

# MetLife в Украине ориентируется на долгосрочное развитие

**?** Ваша компания – лидер на рынке страхования жизни. При этом вы опережаете ближайшего конкурента более чем вдвое. Еще год назад отрыв был не так значим. За счет чего удалось столь стремительно вырасти?

– Действительно, динамика текущего года демонстрирует, что команда MetLife в Украине очень продуктивна, и я благодарен каждому сотруднику за его вклад в наш общий результат.

Значимый вклад приносят наши партнеры, независимые финансовые консультанты и брокеры: в последние полтора-два года они наращивают сети продаж и помогают нам расширять дистрибуцию страховых продуктов по всей Украине. В свою очередь, мы помогаем им обучать новые команды в регионах, обеспечиваем качественный сервис и поддержку на всех этапах работы с клиентом.

Мы развиваем сотрудничество и с нестраховыми посредниками – крупными системными банками, предлагаем их клиентам программы по финансовой защите здоровья от несчастных случаев и самых опасных заболеваний.

Нельзя недооценивать и силу бренда. Сегодня как клиенты, так и страховые посредники ищут наиболее надежного страхового партнера. Доверие к компании выходит на первый план, а MetLife – это мощный бренд с многолетним международным опытом, достойный имидж и благодарные клиенты, чьи отзывы говорят о надежности лучше любой рекламы. Более того, наши внутренние операционные стандарты гораздо строже, чем регуляторные требования, что делает нас надежным партнером, которому можно доверять.

**?** Но ведь не все сильные бренды хотят оставаться на рынке – в 2016-м некоторые иностранные страховщики свернули бизнес в Украине. Каковы ваши планы?

– Прежде чем делать выводы, нужно оценить ситуацию в целом:



**Мирослав КИСЫК,**  
председатель правления ЧАО «МетЛайф»

в 2016-м ряд инвесторов сократили присутствие в Украине, но это характерно не только для страхования, но и для других отраслей.

MetLife в Украине – часть сильной международной компании, и мы можем ориентироваться на долгосрочное развитие. Мы по-прежнему верим, что реформы скоро наберут обороты, экономика стабилизируется и станет более устойчивой к геополитическим угрозам. Кроме того, в Украине очень низкий уровень проникновения страхования – в среднем \$2 премий по страхованию жизни на душу населения по сравнению с \$150-200 в странах Центральной Европы. Если учитывать этот потенциал наряду с восстановлением экономики – получим оптимистичную среднесрочную перспективу.

**?** А какие страховые продукты наиболее популярны у украинцев сегодня?

– Мы видим, что люди заинтересованы в накоплении денег. Поэтому различные программы по сбережению на образование детей, пенсионным накоплениям наиболее востребованы. При текущем состоянии пенсионной системы в стране – это вполне объяснимо, а

сберегательные продукты являются как раз наиболее подходящим инструментом для этих целей.

По каждой из наших программ мы конструируем индивидуальный продукт для конкретного клиента – например, предлагаем опции финансовой защиты на случай критических заболеваний, потери трудоспособности, подбираем приемлемый размер и график внесения страховых премий.

Полтора года назад мы предложили продукт «Женское здоровье» – первую в Украине программу страхования женщин на случай онкодиагноза женских органов. И до сегодня она остается очень востребованной.

**?** Каковы ваши планы на 2017 год?

– Как и любая другая компания, мы должны развивать бизнес и генерировать прибыль. Как и в предыдущие годы, будем привлекать новых клиентов и удерживать существующих – и все это в условиях экономии расходов. Наша команда демонстрирует отличные навыки в этих направлениях, и думаю, что к концу 2017-го мы сможем рассказать о наших еще больших достижениях.