случая не происходит.

Специальный Фонд Индексации (СФИ), сформированный за счет индексационных надбавок, а также сумм, полученных от их инвестирования по формуле сложного процента и есть индексация страховой суммы на случай дожития по E, PEAD и AE/AAE.

ОЧЕНЬ ВАЖНО ПОМНИТЬ, что Инвестиционный доход (ИД), который начисляется на суммы СФИ всегда на 4%* выше доходности, которая начисляется на сумму математического резерва по договору СЖ, т.е. % ДИД.

* - т.е. на техническую ставку дохода, включенную в расчет гарантированных страховых сумм по договору СЖ.

СФИ является второй дополнительной к ДИД суммой, которая увеличивает сумму страховой выплаты в случае смерти или дожития клиента.

То есть, если наш клиент, решил ежегодно индексировать страховые взносы по процедуре стандартной индексации, то:
- в случае его смерти, выгодоприобретатели получат Индексированную ГСС (70 658 грн.+ сумма индексации по риску смерти) + ДИД, накопленный на дату смерти + СФИ, накопленный на дату смерти;
- при дожитии клиента до окончания договора СЖ, комбинация выплат несколько изменится, но размер увеличится, так как размеры ДИД и СФИ на дату окончания договора СЖ достигнут своей максимальной величины.

В нашем примере, это будет ГСС (70 658 грн.) + ДИД (79 205 грн.) + СФИ (178 785 грн.) = 328 648 грн.

Цель индивидуальной индексации заключается исключительно в увеличении размера СФИ, и как результат увеличения индексации ГСС по дожитию. Все суммы премий, уплаченные по процедуре индивидуальной индексации, направляются в СФИ.

Например, на 8-м году действия договора СЖ, наш клиент решил уплачивать дополнительно к индексированной страховой премии в размере 7 094 грн., сумму индивидуальной индексации в размере 7 906 грн., т.е. общую сумму страховой премии в размере 15 000 грн.

Стандартная индексационная надбавка в размере 4 064 грн. (7 094 грн. – 3 030 грн. направляется на индексирование (увеличение) страховых сумм по рискам, а остальная ее часть аккумулируется в Специальном фонде индексации.

В случае индивидуальной индексационной надбавки в размере 7 906 грн., вся она аккумулируется в Специальном фонде индексации, за счет чего СФИ еще больше увеличивается, и на нее начисляется Инвестиционный доход, который всегда на 4%* выше доходности, которая начисляется на сумму математического резерва по договору СЖ, т.е. % ДИД.

Т.е. если наш клиент, решил также оплачивать индивидуальную индексацию, например, в привязке к курсу доллара США, то:
- в случае его смерти, выгодоприобретатели получат Индексированную ГСС (70 658 грн.+ сумма индексации по риску смерти) + ДИД, накопленный на дату смерти + СФИ, накопленный на дату смерти. При этом размер СФИ будет больше по сравнению с примером по стандартной индексации;
- при дожитии клиента до окончания договора СЖ, комбинация выплат нисколько не изменится, но размер увеличится, так как размеры ДИД и СФИ на дату окончания договора СЖ достигнут своей максимальной величины и размер СФИ будет больше по сравнению с примером по стандартной индексации.

В нашем примере, это будет ГСС (70 658 грн.) + ДИД (79 205 грн.) + СФИ (282 979 грн.) = 432 842 грн.

РЕЗЮМЕ:

У нашего клиента из примера есть выбор:
получить через 20 лет по дожитию страховую выплату в размере 149 863 грн., 328 648 грн. или 432 842 грн.
Он еще думает…

А КАКОЙ ИЗ ТРЕХ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ВАРИАНТОВ ВЫБИРАЕТЕ ВЫ ДЛЯ СВОЕГО КЛИЕНТА???

Лилия Ладыка,
Заместитель
Директора департамента
Индивидуальных продаж

НОВОСТИ из первых рук

Уважаемые партнёры, коллеги! Дорогие друзья!
Пришло время нового выпуска нашего корпоративного журнала и уже традиционно, мы с удовольствием делимся новостями от компании МетЛайф. И так, - свежие новости из первых рук:

01 Изменения в правилах страхования жизни ЧАО «МЕТЛАЙФ».

С радостью сообщаем Вам, что с 01.04.2016 года компания МетЛайф внедрила новую редакцию Правил добровольного страхования жизни от 17.11.2015 года, которая была зарегистрирована Национальной комиссией, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг Украины, 17.12.2015 года за номером 0115339.

Ниже перечислены основные изменения в новой редакции Правил добровольного страхования жизни (далее - Правила Страхования):

1. В перечень видов транспорта по рискам смерть или постоянная нетрудоспособность в результате несчастного случая на транспорте добавлен велосипед.

2. ***ВАЖНО:*** Зарегистрировано новую программу страхования дополнительных рисков: «Страхование на случай телесных повреждений в результате Несчастного случая» (BI).

3. В п.9.2. Правил страхования добавлено перечень заболеваний/состояний, в случае наличия которых в заявленного Застрахованного лица, Страховщик оставляет за собой право отказать в заключении договора страхования (СПИД или положительный результат на наличие антител к ВИЧ, алкогольная или наркотическая зависимость; злокачественные опухоли; ДЦП тяжелой степени; хроническая почечная недостаточность, рассеянный склероз (тяжелой степени и такой, что прогрессирует), тяжелые хронические заболевания крови, анемии, тяжелая форма эпилепсии, тяжелые генетические хромосомные заболевания, болезнь Паркинсона, болезнь Альцгеймера; боковой амиотрофический склероз).

4. ***ВАЖНО:*** Подпункт 3) «Право на Негарантированный бонус» пункта 20.1. Правил страхования изменен: для договоров долгосрочного страхования жизни, которые получили статус оплаченного, сохраняется право начисления негарантированного бонуса. Также, это право применяется для договоров долгосрочного страхования жизни, которые были выпущены на условиях предыдущих редакций Правил добровольного страхования жизни ЧАО «МетЛайф», которые получили статус оплаченного после 1 апреля 2016 года.

5. Программа страхования «Страхование на случай смерти на определенный срок или до определенного возраста" (TERM): пункт «Замена этой программы страхования» исключен.

6. Программа добровольного страхования жизни «Жизнь Плюс» (LCP). Внесены изменения в перечень и определение состояний, в случае диагностирования которых будет осуществляться Страховая выплата на случай критического заболевания (CI): Рак, Первый инфаркт миокарда, инсульт, ишемическая болезнь сердца, что требует хирургического лечения, Почечная недостаточность, Трансплантация жизненно важных органов или Слепота. Указанные состояния должны быть впервые диагностированы не ранее чем через 90 дней после даты начала действия договора страхования и до даты окончания действия договора страхования.

7. К пункту «Исключение из страховых случаев и ограничения страхования» программ страхования дополнительных рисков и программы PEAD внесены изменения и уточнения:

1) Профессиональная деятельность Застрахованного лица, в том числе по таким специальностям:

- военнослужащие вооруженных сил, независимо от военной специальности, рода войск, воинского звания и формы прохождения военной службы;
- члены отрядов особого назначения, независимо от ведомственного подчинения;
- профессиональные спортсмены и тренеры;

2) Несчастный Случай в результате управления Застрахованным Лицом мотоциклетным транспортным средством с объемом двигателя более 125 куб. см или его передвижения как пассажира на таком транспортном средстве, кроме случаев, когда использование такого транспортного средства связано с выполнением Застрахованным Лицом служебных обязанностей, с учетом пункта 2.2.1 этой программы.

