



*СК «Сбербанк страхование» подтвердила звание самого стремительного старт-апа в истории рынка страхования жизни России. По итогам 2013 года объемы начисленной страховой премии составили 9,054 млрд рублей. Общие выплаты по итогам 2013 года составили 37,8 млн рублей.*

По долгосрочным продуктам накопительного и инвестиционного страхования жизни начислено 7,5 млрд рублей премий, заключено 13805 договоров. По добровольному страхованию жизни кредитозаемщиков объемы начисленной страховой премии составили 1,5 млрд рублей.

Страховые резервы и активы достигли 8 млрд рублей и 10,5 млрд рублей соответственно.

«Компании удалось выйти на окупаемость уже в свой первый полный операционный год работы, – сообщил Максим Чернин, генеральный директор СК «Сбербанк страхование», – Это редкость для большинства компаний в нашей индустрии с учетом специфики низкомаржинальных продуктов накопительного страхования жизни, которые составляют у нас около 85% портфеля. Обычно требуется от 4 до 7 лет для того, чтобы компания начала показывать прибыль. Тем не менее, СК «Сбербанк страхование» уже по итогам 2013 года удалось показать небольшую прибыль по МСФО. Это стало возможным благодаря эффективному развитию продаж, взвешенной инвестиционной политике и консервативному управлению расходами».

### **Усиление команды**

2013 год запомнился самым активным на рынке рекрутингом, нацеленным на формирование высокоэффективной команды. На конец 2013 года штат насчитывал уже 220 человек по сравнению с 58 в 2012 году. В том числе блок развития продаж пополнился 140 сотрудниками. В конце 2013 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило «Сбербанк страхованию» наивысший из возможных рейтинг привлекательности работодателя на уровне «А.hr», подтвердив ориентацию компании на постоянное развитие и социальную защищенность сотрудников.

### ***Географическая структура продаж***

Важным достижением стал тот факт, что в 2013 году продукты «Сбербанк страхования» приобрели жители всех без исключения субъектов Российской Федерации. Доля объема продаж в отделениях города Москвы составила 20%, при том что остальные 80% были обеспечены за счет активной работы региональных подразделений.

Число клиентов «Сбербанк страхования» неуклонно растет во всех регионах России. В 2013 году число клиентов по добровольному страхованию жизни заемщиков достигло 175,7 тыс. человек, а по долгосрочным продуктам – 14,4 тыс. человек.

### ***Продуктовые разработки***

В 2013 году СК «Сбербанк страхование» вывела на рынок целый ряд продуктовых инноваций в сфере рискованных и накопительных продуктов. В ноябре 2013 года компания запустила новую версию уникального продукта инвестиционного страхования «СмартПолис», основным новшеством в рамках которого стало расширение линейки инвестиционных фондов. В дополнение к уже существующим были выведены три принципиально новых для отечественного рынка инвестиционных фонда: «Рынок акций США», «Глобальный фонд облигаций» и новая «Сырьевая корзина», а также были введены новые опции управления, повышающие гибкость и ликвидность программы: автопилот, регулярный топ-ап и опция снятия дохода. На новые продукты в конце 2013 года пришлось более 50% всего объема инвестиционного страхования жизни.

Во втором полугодии 2013 года к основному партнеру компании – ОАО «Сбербанк России» добавился еще один стратегический канал дистрибуции – банк «Сетелем», специализирующийся на POS-кредитовании и предоставлении автокредитов.

### ***Миссия и продвижение***

В 2013 году были утверждены миссия «Сбербанк страхования», компании, которая работает «для того, чтобы помочь людям не бояться планировать свое будущее и перестать жить только сегодняшним днем. Благодаря нашим продуктам Ваши мечты, устремления и обещания, данные самому себе и своим близким, будут реализованы, несмотря ни на что». «Сбербанк страхование» позиционирует себя как «надежный честный эксперт, с которым удобно работать и которому не все равно».

Успех «Сбербанк страхования» закрепили первые профессиональные награды. Компания завоевала страховую премию «Золотая Саламандра» в номинации «Открытие года на рынке страхования» и диплом Retail Finance Awards за «Самый быстрый запуск с нуля компании по страхованию жизни», а правовое управление компании было названо лучшим юридическим департаментом на страховом рынке согласно Международному конкурсу «Лучшие юридические департаменты».

Максим Чернин рассказал об итогах и достижениях 2013 года и поделился планами на 2014 год: «Запустив продажи чуть более года назад и фактически находясь сейчас в самом начале пути, мы уже приблизились к лидерству на рынке, оказавшись в тройке лидеров по совокупным поступлениям на рынке страхования жизни. И нам очень важно, что мы не только оправдали ожидания нашего акционера, но и что ежедневно доказываем – страхование жизни в России есть и потенциал его огромен, а культура долгосрочного финансового планирования будет охватывать все большее число соотечественников. Сейчас наш портфель на 85% состоит из накопительных видов, тогда как 70% рынка в целом – это кредитные продукты. В планах на 2014 год – выход на массовый сегмент клиентов с простыми для понимания коробочными решениями, что будет еще одним драйвером роста рынка и яркой инновацией».

Источник: [Википедия страхования](#) , 14.02.14