

EUROLIFE в Молдове - 15 лет!

Компания & Развитие



Более 48 тыс. клиентов, свыше 550 активных сотрудников и страховые премии на сумму 260 млн. леев в год - только несколько результативных достижений, зарегистрированных компанией EUROLIFE Broker de Asigurare за 15 лет ее работы на молдавском рынке страхования. В эксклюзивном интервью журналу «Банки & Финансы» региональный менеджер группы компаний EUROLIFE по Молдове и Украине Патрик КОЛБ (Patrick Kolb) говорит, что он доволен достигнутыми компанией результатами, но надеется, что в будущем они будут еще лучше.

Маргарета МОКРЯК

Б&Ф: Господин Колб, EUROLIFE Broker de Asigurare является дочерней компанией группы Eurolife, которая в этом году празднует пятнадцатилетие деятельности на рынке Республики Молдова. Пожалуйста, расскажите коротко о самых главных ее результатах и достижениях за эти полтора десятка лет.

Патрик КОЛБ: Я хочу сказать, что 15 лет назад продукты страхования жизни были малоизвестны на рынке Молдовы. EUROLIFE Broker de Asigurare стала пионером со своими страховыми услугами на молдавском рынке. За это время наша компания подписала больше 48 тыс. договоров страхования, сумма страховых премий в год достигла 260 млн. леев, а страховые суммы составляют 4,9 миллиарда леев.

Существенным образом увеличилось и количество активных сотрудников. В настоящее время их число составляет свыше 550. Хотелось бы отметить тот факт, что в 2014 г. компания начала производить первые выплаты по завершённым договорам страхования.

Б&Ф: Как вы характеризуете нынешнее состояние EUROLIFE Broker de Asigurare?

«На сегодняшний день EUROLIFE Broker de Asigurare - однозначный лидер на рынке страхования жизни в Молдове. Бренд компании вызывает доверие у населения».

ПАТРИК КОЛБ

П.К.: На сегодняшний день EUROLIFE Broker de Asigurare - однозначный лидер на рынке страхования жизни в Молдове. Наши сотрудники проводят консультации на всей территории республики. Бренд Eurolife достаточно широко известен в Молдове. Он пользуется высоким доверием. Мы помогаем населению осознать важность и необходимость приобретения страховых финансовых продуктов.

Б&Ф: Что было самым важным и ценным в деятельности компании на протяжении этих 15 лет?

П.К.: Я бы сказал, что это было доверие тысяч клиентов EUROLIFE Broker de Asigurare. Именно доверие клиентов мы считаем нашим основным достижением в Республике Молдова.

Б&Ф: В 2013 г. компания имела около 30 тыс. клиентов, а сумма страховых премий достигла 10 млн. евро. Как менялась ситуация за последние пять лет и какова в этом плане ситуация сегодня?

П.К.: В настоящее время у нас около 48 тыс. клиентов, а сумма премий составляет примерно 15 млн. евро.

Б&Ф: В 2014 г., когда компании исполнилось 10 лет работы в Молдове, темпы роста у нее были одними из самых высоких. Как трансформировался этот показатель деятельности за последние годы?

П.К.: В силу различных политических и экономических факторов развитие в течение последних 5 лет шло медленнее, чем в первые 10 лет. Но несмотря на все сложности, компания смогла развиваться динамично и устойчиво. На данный момент мы довольны темпами ее развития.

Б&Ф: Eurolife Group - это крупная международная компания, у которой есть дочерние предприятия во многих странах Европы, включая Латвию, Литву и Украину. Как соотносятся успехи EUROLIFE Broker de Asigurare с другими дочерними предприятиями группы?

П.К.: EUROLIFE Broker de Asigurare отличаются стабильная ситуация и совокупное устойчивое развитие. В сравнении с компаниями в Литве и Латвии премии у нее ниже, но зато число договоров выше. Для EUROLIFE Broker

de Asigurare не характерно такое динамичное развитие, как для Eurolife в Украине, но зато у молдавской компании менее выражены колебания, проще рыночная среда, да и меньше число сотрудников.

Б&Ф: Каковы главные страховые продукты, которые EUROLIFE Broker de Asigurare предлагает клиентам?

П.К.: Мы предлагаем следующие финансовые продукты для различных групп клиентов в Молдове:

- EUROLIFE Capital: основной страховой продукт со всеобъемлющей защитой, накоплением капитала и дополнительным покрытием в случае наступления рисков;

- Omnia: продукт с защитой при тяжелых заболеваниях, который представляет собой страхование жизни с накоплением капитала и покрытием при диагностике серьезного заболевания у клиента;

- Profit: продукт для клиентов с упором на инвестиции и меньшим уровнем защиты;

- Start: финансовый продукт для детей, предлагающий страхование жизни и накопление капитала детям;

- Risk Life: продукт для клиентов, профессии которых связаны с повышенным риском. Он также включает страхование жизни с накоплением капитала.

