

# Евгений Гуревич (КАПИТАЛ LIFE): Мы много работаем над клиентской ценностью

Генеральный директор КАПИТАЛ LIFE («Капитал Лайф Страхование Жизни») Евгений Гуревич в разговоре с генеральным директором АЦ «БизнесДром» Павлом Самиевым поделился ожиданиями по динамике рынка страхования жизни, планами и задачами компании на год

— Евгений, первый квартал 2023 года в целом показал очень хорошие результаты. С первым кварталом прошлого года сравнивать не совсем корректно, но и динамика последних месяцев достаточно впечатляющая. Какие прогнозы вы можете дать на этот год?

— Рынок растет, и это важное свидетельство того, что страховщики жизни справились с тяжелым прошлым годом. Если в этом году не будет сильной турбулентности, то рынок продолжит свой рост. В этом случае, возможно, мы увидим самые большие сборы и выплаты за всю историю страхования жизни в нашей стране. По нашей оценке, сборы страховщиков жизни по итогам 2023 года могут превысить 600 млрд рублей — это в 20 раз больше показателей 10-летней давности. Объем выплат может преодолеть значимую отметку в 400 млрд рублей. Это будет важное достижение, потому что главная составляющая страхования для клиента — это именно выплаты, реальная материальная поддержка в нужный момент.

— Если говорить про вашу динамику и структуру, какой сегмент или продукт растет сильнее всего?

— Наш главный приоритет — это агентская сеть. Она прирастает на 10–12% в год и на текущий момент представлена по всей стране более 7 тыс. агентов — финансовых консультантов. Ключевым продуктом для нашей сети является НСЖ, по которому мы обслуживаем более 30% действующих накопительных договоров на рынке. Мы поступательно и уверенно растем по НСЖ, которое занимает около 80% нашего портфеля по страхованию жизни. Конечно, в сфере нашего внимания и другие продуктовые направления, например ДМС.

— Вы активно развиваете агентскую сеть. Какие сейчас есть проблемы и инновации в агентском канале?

— Нарастивание сети — очень кропотливый труд с точки зрения привлечения и, главное, закрепления агентов. Это работает только в долгосрочной перспективе — на горизонте одного-двух лет невозможно достичь чего-то значимого. Агентская сеть — это долгие вложения и долгое воспроизводство, высокая текучесть. В компании созданы условия для успешной работы и развития агентов. Действует многоступенчатая система мотивации. Также мы разработали систему наставничества, нацеленную на то, чтобы опытным сотрудникам было выгодно помогать новичкам выходить на эффективность. Развиваем онлайн-сервисы для агентов.



— Какие цели и планы на этот и следующий год поставлены в компании?

— Основная наша цель остается неизменной — развитие сегмента классического накопительного страхования. Это наша ключевая задача, и то, как мы начали этот год, позволяет надеяться, что она будет выполнена. Мы сейчас очень много работаем над клиентской ценностью — проводим опросы, чтобы выявить главные потребности страхователей. В этом направлении точно будут появляться новые сервисы, в первую очередь медицинские, которые будут давать дополнительную защиту для клиентов. Третье — это опережающее развитие с точки зрения IT-технологий. Все, что способно сделать общение клиента с компанией лучше и удобнее, мы внедряем у себя.

БО