

# Продукты и каналы продаж страхования жизни. Тенденции, перспективы и инновации

Максим Чернин,  
Генеральный директор СК «Сбербанк  
страхование жизни», Председатель комитета ВСС  
по развитию страхования жизни



**СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ**

Тел. +7 499 707-07-37  
[www.sberbank-insurance.ru](http://www.sberbank-insurance.ru)

19 октября 2015

---

## Страхование жизни - это защита

---

Защита и только?



*У человеческой жизни нет цены, но мы всегда поступаем так, словно существует что-то еще более ценное .*

---

## Зачем еще нужно страхование жизни?

---

- Защита
- Сохранение средств
- Накопление
- Инвестирование
- Адресная передача (наследство)



- В 2014 году 7,4 млн. россиян и 77 тыс. компаний приобрели полисы страхования жизни.
- Средняя премия на 1 жителя выросла с 110 руб. в кризисном 2009 году до 755 руб. в 2014 году

# Продукты страхования жизни в 2014 году

**Кредитное  
Страхование  
Жизни**

40,6%,  
44,1 млрд руб.



**Накопительное  
Страхование  
Жизни**

30,3%,  
32,9 млрд руб.



**Инвестиционное  
Страхование  
Жизни**

28,5%,  
31 млрд руб.



**Рисковое  
Страхование  
Жизни**

0,6%,  
0,6 млрд руб.



## Каналы продаж, 2014



- Основной канал в России – банки.
- Агентский канал развивается сегодня у нас лишь 5 страховщиками.
- На он-лайн продажи даже в развитых странах приходится пока не более 5% взносов.



## Кредитное страхование жизни

Кредитное страхование жизни,  
млрд руб.



- В течение последних 5 лет было **основным драйвером** роста рынка.
- Является **главным источником** комиссионного дохода для банков.
- Характеризуется **высоким уровнем комиссионного вознаграждения**.
- Во 2 полугодии 2014-начале 2015 года показывает **отрицательную динамику** вслед за резким снижением кредитования населения.

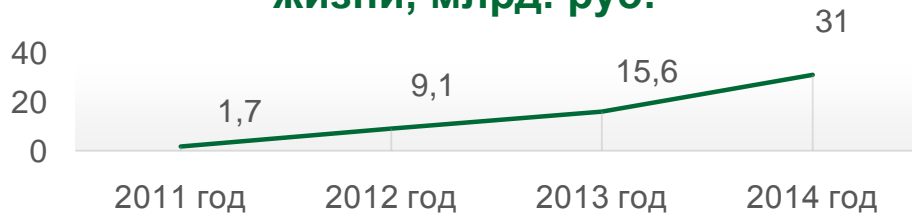
### Инновации и перспективы:

- Дальнейшее сокращение доли.
- Больше внимание к качеству продаж и борьбе с мисселингом



## Инвестиционное страхование жизни

ИСЖ на рынке страхования жизни, млрд. руб.



- Первые продукты появились в 2009 году, сегодня ИСЖ – **флагман рынка** (рост премий в 18 раз с 2011 г. до 2014 г.).
- Успешно вошел в продуктовую линейку почти всех топ федеральных банков (МВС сегмент и ВИП).
- Сегодня есть уже в линейке 10 компаний.
- Характеризуется высоким средним взносом.
- В 2014 году по объему ИСЖ **перегнало рынок ПИФов**.

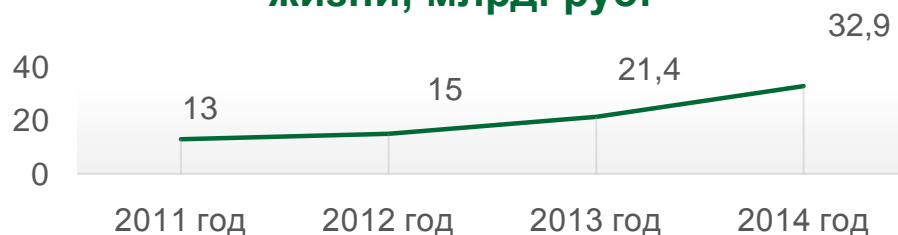
### Инновации и перспективы:

- Находится на переходе от периода бурного роста к периоду стабилизации



## Накопительное страхование жизни

### НСЖ на рынке страхования жизни, млрд. руб.



- Почти **3-кратный рост** с 2011 г. до 2014 г.
- Продукт активнее продается в **агентском канале**, чем в банках.
- Продукт значительно **более сложный** для банковских специалистов, чем ИСЖ. С 1 января 2014 года введен **социальный налоговый вычет** на страхование жизни.
- На рынке впервые появились **коробочные продукты** НСЖ для массового сегмента.