8. В перечень видов профессиональной деятельности Страхователя, указанных в п.п. 3.1.2. пункта 3. «Исключение из страховых случаев и ограничения страхования» программ страхования дополнительных рисков «Страхование на случай смерти или постоянной и полной нетрудоспособности Страхователя (освобождение от уплаты страховых премий)» (CPA) и «Страхование на случай постоянной и полной нетрудоспособности Страхователя (освобождение страхователя от уплаты страховых премий на время нетрудоспособности)» (W) добавлены:

- военные репортеры;
- служащие МВД;
- военнослужащие вооруженных сил, независимо от военной специальности, рода войск, воинского звания и формы прохождения военной службы;

НОВОСТИ из первых рук

- охранники, независимо от того, вооруженные или нет;
- персонал, обслуживающий технику и железнодорожное полотно;
- пожарные;
- шахтеры в забое;
- профессиональные спортсмены и тренеры;
- работники зоопарка (контактирующие с дикими животными);
- цирковые артисты (акробаты, дрессировщики);
- работники спасательных служб, подчиненных соответствующим органам государственной власти (МЧС или аналогичные), которые непосредственно выполняют спасательные работы на месте событий в случае возникновения чрезвычайных ситуаций, катастроф природного или техногенного характера и т.д. или работы по противодействию таким явлениям и их негативных последствий.

9. Внесены уточнения в пункт «Оплата страховых премий» (п.10.2. Программы CPA и п.9.2. Программы W).

Страхователь обязан платить Страховые премии, предусмотренные Договором Страхования, надлежащие даты уплаты которых наступают до даты подтверждения факта нетрудоспособности Страховщиком. После подтверждения Страховщиком факта нетрудоспособности Страхователя в соответствии с требованиями пункта 2 настоящей Программы Страховщик вернет все Страховые премии, уплаченные страхователем в период с даты наступления нетрудоспособности до дня его утверждения Страховщиком.

10. Программа страхования «Страхование на случай критического заболевания» (CI):

В пункте 1.4. установлен минимальный возраст Застрахованного лица - 3 (три) месяца.

В пунктах 2. Перечень страховых случаев и 3. Определение внесены изменения в перечень и определения болезней / состояний, входящих в перечень страховых случаев.

Внесены изменения в п. 6 «Размеры страховых взносов (премий), возрастные группы и страховые тарифы»:

Пункт 6.3. добавлено возрастную группу: 0 (от 3 месяцев) - 17

В Пункт 6.4. добавлено Тип страхового тарифа: До достижения возраста 21 год - страховой тариф, определенный в день начала действия этой программы, действительный до следующей годовщины действия Программы по достижении Застрахованным Лицом возраста 21 года.

В соответствии с п.6.5.5: Размер страхового тарифа до достижения возраста 21 год определяется однократно в зависимости от возраста Застрахованного лица на дату начала действия этой программы. Фактический возраст Застрахованного лица при этом не должен превышать 17 лет.

11. Программа страхования «Страхование на случай критического заболевания женского органа» (FC)

- Изменено название программы:

Старое название:

Страхование на случай диагностирования рака женского органа и госпитализации в связи с раком женского органа

Новое название:

Страхование на случай критического заболевания женского органа

- Сокращено период пребывания застрахованного лица в больнице (госпитализации):

3.4. Страховщик также осуществляет Страховую выплату в размере страховой суммы, установленной на случай расстройства здоровья Застрахованного лица в связи с раком женского органа, который привел к госпитализации (п.3.1.2 этой программы), за каждый день госпитализации, начиная с 1 (первого) дня и до 30 (тридцатого) дня включительно.

3.6. Последовательные пребывания Застрахованного лица в больнице (госпитализация) в связи с раком женского органа (п. 3.1.1 Программы) считаются одним страховым случаем по п. 3.1.2 Программы, если такие госпитализации имели место в течение 12 месяцев от даты диагностирования рака женского органа. В таком случае Страховщик осуществит страховую выплату за период таких госпитализаций, но не более чем за 30 дней в целом.

12. Программа страхования «Страхование на случай переломов и / или ожогов в результате Несчастного случая» (BBB):

В п. 2 «Определение» внесены изменения в определения используемых терминов, а также добавлено определение «остеопороз».

Согласно п. 3.5. Страховщик оставляет за собой право проведения медицинского обследования Застрахованного лица врачом, назначенным Страховщиком, за счет Страховщика.

В п.4. «Таблицы определения размера страховой выплаты для переломов и ожогов» добавлен пункт «Переломы пальцев»:

- Открытый перелом - 5% Страховой Суммы
- Закрытый перелом - 3% Страховой Суммы

Договоры страхования выпускаются в соответствии с редакцией Правил страхования, зарегистрированной в 2008 году (с дополнительными изменениями), в случаях если:

- Заявление на страхование подписано, и страховая премия уплачена до 01.04.2016р.,

- Медицинское обследование, на которое клиент был направлен Компанией, было пройде-

но до 01.04.2016р.

Договоры страхования выпускаются в соответствии с новой редакцией Правил страхования, зарегистрированной 17.12.2015 года и в соответствии с новыми пакетами страховых программ, если:

- Заявление подписано и / или страховая премия уплачена 01.04.2016р. и позже, или

- Медицинское обследование, на которое клиент был направлен Компанией, было пройдено 01.04.2016р. и позже.

02 ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ

Еще раз напоминаем Вам, что компанией МетЛайф была разработана процедура применения индивидуальной индексации, которая предоставляет клиентам возможность в индивидуальном порядке увеличить размер Специального Фонда Индексации (СФИ), однократно увеличив размер страховой премии по договору страхования за счет доплаты в СФИ.

Такое увеличение размера страховой премии возможно как на годовщину действия Договора страхования, так и на любую другую дату уплаты страховой премии (при полугодовой или квартальной форме уплаты страховой премии) при условии, что в текущем году Страхователь платит индексированную страховую премию по стандартной процедуре.

Одноразовая уплата суммы индивидуальной индексации не создает для Страхователя обязанностей по ее уплате и/или уплаты в том же размере в последующие годы действия договора страхования жизни. По-прежнему Страхователь ежегодно будет получать квитанции на оплату не индексированной и/или индексированной премии по стандартной процедуре.

Максимальная сумма доплаты по одному полису не ограниченна, однако МетЛайф оставляет право ограничить максимальную сумму, на которую может быть увеличен СФИ. Минимальная сумма доплаты ограничена в 1000 грн.

Также МетЛайф оставляет за собой право отказать в применении индивидуальной индексации в будущем.

Процедура применения индивидуальной индексации следующая:

Страхователь заполняет специальную форму Заявления о внесении изменений в Договор страхования и платит увеличенную сумму;

После получения увеличенной страховой премии и заявления Страхователя Компания зачисляет стандартную индексированную страховую премию и перечисляет избыток в СФИ. Страхователю направляется письмо-подтверждение и копия заявления о внесении изменений;

В будущем в ежегодных письмах о доходности отображается увеличенный размер СФИ.

03 Предоставление страхового покрытия гражданам, которые были мобилизованы.

С целью предоставления страховой защиты гражданам Украины, которые были мобилизованы, компанией МетЛайф была разработана следующая процедура:

Если клиент, который предоставил заявление на страхование, со временем сообщил о своей мобилизации, Компания произведёт перерасчёт Страховой Суммы согласно с 1-й категорией риска, к программам W и PA будет применяться исключение, как у военно-обязанного. Клиенту будет отправлено соответствующее письмо со всеми вышеперечисленными условиями. В случае получения согласия, будет выпущен полис.

НОВОСТИ из первых рук

04 ИЗМЕНЁТ ФОРМАТ КОНВЕРТА С ПОЛИСОМ.

С 1 апреля 2016 года изменился формат и внешний вид конверта, в котором рассылается пакет документов, вместе с выпущенным Полисом страхования жизни.

