



Рынок банкострахования в России

Проблемы, потенциал и новые игроки



Ксения Гришина,
Заместитель генерального директора – Директор по продажам СК «Сбербанк
страхование»

Динамика совокупных сборов по страхованию жизни 2008–2012 гг.

Млрд руб.	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Совокупные сборы	18,7	15,7	22,5	34,7	53,8
Прирост (убыль), %	-17%	-16%	+43%	+54%	+55%

Структура рынка страхования жизни по типу страхователей в 2008–2011 гг.

%	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
За счет физ лиц	68%	73%	79%	78%	82%
За счет юр лиц	32%	27%	21%	22%	18%

Источник: аналитический центр «Сбербанк страхование»

Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования жизни в 2008–2012 гг.

Канал	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Агенты	32%	37%	30%	27%	18%
Брокеры	12%	10%	8%	4%	2%
Банки	17%	21%	37%	51%	70%
Офисные продажи	39%	32%	25%	17%	10%

Структура рынка страхования жизни по каналам продаж, 2011 - 2012 г.

Канал, млрд руб.	2012 год
Агенты	9,6
Брокеры	1,1
Банки	37,7
Офисные продажи	5,4
Итого	53,8

Канал	Прирост 2011 к 2010	Прирост 2012 к 2011
Агенты	+38%	+3%
Брокеры	-22%	-21%
Банки	+107%	+113%
Офисные продажи	+16%	-14%

Динамика структуры канала «банкострахование» в 2008–2012 гг.

Канал	2008 ГОД	2009 ГОД	2010 ГОД	2011 ГОД	2012 ГОД	2012, %
Кредитное страхование жизни	3,0	2,9	7,4	14	29	77%
Накопительное страхование жизни	0,2	0,4	0,7	1,2	2,3	6%
Инвестиционное страхование жизни	-	-	0,2	2,5	6,4	17%
Итого	3,2	3,3	8,3	17,7	37,7	100%

- ü Повышение интереса банков к комиссионным типам продуктов, начиная с кризиса 2008-2009 года.
- ü Бурный рост кредитного страхования с 2010 года.
- ü Появление продуктовых инноваций (коллективное страхование жизни заемщиков, страхование заемщиков от потери работы, Инвестиционное страхование жизни).
- ü Ежегодное подключение новых банков к продажам долгосрочных программ.
- ü Совершенствование технологий сопровождения продаж накопительных программ.
- ü Появление новых технологий продвижения накопительных программ в структуре продаж банка.



Сбербанк

Покупка
компании



Первый
сотрудник



Новое имя



Старт продаж

2009-
2010

- Сбербанк начинает работу по ДСЖ
- Старт работы по долгосрочным видам страхования со страховыми партнерами

Янв.
2012

- Сбербанк покупает компанию по страхованию жизни

Апр.
2012

- Генеральным директором компании назначен М. Чернин
- Старт формирования команды

Сент.
2012

- Компания переименована в «Сбербанк страхование»
- Старт продаж кредитного страхования

