

Лидерами пенсионного страхования стали два рыночных фонда, научившихся продавать пенсионные продукты в сетях. НПФ «Росгосстрах» использует сеть страховых агентов, а НПФ «КИТ Финанс» – магазины «Связной».

По итогам переходной кампании свои накопления из Пенсионного фонда России в частные фонды перевело рекордное количество россиян – 4,5 млн человек. Четверть из них (более 1,1 млн человек) перевели накопления в два фонда – НПФ «Росгосстрах» (603668 человек) и НПФ «КИТ Финанс» (529574). Прежние лидеры, крупные кэптивные фонды (НПФ «Норникель», «Лукойл-гарант», НПФ Сбербанк, НПФ «Благосостояние») привлекли вдвое меньше клиентов.

В борьбе за клиента с улицы кэптивные фонды проигрывают игрокам, внедрившим сетевые продажи пенсионных страховок. НПФ «Росгосстрах» пошел традиционным путем: он использует технологии, опыт продаж и агентскую сеть страховой компании «Росгосстрах-Жизнь». Привлечение НПФ «Росгосстрах» обеспечено исключительно собственной сетью «РГС-жизнь» и агентами страховой компании – это десятки тысяч человек по всей России, которые давно в этом бизнесе, имеют большой опыт продаж страховых продуктов, рассказывает представитель СК «РГС-жизнь» Михаил Колчин. «Пенсионное страхование предлагается уже существующим клиентам компании в качестве составной части комплексного страхования семьи», – говорит он.

У НПФ «КИТ Финанс» более оригинальное партнерство: фонд продает пенсионное страхование в магазинах «Связной». Из более чем полумиллиона новых клиентов, привлеченных фондом, «значительную часть» обеспечил «ключевой и самый эффективный партнер фонда» – сеть «Связной», говорит исполнительный директор НПФ «КИТ Финанс» Антон Шпилев.

Партнерство с сетью «Связной» начало обсуждаться еще до кризиса, когда владелец «Связного» Максим Ноготков возглавил розницу в банке «КИТ Финанс», рассказывает Шпилев. Сейчас технологии отработаны и продажи набирают обороты. Сеть «Связного» насчитывает около 3000 точек продаж в 600 городах.

При этом у ряда НПФ есть выход и в более широкие сети. Например, у НПФ Сбербанка. У «Сбера» самая широкая федеральная сеть – 19000 отделений по стране. В ряде других регионов отделения банка продают услуги родственного НПФ, но, к примеру, в Москве заключить договор обязательного пенсионного страхования с НПФ Сбербанка можно всего в двух точках – в головных офисах банка и самого фонда. По результатам этого года НПФ Сбербанка привлек 236000 человек – вдвое меньше, чем «КИТ Финанс».

НПФ Сбербанка вел переговоры о партнерстве со «Связным», но они не увенчались успехом, рассказали источники в ГК «Связной» и пенсионном фонде. Знает об этом и один из участников рынка. Президент НПФ Сбербанка Галина Морозова и Ноготков это не комментируют.

«Наличия одной сети [для Сбербанка] недостаточно, – рассуждает один из участников рынка. – Вероятно, сотрудники отделений Сбербанка не умеют продавать пенсионные продукты, не замотивированы на это». Поэтому фонд мог искать выходы на чужие сети, которые уже показали себя эффективными продавцами пенсионных продуктов, считает он.

Источник: Vedomosti.ru , 26.03.12

Автор: Биянова Н.□