Конверт стал синим, а его формат уменьшился с А4 до А5, чтобы его удобнее было размещать в почтовом ящике. Очень надеемся, что данное нововведение принесет позитивный эстетический и логистический эффект.

05 Информирование о принятом решении о рассмотрении страхового случая.

С 17 марта Отдел рассмотрения страховых событий уведомляет Клиентов о принятом решении с помощью SMS.

Примеры SMS ниже:

1. Claim_SMS_Decision_Account –sms: прийнято позитивне рішення по випадку, кошти переведено на рахунок клієнта.
2. Claim_SMS_Decision_Aval - sms: прийнято позитивне рішення по випадку, кошти переведено на “Аваль Експрес”.
3. Claim_SMS_Decision_Policy - sms: прийнято позитивне рішення по випадку, кошти переведено на поліс.
4. Claim_SMS_DECLINED – sms: прийнято рішення, лист (відмова) надіслано рекомендованим листом.
5. Claim_SMS_Return_Meddocs – sms: медичні документи відправлено рекомендованим листом.

06 Специальные условия страхования по рисковым программам для менеджеров, консультантов и директоров (УТОЧНЕНИЕ).

Напоминаем, что менеджеры и консультанты агентской сети и представители наших компаний-партнеров (директора и консультанты всех уровней), включая членов их семей, могут заключить договоры страхования по рисковым программам, воспользовавшись специальными уменьшенными тарифам.

Ниже приведен список программ и размер скидки, который к ним применяется:

50% ДЛЯ ПРОГРАММ:

- AD «Страхование на случай смерти в результате несчастного случая»
- PI «Страхование на случай полной или частичной нетрудоспособности в результате несчастного случая»

30% ДЛЯ ПРОГРАММ:

- ADob «Страхование на случай смерти в результате несчастного случая с выплатой дополнительной страховой суммы в случае сиротства»
- AD Traffic «Страхование на случай смерти в результате несчастного случая на транспорте»
- PI Traffic «Страхование на случай полной или частичной нетрудоспособности в результате несчастного случая на транспорте»
- H/S/C-as «Страхование на случай госпитализации, хирургического вмешательства и временной нетрудоспособности в результате несчастного случая или заболевания»
- H/S/C-a «Страхование на случай госпитализации, хирургического вмешательства и временной нетрудоспособности в результате несчастного случая»
- CI «Страхование на случай диагностирования критического заболевания»
- BBB "Страхование на случай переломов и ожогов»
- FC «Страхование на случай диагностирования рака женского органа и госпитализации в связи с раком женского органа»
- BI «Страхование на случай телесных повреждений в результате несчастного случая»

ВАЖНО!

1. Применение специальных условий возможно исключительно по рисковым пакетам программ страхования, то есть, для пакетов без накопительной части. Скидки распространяются на Заявления, в которых заполнен ТОЛЬКО блок 3.2.
2. Для программы MINI TERM скидки не применяются, страховая премия всегда равна 57 грн.

ПРИМЕР РАСЧЁТА СТАНДАРТНОЙ СП И СП, УЧИТЫВАЯ ВЫШЕУКАЗАННЫЕ СКИДКИ:
Застрахованное Лицо/Страхователь – женщина 30 лет. Категория риска – 1

Программы, СС	СП (стандартная)	Размер скидки	СП (учитывая скидку)
MINI TERM – 50 грн.	57 грн.	0%	57 грн.
PI – 200 000 грн.	361 грн.	50%	181 грн.
CI 7 – 100 000 грн.	336 грн.	30%	235 грн.
Общая СП	754 грн.		473 грн.

07 НАЗНАЧЕНИЕ ПЛАТЕЖА В КВИТАНЦИИ.

Ещё раз просим консультантов обращать внимание на назначение платежа при оплате страховой премии:

Если это первая страховая премия, то назначение платежа в любом случае - 11

Если это повторный платеж, номер Полиса больше 170 000 и Вы оплачиваете ОДИН из Полисов, то назначение платежа – 22

Если это повторный платеж, номер Полиса больше 170 000 и Вы оплачиваете ДВА Полиса (парные), то назначение платежа – 33

Если это повторный платеж, номер Полиса меньше 170 000 и Вы оплачиваете ОДИН Полис, то назначение платежа – 02

Пожалуйста, не меняйте структуру квитанции на оплату, т.к. Компания позаботилась о Вас и вся квитанция заполнена надлежащим образом!

Чем аккуратней и правильней Вы оплатите страховой платеж, тем быстрее пройдет зачисление суммы!

08 ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛИ.

Начиная с 15 апреля с целью ускорения выпуска полиса, в случае если Застрахованный и/или Страхователь отметил в Заявлении о страховании Выгодоприобретателем постороннего человека, полис будет выпущен сразу без отправки запроса об уточнении Выгодоприобретателей.

В этом случае Выгодоприобретатели по полису сразу будут определены согласно действующему законодательству.

При этом вместе с полисом клиент получит письмо следующего содержания: «Доводим к Вашему сведению, что выгодоприобретателями по договорам страхования жизни могут выступать: близкие родственники; лица, которые финансово зависят от Застрахованного Лица; лица, связанные с Застрахованным Лицом через родственные связи; юридическое лицо (банк, кредитный союз), перед которым Застрахованное Лицо имеет кредитные обязательства; юридическое лицо (интернат, церковь, благотворительный фонд), в которое Застрахованное Лицо хочет направить благотворительную выплату и т.д. Информируем, что Выгодоприобретатели по Вашим договорам страхования жизни определены согласно действующему законодательству Украины.

Если Вы хотите внести изменения к перечню выгодоприобретателей, пришлите заявку на адрес Компании».

09 Изменения в таблице оценки рисков профессиональной деятельности.

Рады сообщить о положительных изменениях, касающихся оценки рисков профессиональной деятельности Застрахованного лица в части предоставления страховой защиты по рисковым программам страхования. Стоит напомнить, что при принятии решения о возможности и условиях предоставления защиты по рисковым программам страхования, решающее значение имеет сфера профессиональной деятельности и служебные обязанности Застрахованного лица.

При этом стоимость страхового покрытия зависит от категории риска (различают I, II и III категории). Кроме этого для ряда профессий может применяться исключения из страхового покрытия при выполнении Застрахованным лицом своих служебных обязанностей.

К этому моменту в таблице оценки рисков профессиональной деятельности имели место ряд профессий, в которых одновременно применялся и повышенный тариф (изменение категории риска), и исключения из страхового покрытия при исполнении служебных обязанностей.

НОВОСТИ из первых рук

С целью улучшения условий страхования для наших клиентов, начиная с 18 апреля 2016 года, вступили в действие важные положительные изменения в отношении данной процедуры:

1. По ряду профессий II-а или III-я категория риска изменена на I-ю (автоматически уменьшает страховой тариф по рисковым программам страхования). При этом во время выполнения Застрахованным лицом своих профессиональных обязанностей действует исключение из страхового покрытия;
2. В случае, если профессиональная деятельность Застрахованного лица связана с повышенным риском (следовательно, страховой тариф увеличится в связи с применением II или III категории риска), страховое покрытие по рисковым программам действует постоянно, включая период выполнения Застрахованным лицом своих служебных обязанностей, то есть исключение не применяется.

Это значит, что теперь, при определении условий страхования по рисковым программам для профессий с повышенной степенью риска невозможно повышение тарифов и применение исключения одновременно.

Поэтому действия компании следующие:

- *или применять повышенные тарифы с связи с повышенной категорией риска,*
- *или применять исключение из страхового покрытия при выполнении служебных обязанностей при стандартном страховом тарифе.*

10 ВОЗМОЖНОСТЬ ОДНОРАЗОВОЙ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ ВОЗВРАЩЕНА.

