

# MetLife — 15 лет успешной деятельности в Украине

**?** **Ваша компания развивается быстрее рынка. Объем премий в 2016 году увеличился почти в полтора раза. Чем вызван столь взрывной рост?**

— MetLife в Украине представлена уже 15 лет, и за этот период мы смогли построить прибыльную компанию. Мы являемся лидером в сфере страхования жизни, и этот факт, безусловно, помогает нам расти.

Уровень проникновения страхования жизни в Украине очень низкий. Средний расход на него составляет \$2, что в 70-80 раз меньше, чем в других странах Центральной Европы. Это означает, что у подавляющего большинства населения вообще нет страховки, и они являются потенциальными клиентами. С ними нужно активно работать, ведь люди редко покупают программы страхования жизни самостоятельно. Именно поэтому дистрибуция играет ключевую роль. В прошлом году мы продолжили наращивать нашу сеть и, следовательно, показали высокие темпы роста.

Мы также продолжаем работать как над удержанием существующих клиентов, а это непросто сделать в условиях нестабильной экономики в любой стране, так и над расширением масштабов охвата. Все эти факторы помогли нам добиться такого роста.

Как результат, в минувшем году мы вновь значительно превзошли наши цели: MetLife в Украине снова стала лидером роста среди всех компаний MetLife в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка). Благодаря слаженной работе нам удалось показать рост во всех каналах дистрибуции и значительно улучшить нашу операционную деятельность.

**?** **Какие еще показатели и приоритеты развития, кроме быстрого роста, важны для вашей компании?**

— Мы продолжаем развиваться в этом году. Однако главной

задачей быстрого роста является управление этим ростом, не компрометируя при этом качество бизнеса. Это особенно важно в страховании жизни, ведь экономический продукт требует высокого качества. А мы стремимся к прибыльному росту. Поэтому наш приоритет — это качество продукта, а не его объемы. К сожалению, наша отрасль не получает никаких дополнительных стимулов для развития от государства. Законодательный процесс достаточно слаб, и мы все еще ждем изменений в страховом законодательстве. Когда я приехал сюда почти три года назад, мы ждали этого закона, и все еще ждем его сегодня. Этот закон — вместе с другими рекомендациями по отрасли относительно соответствующих правовых актов — может, по крайней мере, упростить ведение бизнеса и поспособствовать динамике роста всего рынка.

**?** **Ваша компания занимает лидирующие позиции по накопительному страхованию жизни. Планируете ли вы развивать другие направления, в том числе пенсионное страхование?**

— Вопрос пенсионного страхования тесно связан с пенсионной реформой в Украине, и он весьма сложный. Давайте посмотрим, что из этого получится. Наши решения относительно присутствия на любом рынке всегда основаны на полном знании законодательства и оценке потенциала.

**?** **Какие услуги сейчас пользуются наибольшей популярностью среди клиентов?**

— Мы всегда внимательно отслеживаем отзывы и реакцию наших клиентов и продолжаем совершенствовать наши предложения в соответствии с выявленными потребностями. Мы только что завершили обновление нашей «дорожной карты» на ближай-



**Мирослав КИСЫК,**  
председатель правления  
Частного АО «МетЛайф»

шие несколько лет. А 1 мая уже начали продажу двух модифицированных программ: одна из них для женщин, где мы добавляем новую страховую защиту на случай осложнений при беременности и родах, а вторая — это улучшенная программа по защите на случай критических заболеваний у детей. Эти программы доступны как в виде дополнительных, так и самостоятельных страховых продуктов. И на данный момент можно утверждать, что продукты были приняты клиентами очень положительно.

**?** **Каковы ваши планы по развитию компании в 2017 году?**

— Наши амбиции — это прежде всего значимый вклад в результаты MetLife в регионе EMEA. Чтобы их реализовать, нам необходимо сохранить темпы прибыльного роста в течение следующих нескольких лет. У нас есть определенные планы, но все же мы будем внимательно следить за ситуацией на рынке и использовать новые возможности. В 2017 году мы отмечаем 15 лет нашего присутствия на рынке, и хотелось бы отметить это и нашими результатами.