



С момента старта продаж добровольного страхования жизни кредитозаемщиков в сентябре 2012 года и долгосрочных накопительных продуктов в ноябре 2012 года объемы начисленной страховой премии СК «Сбербанк страхование» на 31 декабря 2012 года составили 522 млн рублей.

В 2012 году компания показала первые результаты по трем продуктовым направлениям. По инвестиционному страхованию жизни было заключено 513 договоров на общую сумму премий 352,7 млн рублей. По накопительному страхованию жизни объемы начисленной страховой премии составили 84,5 млн рублей, количество договоров 118. По добровольному страхованию жизни кредитозаемщиков было собрано 84,9 млн рублей.

Таким образом, клиентская база компании выросла до 640 клиентов (не включая 44813 застрахованных в рамках добровольного страхования жизни кредитозаемщиков).

Формирование команды

Уже в первые месяцы с момента назначения Максима Чернина генеральным директором новой компании группы «Сбербанк», была сформирована команда руководителей высшего звена. Заместителями генерального директора стали Евгений Никифоров (финансовый директор), ранее генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь»; Владимир Новиков (директор по продуктам), председатель правления Гильдии актуариев России, ранее занимавший пост главы по риск-консалтингу Towers Watson; Ксения Гришина (директор по продажам), ранее руководитель подразделения продаж в СК «АльфаСтрахование-Жизнь», Владимир Бережнов (административный директор), ранее занимавший аналогичную позицию в СК «Альянс РОСНО Жизнь» и Степан Кузнецов (операционный директор), пришедший из компании «Систематика».

На конец 2012 года команда «Сбербанк страхования» насчитывала уже 58 сотрудников.

Сегменты и продуктовые решения

В 2012 году СК «Сбербанк страхование» начала продажи в зонах «Сбербанк Премьер» и «Сбербанк Первый», а также в корпоративном сегменте.

Основной специализацией компании стали решения в области долгосрочного страхования жизни. Разработаны программы накопительного страхования жизни «Семейный актив» и страхования жизни в пользу ребенка «Первый капитал» и продукт инвестиционного страхования жизни «СмартПолис» с уникальной для рынка инвестиционной стратегией контроля волатильности базового актива и динамическим плечом участия клиента в рынке. Следующим шагом в этом направлении станет расширение спектра базовых активов и кастомизация продуктовых решений под нужды конкретных клиентских сегментов.

Операционная поддержка

В части операционной поддержки в 2012 году СК «Сбербанк страхование» запустила проект по централизации документооборота по страховой деятельности со Сбербанком, что позволяет повышать эффективность процессов. Был проведен тендер по выбору поставщика IT-решения по страховой системе – сегодня компания находится в фазе внедрения.

«Сбербанк страхование» на сегодняшний день – это пример самого стремительного стартап-проекта на российском рынке страхования жизни. Быстро сформированная профессиональная команда менеджеров, передовые продуктовые разработки, фокус на качественную систему коучинга и широкая география продаж предвосхитили успех уже на начальном этапе. В первые полтора месяца с момента запуска долгосрочных продуктов, продажи были совершены в 123 городах в 58 регионах России, а объемы собранных премий превысили изначально запланированные», – прокомментировал итоги 2012 года Александр Газизов, руководитель дирекции банковского страхования Сбербанка России.

Максим Чернин, генеральный директор СК «Сбербанк страхование», рассказал о планах на 2013 год: «В 2013 году перед нами стоят очень амбициозные задачи. Во-первых, рост объемов продаж долгосрочных накопительных и инвестиционных продуктов через увеличение количества клиентских менеджеров Сбербанка, регулярно осуществляющих эти продажи в рамках программы персонального финансового планирования клиентов, а также через разработку новых и модификацию существующих продуктовых решений. Во-вторых, достижение высоких результатов в области рискованного страхования, где мы планируем запуск коробочных продуктов. Сейчас мы также серьезно занимаемся разработкой интересных предложений для массового сегмента, включая и накопительные программы. Чрезвычайно важным проектом этого года является внедрение страховой IT-системы, от которой во многом будет зависеть будущая эффективность нашего бизнеса. Мы также постоянно работаем над повышением сервисной составляющей для наших клиентов. Я уверен, что инновационность решений, профессионализм наших сотрудников и клиентоориентированный подход вкупе с мощнейшей сетью дистрибуции Сбербанка и огромным уровнем доверия к нашему бренду будут способствовать уверенному развитию не только самой компании «Сбербанк страхование», но и всего российского рынка страхования жизни».

СК «Сбербанк страхование» – это масштабный проект на рынке страхования жизни России, дочерняя компания Сбербанка России, специализирующаяся на программах рискованного, накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Развитие инвестиционного и накопительного страхования – новое направление деятельности Сбербанка, в рамках которого в начале 2012 года банк приобрел компанию по страхованию жизни, генеральным директором которой в апреле 2012 года назначен Максим Чернин, председатель Комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни. В сентябре 2012 года компания была переименована в ООО «СК «Сбербанк страхование» и объявила о старте продаж. 12 ноября 2012 года состоялся старт продаж продуктов накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Источник: [Википедия страхования](#) , 13.03.13