С 16.03.2016 года компания МетЛайф сняла все ограничения по заключению договоров страхования жизни по программам E "Страхование на случай смерти или дожития", PE "Страхование на случай дожития до определенного возраста или на определенный срок" и WL " Страхование на случай смерти или дожития до 100 лет "с одноразовой формой уплаты страховой премии.

Ниже, приведены основные условия заключения таких договоров страхования жизни:

ПРОГРАММА	E „Страхование на случай смерти или дожития"	PE „Страхование на случай дожитие до определённого возраста или на определённый срок"	WL „Страхование на случай смерти или дожития до 100 лет"
Срок страхования	• на срок 10, 15, 20, 25 лет • до достижения возраста 50, 55, 60, 65 лет (минимальный срок страхования при этом 10 лет)		
Минимальный вступительный возраст	18	0	18
Максимальный вступительный возраст	60	60	70
Минимальный размер одноразовой премии	• 15 000 грн. для клиентов, которые реинвестируют свою страховую выплату, полученную по дожитию от компании МетЛайф • 50 000 грн. для новых клиентов компании МетЛайф		
Максимальный размер одноразовой премии	неограниченный*		
Право на Негарантированный Бонус	применяется		
Положение про индексацию	не применяется		

** - При уплате Страхователем-физическим лицом суммы страховой премии в размере 150 000 грн. и более, необходимо В ДЕНЬ ОПЛАТЫ отправить по электронной почте или факсу в Департамент индивидуальных продаж ЧАО «МетЛайф» следующие копии:*

- Заявления о страховании (всех страниц);
- Паспорта гражданина Украины Страхователя (всех страниц);
- Справки о присвоении идентификационного номера;
- Квитанции об уплате страховой премии с пометкой «Финансовый мониторинг».

11 ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ УТОЧНЕНИИ ПЛАТЕЖА.

Как известно, распространенной причиной неприятия Заявлений на страхование в обработку являются частые ошибки при уплате страхового взноса. Среди таких ошибок частыми являются:

- Страхователь и Плательщик разные лица;
- Ошибка в номере Заявления на страхование;
- Ошибка в ФИО Страхователя/Застрахованного лица.

Такие неточности приводят к задержке обработки заявления на страхование и, как следствие, выпуска Полиса. Поэтому в целях устранения подобных проблем, идя навстречу клиентам и Консультантам, Компанией была разработана стандартная форма «Заявления об уточнении платежа». Правильное оформление и подписание данного заявления Плательщиком/Страхователем решит проблему с необходимостью предоставления справки об уточнении назначения платежа с банковского учреждения.

Следовательно, в случае допущения ошибки в номере Заявления на страхование, ФИО Страхователя/Застрахованного лица, а также при несоответствии Страхователя и плательщика, необходимо заполнить и подписать заявление. В этом случае Компания примет в обработку такое Заявление о страховании и выпустит полис.

ВНИМАНИЕ!

В случае если страховой взнос был уплачен лицом, не являющимся Страхователем (т.е. ФИО плательщика не совпадает с ФИО Страхователя, указанном в Заявлении на страхование/Договоре страхования), данное заявление в обязательном порядке должен подписать Страхователь.

В этом случае к заявлению также прилагается копия первой страницы паспорта Плательщика, заверенная его личной подписью как таковой, что соответствует оригиналу.

12 СМС и e-mail ДО ВЫПУСКА ПОЛИСА

Как Вы знаете, с целью ускорения выпуска полиса в Компании существует процедура отправки СМС сообщений и e mail с просьбой предоставить недостающие документы или сообщить дополнительную информацию.

Для оптимизации процеса выпуска полисов, список причин, по которым отправляются такие сообщения периодически увеличивается, о чём мы всегда Вас информируем. В данный момент текст самих сообщений несколько упрощён для лучшего понимания сути вопроса со стороны клиента и консультанта.

Ниже приведен полный список причин для отправки сообщений по состоянию на конец мая 2016 года:

- Необходимы копии 3 и 4 страниц паспорта с вклеенным фото в 25 лет;
- Необходимы копии 5 и 6 страниц паспорта с вклеенным фото в 45 лет;
- Необходимы копии всех страниц паспорта;
- Необходыма копия идентификационного кода;
- Необходима копия идентификационного кода на новую фамилию;
- Необходима копия паспорта с подписью;
- Необходима копия паспорта с пропиской;
- Необходима копия 6 страницы паспорта;
- Необходима 4 страница паспорта;
- Необходимы документы касательно диагноза, указанного в Заявлении на страхование;
- Необходимы выписки по диагнозу, согласно которому установлена инвалидность;
- Необходима информация о служебных обязанностях;
- Необходимо сообщить контактный номер мобильного телефона;
- Необходима копия свидетельства о рождении Застрахованного лица;
- Необходима информация о размере месячного дохода;
- Необходима информация о количестве диоптрий на оба глаза;
- Необходимо сообщить рост и вес;
- Необходимо сообщить паспортные данные выгодоприобретателей;

НОВОСТИ из первых рук

- Необходима заполненная финансовая анкета;
- По Заявлению проводится оценка медицинских рисков;
- По Заявлению перераспределена СП;
- Дело отправлено на согласование в Грецию;
- Необходимо пройти медицинский осмотр;
- Отказ в выпуске полиса.
- Исключение на отдельную программу/программы страхования;
- Необходимо заполнить медицинскую анкету;
- Отказ в отдельной программе/программах страхования;
- Выпуск полиса отложен;
- Необходимо объяснить причины, по которым не оплачены предыдущие полисы;
- Необходимо подтвердить подпись;
- Ожидание оригинала электронного Заявления;
- Предложение программы PEAD;
- Пересчет СП более чем на 15%;
- Необхобима доплата СП;
- Предыдущее дело заказано из архива;
- Предложение уменьшить СП;
- Необходима дополнительная медицинская информация;
- Необходимо подписанное дополнение;
- Отсутствует галочка в дополнении;
- Ожидается подтверждение подписи.

13 Ставка инвестиционного дохода от размещения резервов по страхованию жизни в 2015 году и направления инвестирования резервов по страхованию жизни ЧАО «МЕТЛАЙФ».

По результатам финансовой деятельности ЧАО «МетЛайф» (далее - Общество) ставка инвестиционного дохода от размещения резервов по страхованию жизни в 2015 году составила 15,01% годовых, и средний размер дохода от размещения средств Специального Фонда Индексации также составил 15,01%.

Напоминаем Вам, что инвестиционная деятельность компаний по страхованию жизни (по размещению страховых резервов) регламентируется действующим законодательством Украины. Так, сформированные страховой компанией резервы размещаются в соответствии с положениями:

- Закон Украины «О страховании» от 7 марта 1996 № 85/96-ВР (с изменениями и дополнениями);

- Распоряжение Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины «Об утверждении Правил размещения страховых резервов по страхованию жизни» от 26 ноября 2004 № 2875 (с изменениями и дополнениями);

Принимая во внимание положения вышеупомянутых нормативно-правовых актов, средства страховых резервов должны размещаться с учетом безопасности, прибыльности, ликвидности, диверсификации и должны быть представлены активами таких категорий:

- Денежные средства на текущих счетах (за исключением расположенных на текущих счетах денежных средств резерва надлежащих выплат страховых сумм) - не более 20 процентов страховых резервов;

- Банковские Вклады (депозиты), валютные вложения согласно с валютой страхования - вместе сумма денежных средств не более 70 процентов страховых резервов. При этом в каждом банке - вместе не более 20 процентов страховых резервов;

- Недвижимое имущество - не более 30 процентов страховых резервов, при этом вложения в один объект недвижимого имущества - не более 10 процентов страховых резервов;

- Ценные бумаги - вместе не более 50 процентов страховых резервов;

- Ценные бумаги, эмитируемые государством, а именно государственные облигации Украины - вместе не более 80 процентов страховых резервов;

- Права требования к перестраховщикам - вместе не более 40 процентов страховых резервов;

- Долгосрочное финансирование (кредитование) жилищного строительства - не более 10 процентов страховых резервов;

-Инвестиции в экономику Украины по направлениям, определенным Кабинетом Министров Украины, кроме инвестирования в развитие рынка ипотечного кредитования путем приобретения ценных бумаг, эмитированных Государственным ипотечным учреждением, - вместе не более 20 процентов страховых резервов;

- Банковские металлы, в том числе текущие и вкладные (депозитные) счета в банковских металлах - вместе не более 15 процентов страховых резервов;

- Кредиты Страхователям-гражданам - вместе не более 20 процентов страховых резервов.