### Инновации и перспективы:

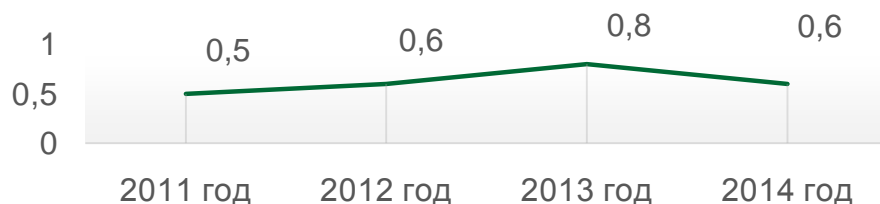
- Целевые продукты (целевое накопление)
- Пенсионное страхования жизни





## Рисковое страхование жизни

Рисковое страхование жизни,  
млрд руб.



- В банкостраховании представлен в основном в **коробочном варианте**, в агентском канале – индивидуальными продуктами.
- Способен стать главным продуктом для роста **проникновения** страхования жизни.
- Может показать хорошую динамику, тк **стартовые объёмы низкие**.

### Инновации и перспективы:

- Страхование от критических заболеваний
- Международная медицина
- Коробочные продукты



---

# Макротренды. Жизнь в меняющемся мире

---



## Что происходит в экономике

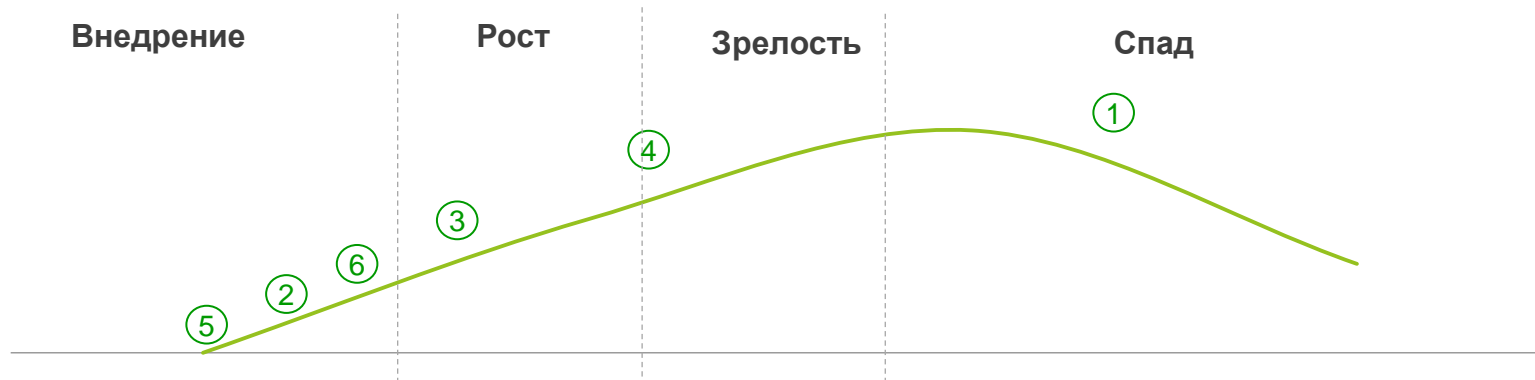
- Снижение объемов розничного кредитования и рост просрочки
- Повышение темпов инфляции и волатильности курса рубля
- Рост внешнеполитической напряженности
- Повышение стоимости капитала и ограничение источников фондирования в условиях экономических санкций
- Прогнозный дефицит федерального бюджета
- Рост доли платных образовательных и медицинских услуг
- Поиск внутренних источников экономического роста
- Ужесточение надзора на финансовых рынках



