Более 80% продаж страховой «дочки» Сбербанка пришлись на инвестиционные и накопительные программы. Задача госбанка – занять 25% этого рынка.

Компания «Сбербанк страхование» продала с сентября по конец 2012 г. полисов страхования жизни на 522 млн руб., рассказал «Ведомостям» гендиректор компании Максим Чернин. Сейчас страховщик продает полисы добровольного страхования жизни заемщиков Сбербанка, а также программы накопительного и инвестиционного страхования жизни. Из 522 млн руб. премий на долгосрочные продукты (их продажи стартовали в ноябре) пришлось более 80% – 437 млн руб., уточнил Чернин. Средний взнос клиентов по полисам инвестстрахования – около 700000 руб., эти программы чаще всего приобретают мужчины и женщины старше 45 лет.

Продажи долгосрочных полисов «Сбербанк страхования» стартовали в 17 территориальных банках Сбербанка – сделки совершены в 58 регионах и 123 городах страны. Полисы заемщикам компания продает во всех отделениях госбанка, остальные программы предлагает в офисах «Сбербанк премьер» и «Сбербанк первый». Также страхуют заемщиков Сбербанка, кроме его «дочки», «Альянс Жизнь», ВСК, «Росгосстрах-Жизнь», «Кардиф», накопительным страхованием занимаются «АльфаСтрахование-Жизнь» и «Росгосстрах-Жизнь», инвестиционным – «Альянс жизнь», «АльфаСтрахование-Жизнь» и «Ренессанс Жизнь».

Сейчас в компании около 70 сотрудников, из них почти 30 – менеджеры по развитию продаж, они выполняют роль тренеров для клиентских менеджеров банка. До конца года их число может вырасти более чем в 2 раза. Команда топ-менеджеров сформирована, отмечает Чернин.

«Полис страхования жизни – лишь один из продуктов, которые банк предлагает клиентам, и задача тренеров и клиентских менеджеров банка – подобрать клиенту правильное сочетание продуктов, где может быть и страхование жизни, и депозиты, и пенсионные программы, и ПИФы, которые не конкурируют между собой», – говорит он. Планы на 2013 г. Чернин не раскрывает, отмечая, что задача «Сбербанк страхования» прежняя – за два-три года занять 25% рынка накопительного и инвестиционного

страхования жизни в России.

Тон на рынке сейчас задает кредитное страхование жизни – на него, по данным Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ), в 2011 г. пришлось 65% премий с единовременными взносами членов АСЖ (более поздних данных нет). А у компании «Алико», занявшей третье место по собранной премии в 2012 г., на кредитное страхование пришлось 47% из 7,8 млрд руб. премии, на страхование жизни – 30%, на пенсионные программы – 3%.

АСЖ и Всероссийский союз страховщиков связывают дальнейшее развитие отрасли с ростом продаж долгосрочных накопительных, инвестиционных и пенсионных программ, говорится в их совместном сообщении.

Рынок в ожидании

В прошлом году Сбербанк должен был принять решение, выходить или нет на рынок общего страхования, рассказывал руководитель дирекции банковского страхования Сбербанка Александр Газизов. Банк изучал варианты покупки страховщика и его создание с нуля, сильным аргументом в пользу покупки может стать качественная сеть урегулирования убытков, говорил Газизов. Если госбанк создаст своего страховщика, это будет очень интересно, отмечал недавно председатель правления СОГАЗа Сергей Иванов: «Надо посмотреть, как они будут строить работу, весь рынок этого ждет».

Источник: Ведомости , 42, 13.03.13

Автор: Рожков А.