Страховые резервы ЧАО «МетЛайф» распределяются в соответствии с требованиями Правил размещения страховых резервов по страхованию жизни, а также учитывая тот факт, что только за 2014 год около 50 финансовых учреждений (включая банки и ряд НПФ-ов) были признаны неплатежеспособными (надо напомнить, что большинство из них до этого декларировали очень привлекательные ставки доходности на уровне 20-25% годовых в гривне).

Исходя из этого, все действия нашей компании направлены не на получение высокой доходности по договору страхования, а на сохранение средств клиента и невозможность их потери в результате непродуманной инвестиционной политики.

По состоянию на апрель 2016 резервы ЧАО «МетЛайф» распределяются следующим образом:

- Банковские вклады (депозиты) - (UniCredit Bank, УкрСиббанк (группа BNP), Райффайзен Банк Аваль, КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК, ИНГ БАНК УКРАИНА, ОТП Банк, ПРАВЭКС-БАНК, то есть в банках, принадлежащих к крупным международным финансовым корпорациям с самыми высокими рейтингами надежности) - итого сумма не более 70 процентов общего размера резервов, при этом обязательства одного банка не превышает 20 процентов общего размера резервов;
- Текущие счета, открытые в банковских учреждениях - вместе сумма не более 5 процентов общей величины резервов;
- Государственные облигации Украины - вместе сумма не более 25 процентов страховых резервов;
- Кредиты страхователям-гражданам - вместе сумма не более 1 процента страховых резервов.

Еще раз хотим подчеркнуть, что Договор страхования жизни является долгосрочным финансовым инструментом, который при любых обстоятельствах гарантирует уже сегодня два вида инвестиционного дохода - гарантированный и дополнительный. Гарантии компании остаются неизменными. Дополнительный инвестиционный доход в долгосрочной перспективе в разы увеличивает накопления клиента, потому что в долгосрочной перспективе менее высокий уровень доходности одного года компенсируется высокой доходностью других лет. Кроме того, ту защиту, которая входит в договор страхования жизни клиента, является уникальным продуктом, который не может предоставить ни одно другое финансовое учреждение, кроме компании страхования жизни. Хочется отдельно подчеркнуть тот факт, что для любой компании, входящей в состав корпорации МетЛайф, повышение безопасности инвестиций является обязательным условием в период экономического спада, и именно это требование акционеров позволило корпорации МетЛайф спокойно пережить любые экономические кризисы в различных странах за все годы ее существования.

14 НОВЫЙ ПРОЕКТ ТЕЛЕМАРКЕТИНГА

Программа страхования дополнительных рисков «Страхование на случай травм в результате несчастного случая».

УСЛОВИЯ КАМПАНИИ:

- Предложение доступно как для договоров долгосрочного страхования жизни, так и для договоров страхования жизни;
- Если Застрахованное лицо имеет несколько полисов, предложение будет предоставлено только по одному полису, дата уплаты страховой премии по которому наступает раньше;
- Страховое покрытие по пакетам «Индивидуальный» и «Индивидуальный экстра» распространяется на Страхователя (в случае, если Застрахованное лицо и Страхователь являются разными лицами)
- Страховое покрытие по пакетам «Семейный» и «Семейный экстра» распространяется на страхователя и застрахованного по договорам, где Застрахованным лицом является ребенок;
- Вступительный возраст для детей - от 1 до 17 лет;
- Вступительный возраст для взрослых - от 18 до 64 лет ;
- Надеемся, что данное предложение получит желаемый спрос среди наших клиентов.

15 ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК

Рады Вам сообщить, что с целью улучшения сервиса для консультантов, начиная с 13 мая 2016, в компании появилась новая услуга - «Заказ обратного звонка».

Для этого консультанту, позвонив в компанию по телефону **(044) 494-13-43**, необходимо в голосовом меню:

1. Нажать цифру 2 (для консультантов агентской сети и компаний-партнеров)

2. Ждать соединения со специалистом отдела индивидуальных продаж:

2.1. В случае, если на линии есть свободное специалист, Вы будете с ним соединены;

2.2. В случае, если все специалисты заняты, через 1 мин. ожидания у Вас будет возможность оставаться на линии и ждать соединения или заказать обратный звонок. В случае заказа обратного звонка, специалист компании свяжется с Вами в течение 20 минут.

С помощью данной опции теперь Вам не нужно длительное время находиться на линии, ожидая, пока освободятся специалисты. Надеемся, что данная услуга улучшит качество коммуникации консультантов со специалистами компании.

Ваш звонок важен для нас. Специалист компании свяжется с Вами в течение 20 минут.

Дмитрий Долецкий,
Директор Отдела страхования от несчастных случаев и болезней

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ ЛИДЕРОМ

Новая программа страхования от МетЛайф

Насколько часто мы задаемся вопросом – а что же стоит за лидерской позицией МетЛайф в Украине и в мире? Мы знаем, почему МетЛайф является страховщиком жизни №1 и гордимся этим, но редко задумываемся о том, что мы, как клиенты МетЛайф, получаем в результате успеха своего страховщика, какая практическая польза от этого, в чем конкретные преимущества высокого звания лидера?

А ответ прост: наши преимущества, как клиентов МетЛайф, заключаются в том, что делает и будет делать МетЛайф для того, чтобы сохранять за собой желтую майку Лидера. Ведь достичь вершины – это полдела, основная задача – сохранить свое достижение, что особенно тяжело на стремительно развивающемся рынке Украины, в окружении агрессивных конкурентов, методы борьбы которых не сдерживает устаревшее и откровенно слабое государственное регулирование.

Быть лидером – это постоянно повышать качество обслуживания.

Быть лидером – это увеличивать количество дополнительных услуг и бонусов для наших клиентов.

Быть лидером – это постоянно выводить на рынок новые продукты и улучшать существующие.

Быть лидером – это делать то, что делают все, лучше, чем все.

ПРОГРАММА «СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ ТРАВМАТИЧЕСКИХ ПОВРЕЖДЕНИЙ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ»

Эта программа не является уникальной на украинском рынке, но мы постарались сделать ее лучшей – шире по спектру защиты, выше по уровню оценки выплат отдельных рисков, с меньшим количеством исключений. Принцип работы МетЛайф на всех рынках (и Украина здесь не исключение) – это супер надежность и максимальная выгода для клиента.

Программа страхования на случай телесных повреждений от МетЛайф не является самой дешевой на рынке, МетЛайф никогда не гналась за дутыми результатами путем ценовой войны и демпинга, но равных этой программе по качеству и уровню защиты клиента – нет.