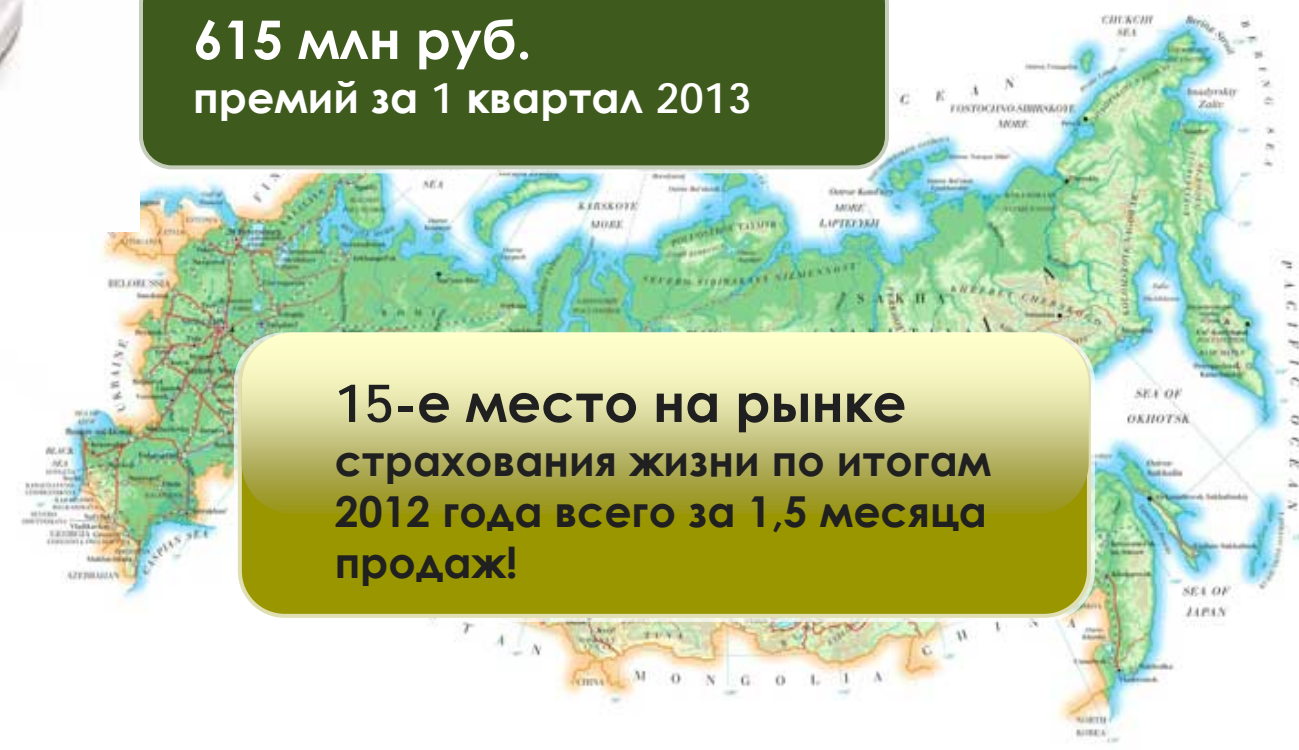
12 Нояб.
2012

- Старт продаж накопительного СЖ
- Старт продаж инвестиционного СЖ
- Старт продаж корпоративных рискованных программ



522 млн руб.
премий на 31.12.2012

615 млн руб.
премий за 1 квартал 2013



15-е место на рынке
страхования жизни по итогам
2012 года всего за 1,5 месяца
продаж!



165 городов,
где уже совершены продажи
долгосрочных продуктов «Сбербанк
страхование»

66 регионов,
где появились клиенты «Сбербанк
страхование» по долгосрочным
продуктам

821 офис Сбербанка,
где клиенты Банка открыли долгосрочные
программы «Сбербанк страхование»

**720 клиентских
менеджеров Сбербанка,**
которые продали долгосрочные
продукты «Сбербанк страхование»
только в 1 кв. 2013!



Вчера



- Кредитное страхование жизни
- Страхование держателей кредитных карт
- Единичные проекты по накопительному страхованию жизни в ВИП сегменте

Сегодня



- Начало активного развития проектов по накопительному и инвестиционному страхованию жизни в сегменте МВС и ВИП
- Первые попытки телемаркетинга клиентской базы с коробочными продуктами
- Продажи ОПС через банковские отделения

Завтра



- Период активного развития проектов накопительного и инвест. страхования жизни в массовом сегменте
- Активное распространение телемаркетинга по коробочным продуктам
- Использование потенциала «зарплатных» проектов
- Продажи НПО



СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ



СБЕРБАНК

Всегда рядом



СБЕРБАНК
СТРАХОВАНИЕ



Синергия
успеха

Спасибо за внимание!