

## Страхование жизни в Unilife: вопрос о надёжности компании.

Этот вопрос задают все без исключения клиенты, которые являются единственными кормильцами в своей семье и которым требуется страхование жизни. Ответить на него можно с двух позиций: с позиции страхового агента, работающего на Unilife, и с позиции финансового советника, работающего на своего клиента.

В первом случае можно выстроить цепочку звучных цифр с нулями, показывающих сверхнадёжность и мощь компаний. Во втором случае надо обратить внимание клиента на все плюсы и минусы, которые есть и которые надо учитывать, и дать возможность сделать осознанный выбор.

Мой вариант – второй. В этой статье я хочу коротко обозначить суть проблемы, показать, между чем и чем существует выбор, а цифры с нулями (вполне реальные) оставлю для личных консультаций.

Дело в том, что гражданам России достаточно трудно получить услугу страхования жизни.

Трудно получить адекватную, настоящую услугу. Иллюзию этой услуги получить легко, её дают почти все крупные российские компании и дочки иностранных компаний. Почему иллюзию? Всё дело в страховой сумме. Реальное страхование жизни в случае наступления страхового события – потери кормильца – должно обеспечивать жизнь семьи хотя бы до совершеннолетия детей. Даже дольше – до того момента, когда дети выучатся и встанут на ноги. То есть, обычно, в течение 10-15-20 лет. Поэтому страховая сумма должна быть сравнима с расходами семьи за такой достаточно продолжительный срок. Это суммы от 10 до 20 млн. руб. и больше или несколько сотен тысяч долларов.

А что даёт страхование жизни на 1 млн. руб., которое можно получить в российской компании? Или на 3 млн. руб.? На сколько хватит этих денег? На год? На 3 года?

В российских компаниях хорошо страховаться от критических заболеваний, от потери трудоспособности и т.д. То есть от таких ситуаций, которые потребуют денег на лечение. Но если человек преждевременно ушёл из жизни, то вопрос уже не в лечении, а в выживании его семьи. А это совсем другие деньги.

Российские компании с большим трудом предлагают страхование жизни на адекватные суммы, а если и предлагают, то это стоит запредельно дорого.

На международном страховом рынке такой проблемы нет. Там и суммы в несколько сотен тысяч долларов не считаются большими, и тарифы страхования существенно ниже.

До начала 2017 года россияне могли получить качественное международное страхование жизни в компании [NWL](#). Эта компания находится в США, имеет 100-летнюю историю, кредитный рейтинг **A**, великолепный набор удобных планов и низкую стоимость страхования. Плохо только одно: с конца января 2017 года компания NWL прекратила принимать новые заявления от россиян. Для тех, кто уже открыл полисы в NWL, ничего не изменилось. Они уже обслуживаются в этой компании, и нет сомнений, что это обслуживание продолжится на высочайшем уровне. Что делать остальным?

Летом 2017 года на российский рынок вышла британская компания Unilife.

Точнее, не сама вышла; её привела консалтинговая компания Logic Planning Group, Inc (NY, USA), которая ранее была генеральным агентом NWL по России и СНГ. Совладелец LPG, один из наиболее серьёзных русскоговорящих профессионалов в области страхования жизни и финансового планирования в мире, прекрасно понимающий как российский рынок страхования, так и мировой рынок поставщиков страховых услуг, г-н Джозеф Лазерсон (Joseph Lazerson), потратил несколько месяцев не только на то, чтобы найти эту компанию, но и чтобы выстроить вместе с ней программы для россиян и презентовать компанию в Москве.

Группа компаний [Unilife](#) была образована в 2010 году и ориентирована на предоставление услуг страхования жизни и медицинского страхования клиентам по всему миру. Их принцип «*location should be no barrier to proper insurance coverage*»<sup>1</sup> говорит о нацеленности компании именно на те страны, где адекватное страхование жизни получить сложно.

При этом компания Unilife лишь организует процесс страхования. Она занимается разработкой продуктов, привлечением клиентов, первичным андеррайтингом, сбором премий и администрированием полисов. Непосредственное страхование жизни российских клиентов - выпуск полисов и принятие на себя страховых рисков – осуществляет компания [Guardrisk](#)<sup>2</sup>, входящая в состав крупнейшего южно-африканского финансового холдинга [MMI Holdings](#). Перестрахование полисов россиян осуществляется в компании [Scor](#) - четвёртой по величине перестраховочной компании в мире.

Какова надёжность этих компаний?

[Кредитный рейтинг Moody's](#) компании Guardrisk, так же, как и [кредитный рейтинг](#) MMI Holdings - **Aaa** по национальной шкале и **Baa2** по международной шкале. **Aaa** - это самый высокий рейтинг, означает максимальную степень безопасности компании. **Baa2** – это хотя и инвестиционный рейтинг, но близкий к минимальному; означает, что надёжность компании ниже среднего уровня.

Причиной, по которой этим компаниям присвоен невысокий международный рейтинг, является невысокий рейтинг самого государства ЮАР – **Baa2**. Агенство Moody's, да и другие агенства, редко присваивают компании рейтинг более высокий, чем рейтинг страны, в которой она зарегистрирована.

---

<sup>1</sup> местоположение не должно быть препятствием для надлежащего страхового покрытия

<sup>2</sup> точнее, полисы выпускает оффшорное подразделение Guardrisk Group, компания Guardrisk Intertational (остров Маврикий).

Иными словами, мы имеем дело с предельно надёжными и безопасными компаниями, находящимися в развивающейся стране, надёжность которой ниже средней для инвестиционного уровня.

Надо сказать, что эта ситуация вполне привычна для россиян. [Кредитный рейтинг Российской Федерации](#) ещё ниже, чем ЮАР: Ваа3 по обязательствам в национальной валюте и Ba1 (неинвестиционный, «мусорный» уровень) по обязательствам в иностранной валюте. Но мы всё же работаем с российскими компаниями и банками.

В этом надо отдавать себе отчёт, принимая решение о зарубежном страховании жизни от компаний Unilife и Guardrisk.

На сегодняшний день, если вы являетесь гражданином России и единственным кормильцем в своей семье, то в вопросе о страховании жизни у вас есть лишь 3 (три) альтернативы:

- не страховать свою жизнь, оставить риск потери кормильца полностью на семье;
- использовать программы действующих в России страховых компаний и смириться с тем, что сумма выплаты в случае, если вас не станет, будет несопоставима меньше той суммы, которая реально необходима вашей семье;
- использовать страховые программы компании Unilife, понимая при этом, что вы страхуетесь в первоклассной компании, находящейся в «непервоклассной», развивающейся стране.

На сегодняшний день других предложений по международному страхованию жизни на российском рынке просто нет.