Мы гордимся тем, что каждый клиент, купивший эту программу в составе своего полиса страхования жизни от МетЛайф, получает полноценную и высококачественную финансовую защиту на случай совершенно любых травм и повреждений, а также их последствий. Травмы, ушибы, переломы, растяжения и вывихи, а также ожоги и порезы – любые травматические повреждения и их последствия, произошедшие с нашими клиентами по причине несчастного случая или насилия, являются страховыми случаями по программе страхования на случай телесных повреждений от МетЛайф.

Как и у всех программ от МетЛайф, покрытие действует 24 часа в сутки 7 дней в неделю на территории всего мира.

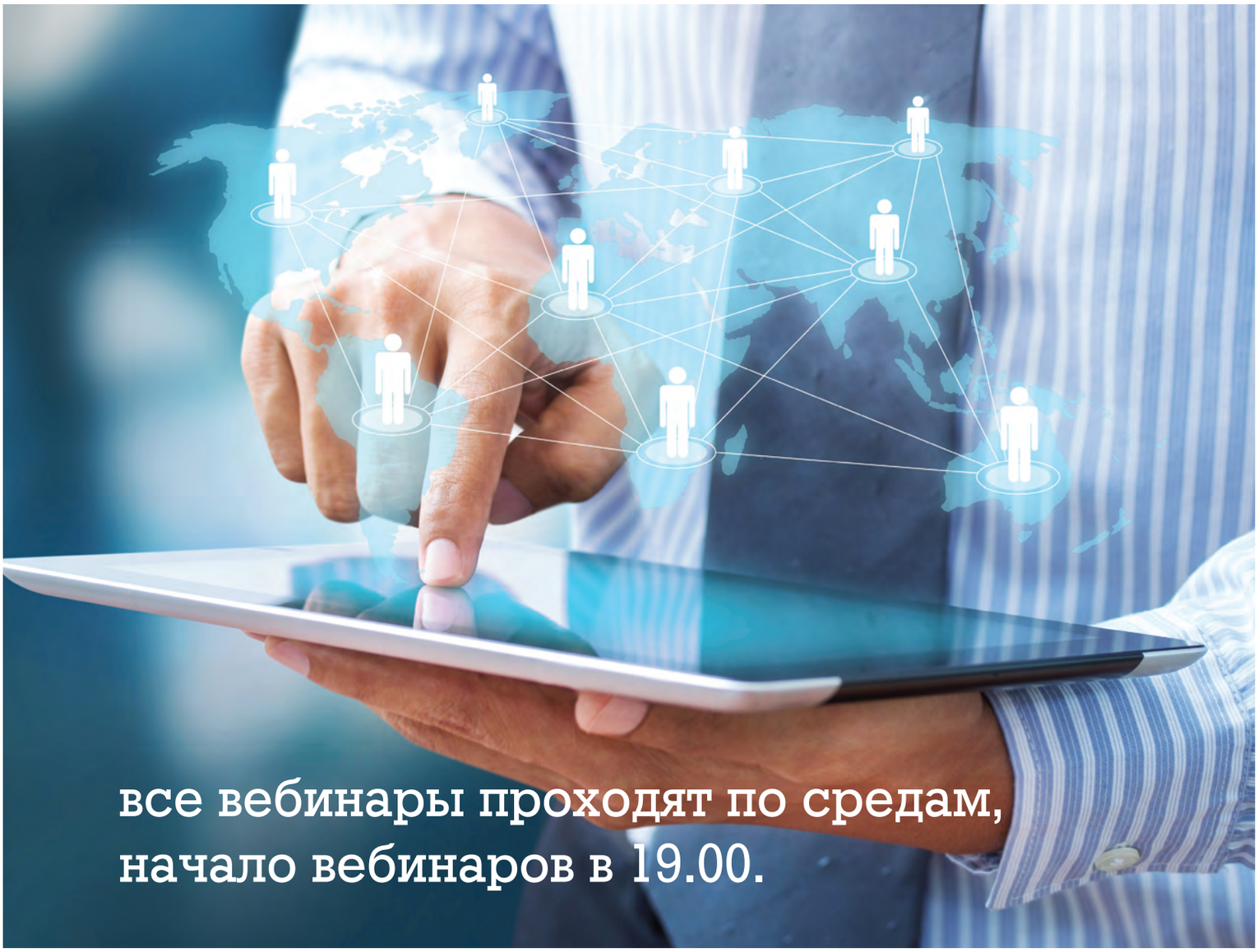
Как и все программы страхования от МетЛайф, эта программа является образцом надежности и полноценности страховой защиты.

Программу страхования на случай телесных повреждений со страховой суммой от 5 000 до 100 000 грн. для взрослых и от 5 000 до 50 000 грн. для детей можно приобрести в составе основных пакетов программ страхования МетЛайф, а также докупить к существующим полисам на любую дату оплаты. Чтобы сделать процедуру добавления этой программы к существующим полисам более удобной и быстрой для наших клиентов, мы сообщаем им о такой возможности по телефону накануне каждой даты оплаты и добавляем программу к их полисам немедленно и без дополнительных бумаг и заявлений.

Мы надеемся, что с этой программой наши клиенты в очередной раз оценят преимущества сотрудничества со страховщиком жизни №1 в Украине и мире.

ГРАФИК проведения вебинаров компанией МетЛайф.

Ниже Вы найдете график проведения вебинаров специалистами Департамента индивидуальных продаж компании МетЛайф. Данные вебинары адресованы как консультантам компаний-партнеров, так и консультантам собственной агентской сети компании МетЛайф.



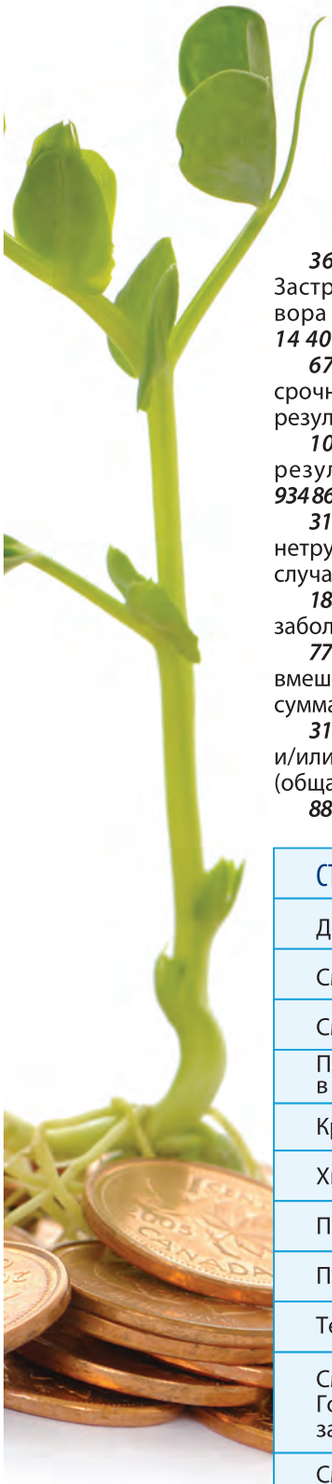
Вебинары рассчитаны на тех консультантов, которые по каким-либо причинам не могут посетить технические тренинги, которые проводит компания МетЛайф, а также на тех консультантов, которые хотели бы еще глубже для себя разобраться в том или ином вопросе.
Как видно из графика, все вебинары проходят по средам, начало вебинаров 19.00.

