

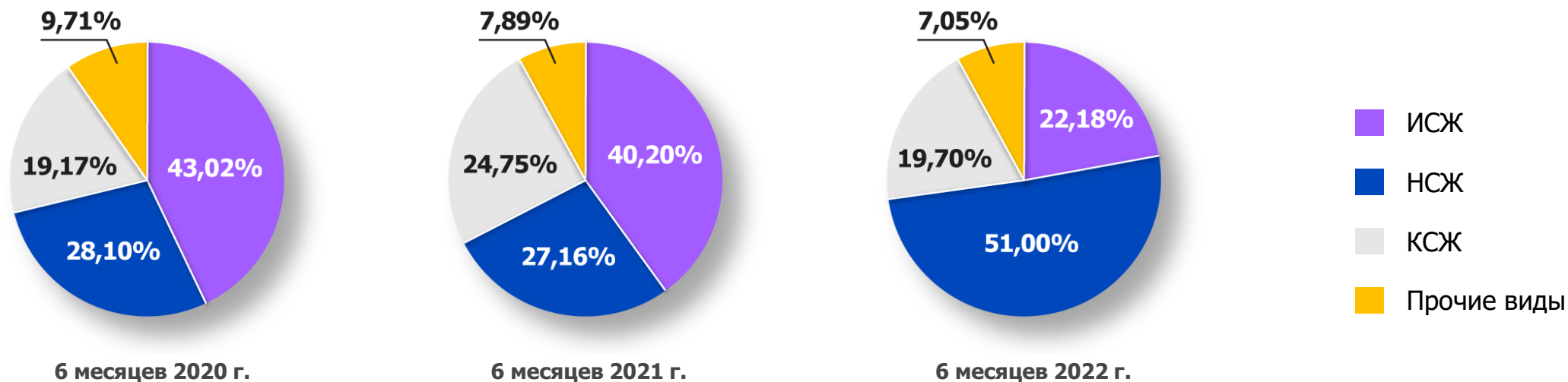
ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Клиентоцентричность как вектор дальнейшего развития НСЖ

Докладчик: Черников Владимир Владимирович,
Генеральный директор ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь»

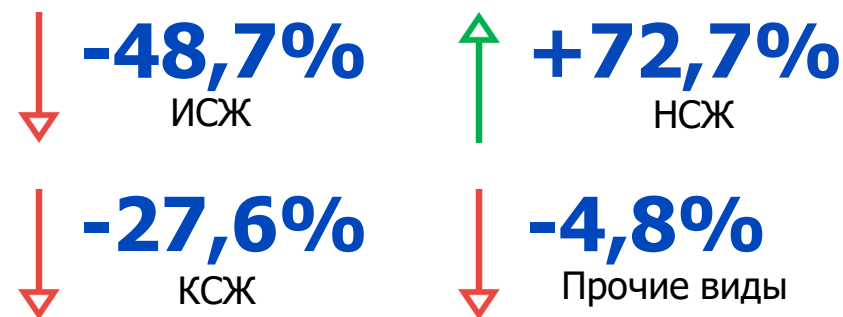


Доли видов страхования в общем объеме сборов



Рост/снижение сборов по видам страхования

	6 месяцев 2021	6 месяцев 2022	Изменения 2021/2022
ИСЖ	100 875 119	51 743 364	-48,7%
НСЖ	68 166 511	117 689 862	72,7%
КСЖ	62 104 045	44 967 417	-27,6%
Прочие виды	19 792 087	18 844 516	-4,8%
ИТОГО	250 937 762	233 245 158	-7,1%





НСЖ – драйвер страхового рынка 2022 г.

- 🏆 НСЖ – продукт с **наивысшей клиентской ценностью: защита жизни и здоровья + накопление и преумножение капитала**
- 🏆 **Гарантированный доход** – новый стандарт НСЖ
- 🏆 Продукт с **наибольшей вариативностью рисков, сроков и сервисных опций**

72,7% – рост НСЖ (год к году)

Авантаж Инвест «Немедленный аннуитет» от «СК «Ингосстрах-Жизнь»



Программы на 5 и 7 лет



Ежегодный гарантированный доход

- 5 лет – 12% в первый год; 9% в последующие
- 7 лет – 15% в первый год; 12% в последующие

Ежегодный социальный налоговый вычет 13%



Сумма взноса от 50 000 руб.



Включенные риски защиты жизни + дополнительные сервисные опции

	Страховщик	Сборы, млрд. Р	Доля, %
1	Сбербанк Страхование жизни		43,0
2	СОГАЗ-ЖИЗНЬ		13,4
3	Ренессанс Жизнь		7,8
4	АльфаСтрахование-Жизнь		7,2
5	Капитал-Лайф		5,2
6	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ		4,4
7	РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ		4,4
8	РСХБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ		3,7
9	МАКС-ЖИЗНЬ		1,8
10	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ		1,6
ИТОГО ТОП-10 Страховщиков Жизни		108,9	93%

«Ингосстрах-Жизнь»:

4,4%

Доля в общем объеме
сборов НСЖ

+222%

Рост показателей сборов НСЖ
6 мес. 2021 – 6 мес. 2022






ТОП-10 страховщиков жизни:
93% от общего объема сборов НСЖ



Кэптивизация рынка страховщиков жизни:
85% от общего объема сборов



Зоны особого внимания

-  Недостаточная прозрачность информации для клиента в части инвестиционного и гарантированного дохода
-  Недостаточная осведомленность клиента в части выкупных сумм и исключений
-  Недостаточная осведомленность клиента о характере и частотности взносов



Внедренный стандарт НСЖ

100% возврат взносов по договорам НСЖ и ИСЖ

Увеличен период охлаждения до 30 календарных дней по договорам с единовременным взносом либо до уплаты третьего взноса по договорам с рассрочкой платежа

Внедрен исчерпывающий список исключений и единая таблица коэффициентов выплат по риску «Смерть по любой причине»



Ключевые составляющие канала продаж



Экспертность продавца



Заинтересованность в сохранении долгосрочных взаимоотношений с клиентом



Управление мотивацией



90% NPS (по итогам процесса продажи)



95% клиентов подтвердили полную осознанность в выборе и прозрачность приобретенного ими продукта (по итогам Welcome call)

Прямые и Агентские сети – **самые клиентоориентированные каналы**

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