Б&Ф: Какие из перечисленных вами продуктов пользуются наибольшей популярностью и спросом у населения Молдовы?

П.К.: EUROLIFE Capital - наиболее популярный продукт. За ним следуют Profit, Start и Omnia.

Б&Ф: Вы бы могли показать на примере клиента, подписывающего контракт на 15 лет, как работает договор страхования, указав также его отчисления и те средства, которые он получает по истечении срока контракта?

П.К.: Выплата премий происходит ежегодно. Я предлагаю рассмотреть следующий пример. Клиент, возраст у которого 35 лет, подписывает контракт сроком на 15 лет. Ежегодно он платит 5 тыс. леев. В этом случае страховая сумма составляет 74 951 лей. По истечении 15 лет, если не произошел страховой случай,

”

«ПО СРАВНЕНИЮ С СИТУАЦИЕЙ 10-ЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ СЕГОДНЯ КЛИЕНТЫ В МОЛДОВЕ СТРЕМЯТСЯ ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРОДУКТАХ, ОНИ ГОТОВЫ БОЛЬШЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ В СВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ НА СТАРОСТИ ЛЕТ».

ПАТРИК КОЛЬ

клиент получает обратно страховую сумму - 74 951 лей, а также участие в формировании прибыли. Эта часть выплаты представляет бонус за инвестиции, которые клиент делал на протяжении действия его контракта. В рассматриваемом нами случае бонус будет 16 339 леев. В случае, если, скажем, на десятом году действия контракта у клиента наступил страховой случай - травма на рабочем месте, или он серьезно заболел, тогда клиент получает процент сопоставимый группе инвалидности в соответствии со страховыми условиями, или же он получает финансовую компенсацию для покрытия расходов на лечение, если у него диагностировали серьезное заболевание. В случае наступления смерти, лица, указанные клиентом в контракте, получают сумму страховой выплаты.

Б&Ф: Как вы оцениваете развитие страхового рынка в Молдове и как оно воздействовало на компанию EUROLIFE Broker de Asigurare?

П.К.: EUROLIFE Broker de Asigurare всегда стремится наилучшим образом приспосабливаться к существующим условиям на рынке. По сравнению с ситуацией 10-летней давности сегодняшние клиенты стремятся получить больше информации о наших продуктах. Многие из клиентов проявляют большую заинтересованность, а главное, готовность к тому, чтобы инвестировать деньги в свое будущее благополучие.

В результате мы активно сотрудничаем с Grawe Carat Asigurari S. A., которая является нашим партнером в Молдове. Цель нашего сотрудничества – разработка новых продуктов страхования, отвечающих пожеланиям и запросам клиентов. Именно благодаря постоянному улучшению качества консультаций мы повышаем удовлетворенность клиентов.

Б&Ф: Как бы вы охарактеризовали конкуренцию на страховом рынке Молдовы? Как она трансформировалась за последние годы?

П.К.: Могу однозначно утверждать, что конкуренция на рынке растет. Требования рынка становятся выше, и они гораздо разнообразнее. В то же время хотел бы отметить, что наблюдается повышение уровня профессионализма в работе страховых компаний. Молдавский рынок становится профессиональнее, клиенты требуют больше информации. Заметно растет уровень понимания предлагаемых нами продуктов и услуг.

Б&Ф: В работе страховых компаний республики львиная доля доходов приходится на обязательные виды страхования - «Зеленая карта» и ОСАГО. У некоторых операторов рынка она достигает более 90%. Как EUROLIFE Broker de Asigurare удается получать доходы с необязательных видов страхования?

П.К.: EUROLIFE Broker de Asigurare предлагает профессиональные консультации высшего уровня, осуществляя сопровождение и поддержку клиентов на протяжении всего срока договора. Кроме того, наши продукты обеспечивают страховую защиту на протяжении всего договорного периода и гарантируют выплату сумм, зафиксированных в договоре.

Б&Ф: Можете сказать, каковы ожидания EUROLIFE Broker de Asigurare от нового правительства в Молдове, прежде всего применительно к условиям предпринимательства, развитию страхового рынка?

П.К.: Мы бы хотели, чтобы стандарты бизнеса в РМ приближались к европейскому уровню, чтобы деловая среда была благоприятной, стимулирующей развитие экономики, рост благосостояния и уровня жизни населения, снижение налогового бремени и чтобы создавалось больше рабочих мест.

Б&Ф: Если не секрет, вы застрахованы? Какова, к примеру, у вас страховка?

П.К.: Пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев, а также медицинская страховка. ■