Для участия в вебинаре Вам необходимо:

- Устроиться поудобнее рядом у компьютера, имея доступ в интернет;
- Перейти по ссылке http://www.gvolive.com/conference,35819874,private
- Ввести свое имя в графе YOUR NAME

МЕСЯЦ	ДАТА	ТЕМА
Сентябрь	07.09.2016	«Мой Доктор». «Мой Доктор Юниор»
Сентябрь	14.09.2016	Как докупить программу страхования дополнительных рисков к стандартному пакету страхования жизни
Сентябрь	21.09.2016	Процедура оформления страхового события и расчёта выплат Налогообложение страховых выплат
Октябрь	05.10.2016	«Жизнь Плюс»
Октябрь	19.10.2016	Способы осуществления страховых выплат по дожитию Аннуитеты
Ноябрь	02.11.2016	Программы страхования с единоразовой уплатой страховой премии
Ноябрь	16.11.2016	Корпоративное страхование

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ



II квартал 2016 года

В период с 1 января по 30 июня 2016 года
ЧАО „МетЛайф" произведено
1 940 страховых выплат
на общую сумму 25 236 510 грн.,
в том числе:

368 страховых выплат в связи с Дожитием Застрахованного Лица до конца действия договора страхования жизни (общая сумма – ***14 407 955 грн.***),

67 страховые выплаты по программам долгосрочного страхования жизни по причине смерти в результате болезни (общая сумма – ***3 476 821 грн.***),

10 страховых выплат в связи со смертью в результате несчастного случая (общая сумма – ***934 860 грн.***),

31 страховых выплат в связи с постоянной нетрудоспособностью в результате несчастного случая (общая сумма – ***480 967 грн.***),

18 страховых выплат в связи с критическим заболеванием (общая сумма – ***336 500 грн.***),

777 страховых выплат в связи с хирургическим вмешательством и/или госпитализацией (общая сумма – ***1 521 700 грн.***),

310 страховые выплаты в связи с переломом и/или ожогом в результате несчастного случая (общая сумма – ***743 238 грн.***),

88 случаев освобождения от уплаты страховых премий в случае наступления полной и постоянной нетрудоспособности страхователя,

15 страховых выплат по поводу телесных повреждений в результате несчастного случая (общая сумма – ***15 400 грн.),***

7 страховых выплат по договорам страхования жизни заемщика (общая сумма – ***47 378 грн.),***

231 страховых выплат по групповым договорам страхования жизни (общая сумма – ***3 042 539 грн.***).

Во всех случаях, в которых это предусмотрено, страховые выплаты включали, также средства Специального инвестиционного фонда и заработанный Дополнительный инвестиционных доход, которые были начислены на момент наступления страхового события.

В общем, за период 2003-2016 годы ЧАО „МетЛайф" осуществила ***11 103 страховые выплаты*** на общую сумму в ***168 480 123 грн.***

Структура страховых случаев, по которым производились страховые выплаты, имеет следующий вид:

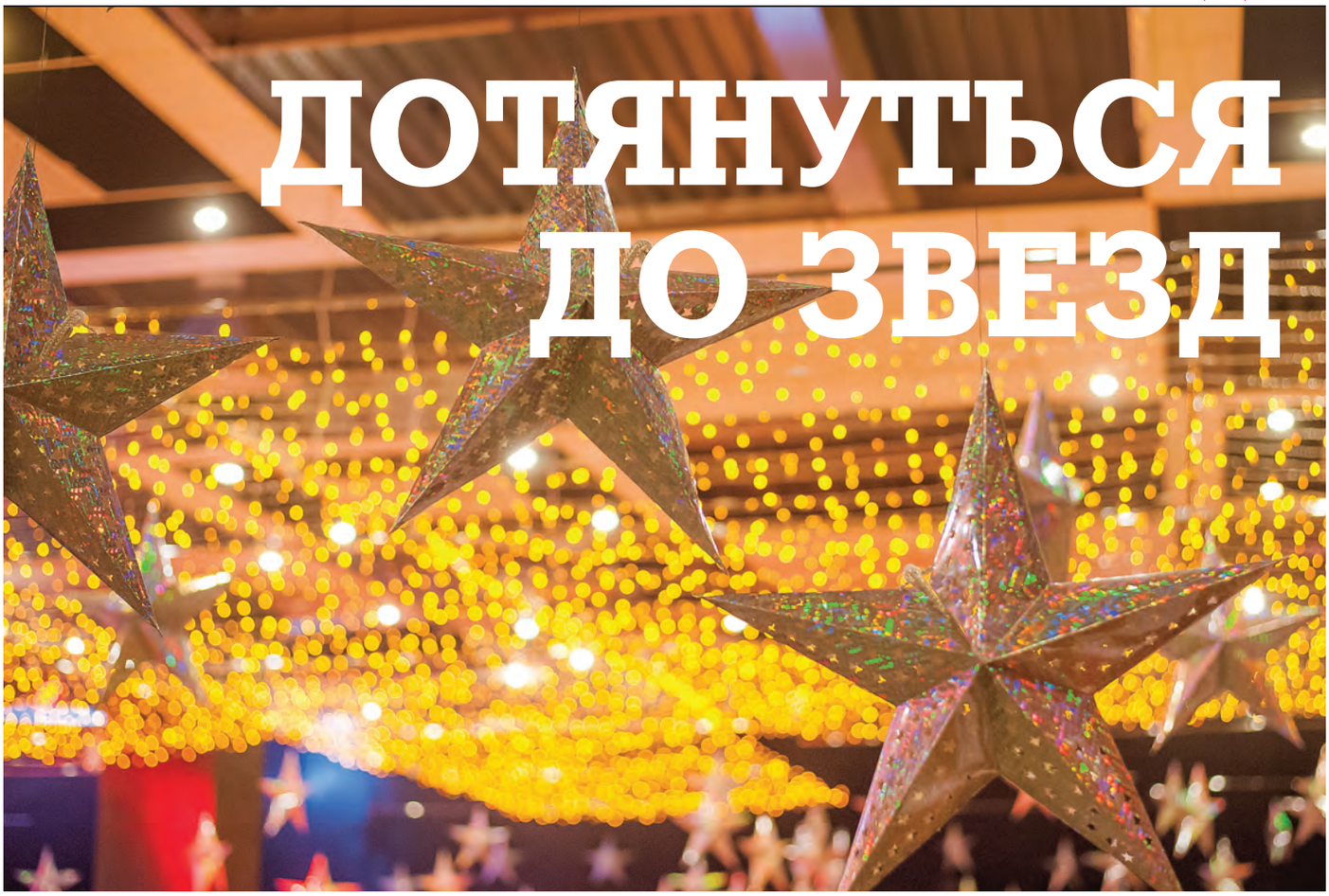
СТРАХОВОЕ СОБЫТИЕ	КОЛ-ВО СЛУЧАЕВ	ОБЩАЯ СУММА
Дожитие	1 513	62 676 607
Смерть вследствии болезни	644	30 627 838
Смерть в результате несчастного случая	183	30 832 423
Постоянная нетрудоспособность в результате несчастного случая	651	7 512 011
Критическое заболевание	90	4 203 210
Хирургическое вмешательство и / или госпитализация	5 108	12 005 291
Полная и постоянная нетрудоспособность страхователя	187	788
Переломы и/или ожоги в результате несчастного случая	864	1 935 603
Телесные повреждения в результате несчастного случая	15	15 400
Смерть/Травматическое повреждение и / или Госпитализация/ Критическое заболевание/Инвалидность застрахованного лица по групповому договору	980	16 508 938
Смерть заемщика по программе Credit Life	263	2 123 814
Полная и постоянная нетрудоспособность заемщика по программе Credit Life	4	38 988

СТАВЬТЕ ЦЕЛИ ПОКРУПНЕЙ – НЕ ПРОМАХНЕТЕСЬ!

