



*На вопросы портала «Википедия страхования» отвечает президент страховой компании «МетЛайф», президент Ассоциации страховщиков жизни, вице-президент ВСС Александр Зарецкий.*

– Александр Михайлович, как отразится на сегменте разрешение продавать электронные полисы страхования жизни?

– Это, безусловно, очень важное событие для рынка. Оно делает страхование жизни ближе к клиенту. Клиент получает возможность приобрести полис страхования жизни быстро и удобно. Это экономит его время и позволяет избежать ненужных бюрократических процедур. Для страховщика это сокращение расходов на администрирование. Думаю, в XXI веке, когда стремительно развиваются IT-технологии, растет количество пользователей Интернета и виртуальных клиентов, привыкающих покупать товары и услуги онлайн, это шаг в правильном направлении, который будет способствовать популяризации страхования жизни. Конечно, возрастает риск мошенничества, но с этим можно успешно бороться, что мы видим на примере других индустрий.

– Каковы сегодня тенденции в разрезе каналов продаж страхования жизни?

– До недавнего времени в банковском канале мы наблюдали сокращение кредитного страхования и замещение его продуктами, не привязанными к кредиту: инвестиционным страхованием жизни и простыми понятными программами страхования от НС и болезней. На примере нашей компании могу сказать, что неплохой рост показывает

канал прямых продаж корпоративного страхования, прежде всего за счет ДМС, и по-прежнему удерживает свои позиции агентская сеть, где наиболее востребованы рискованные продукты.

– Оцените, пожалуйста, перспективы рынка на 2016 год.

– Думаю, от 0 до 5% роста максимум. Если будет принята новелла ЦБ по ограничению комиссии, то рынок может уйти в минус.

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».*

Источник: [Википедия страхования](#) , 25.01.16