## Что происходит в обществе\*













- Неуверенность в завтрашнем дне
- Повышение значимости семьи
- Снижение доли потребительских расходов
- Формирование накоплений «на всякий случай»
- Рост популярности высшего образования и повышение расходов на образование
- Тренд на здоровый образ жизни, рост расходов на медицину и активизация занятий спортом
- Продолжающийся рост пользователей интернета и мобильных гаджетов
- Рост информированности о страховых и пенсионных продуктах

# Жизненный цикл продуктов страхования жизни



	ПРОДУКТ	СТАДИЯ	КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ
①	Кредитное СЖ	Зрелость-Спад	Источник прибыли, жесткая конкуренция по КВ, внимание к мисселингу
②	Рисковое СЖ	Внедрение	Коробки: активное внедрение в разных каналах банкострахования Критические заболевания: внедрение в разных сегментах и каналах
③	Накопительное СЖ	Внедрение-Рост	Целевые накопления, маркетинг, PR, сервисные опции
④	Инвестиционное СЖ	Рост-Зрелость	Укрепление инфраструктуры, конкуренция со стороны ИИС
⑤	Пенсионное СЖ	Внедрение	Потенциально будущий лидер продаж, активный вывод на рынок, исследования потребителей
⑥	Корпоративное СЖ	Внедрение-Рост	МСБ: относительно свободный рынок, развитие в случае налоговых льгот

# Продукты страхования жизни вчера-сегодня-завтра

	Вчера 2009-2013 гг.	Сегодня 2014-2015 г.	Завтра 2016-2017 гг.
<b>Кредитное</b> страхование жизни			
<b>Накопительное</b> страхование жизни			
<b>Инвестиционное</b> страхование жизни			
<b>Рисковое</b> страхование жизни			

# С клиентом на всю жизнь

ВОЗРАСТ	ДО 10	10 - 20	20 - 30	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60 - 70	70 И СТАРШЕ
	ДЕТСТВО		СТАНОВЛЕНИЕ		ЗРЕЛОСТЬ		СТАРОСТЬ	
<b>ЖИЗНЕННЫЕ / ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ</b>	Взросление и развитие	образование карманные деньги первые покупки	самостоятельность начало карьеры досуг семья, дети	развитие карьеры доп. образование воспитание детей недвижимость помощь родителям забота о здоровье	стабилизация карьеры образование детей разводы помощь родителям здоровье управление капиталом	завершение карьеры здоровье внуки новые увлечения накопления на пенсию управление капиталом	пенсия здоровье внуки дача новые увлечения передача наследства	здоровье внуки хобби
<b>БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Карты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> <li>Кредиты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транзакции</li> <li>Депозиты</li> </ul>
<b>ПРОДУКТЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Рисковое (спорт)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>Страхование детей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>Критич забол.</li> <li>Страхование детей и родителей</li> <li>НСЖ</li> <li>Долгосрочный уход (родители)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рисковое</li> <li>Критич забол.</li> <li>НСЖ</li> <li>Пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>Долгосрочный уход (для себя или родителей)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Критич забол.</li> <li>Пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>Страхование внуков</li> <li>Долгосрочный уход (для себя)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кредитное</li> <li>Рента/пенсия</li> <li>ИСЖ</li> <li>НСЖ (наследство)</li> <li>Страхование внуков</li> <li>Ритуальное СЖ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>НСЖ (Наследство)</li> <li>Рента/пенсия</li> <li>Ритуальное СЖ</li> </ul>

# Повышение качества продуктов и процесса продаж

Предотвращение навязывания продуктов кредитного страхования жизни

Введение лицензирования или сертификации продавцов продуктов страхования жизни



Сокращение комиссионного вознаграждения в продуктах кредитного страхования жизни

Полное раскрытие информации по продукту при продаже любого страхования жизни

**Страхование жизни должно стать стандартом качественной страховой услуги на российском рынке страхования.**



**Спасибо за внимание!**



Тел. +7 499 707-07-37  
[www.sberbank-insurance.ru](http://www.sberbank-insurance.ru)

**Октябрь 2015**