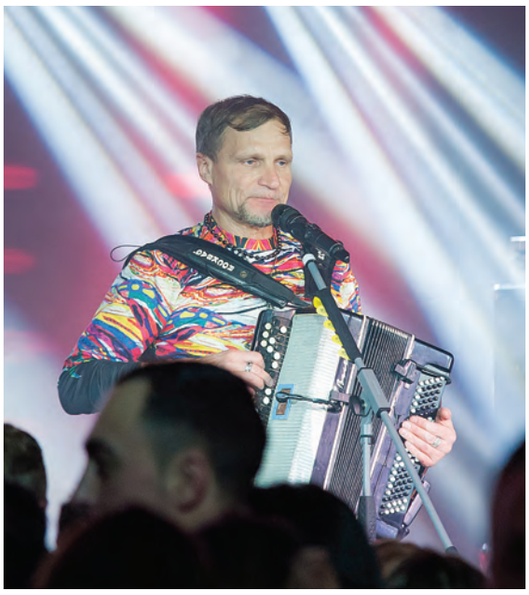
Есть мнение:
«Не бойтесь будущего. Вглядывайтесь в него, не обманывайтесь на его счет, но не бойтесь. Вчера я поднялся на капитанский мостик и увидел огромные, как горы, волны и нос корабля, который уверенно их резал. И я спросил себя, почему корабль побеждает волны, хотя их так много, а он один? И понял — причина в том, что у корабля есть цель, а у волн — нет. Если у нас есть цель, мы всегда придём туда, куда хотим.»

Уинстон Черчилль

ДОТЯНУТЬСЯ ДО ЗВЕЗД



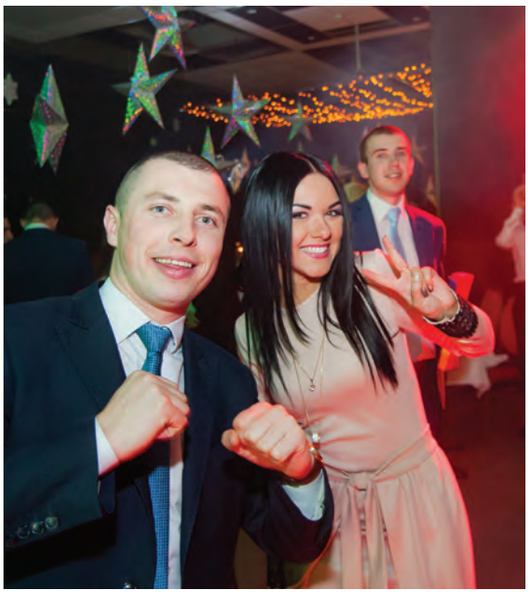
KORG



№1
в Україні!
STARLIFE

в Україні!
STARLIFE

STARLIFE
№1
в Україні!
SL

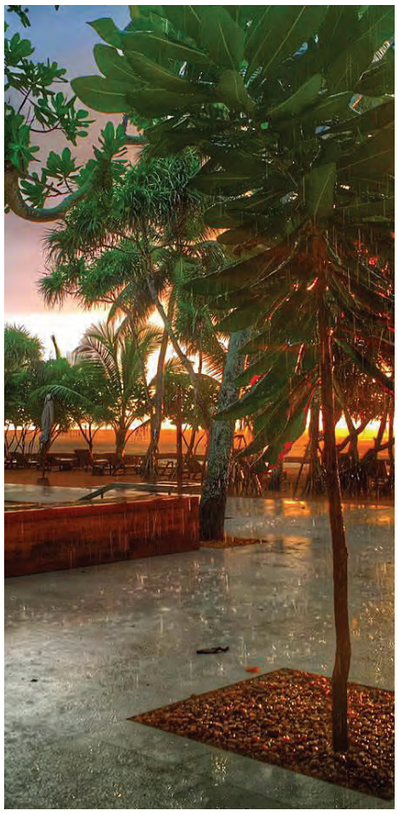


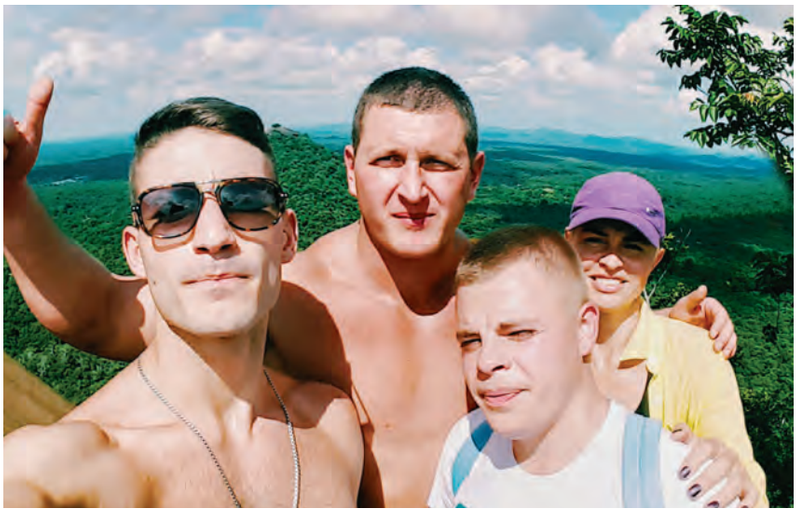
№1
в Україні!

«КРАЙ СВЕТА» и ЗУБ БУДДЫ

Шри – Ланка

adidas
LEO MESSI





adidas
LEO MESSI
Endorsed by

adidas
LEO MESSI
Endorsed by

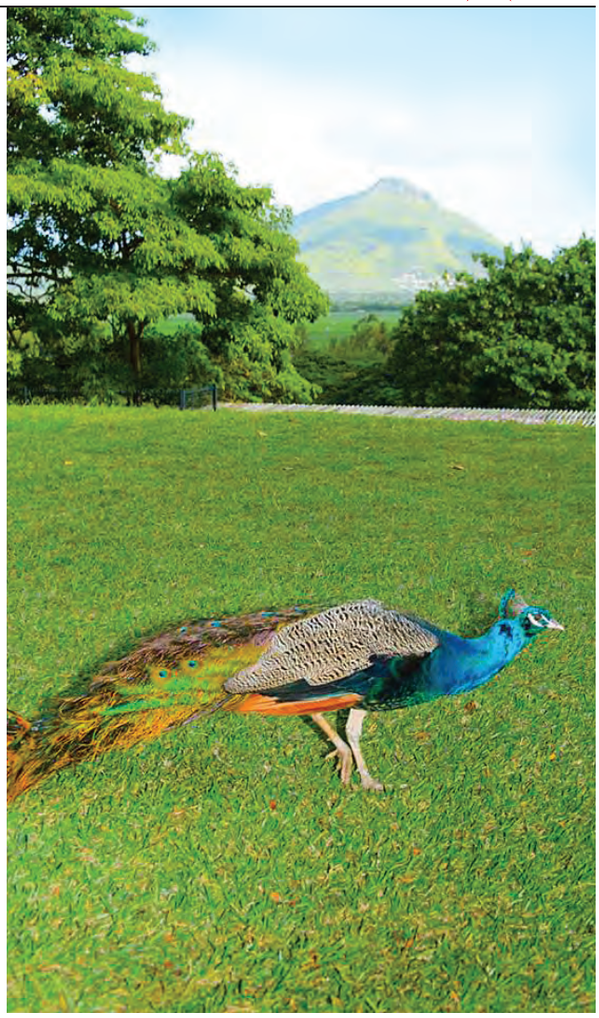
ВОЛШЕБНЫЕ ПЕСКИ ШАМАРЕЛЬ

EMEA 2016, Маврикий

MetLife

MetLife

STARLIFE



MetLife

MetLife

eurolife Ukraine

eurolife Ukraine

RUDENKO LYUBOV
EUROLIFE Group

45

41

15
eurolife

14