7	Методолог	• Возрастной диапазон наиболее востребованных рынком труда методологов – 23-40 лет; методологи в возрасте до 30 лет составляют 63% от их общего числа, в возрасте от 30 до 40 лет – 28% • 64% методологов имеют законченное высшее образование • 57% методологов – мужчины • 27% методологов владеют английским языком на разговорном уровне • 22% методологов имеют водительские права категории «В».
8	Актуарий	• Возрастной диапазон наиболее востребованных рынком труда актуариев – 23-40 лет; актуарии в возрасте до 30 лет составляют 80% от их общего числа, в возрасте от 30 до 40 лет – 17% • 56% актуариев имеют законченное высшее образование • 55% актуариев – мужчины • 30% актуариев владеют английским языком на разговорном уровне • 25% актуариев имеют водительские права категории «В».

COMCON™

КАНАЛЫ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Исследование каналов продаж наиболее перспективных страховых продуктов провела компания КОМКОН в рамках регулярного исследования TGI-Russia. Рассмотрены каналы продаж добровольного медицинского страхования, каско, страхования домашнего имущества и страхования недвижимости. Опросы проводились в 70 городах России с населением от 100 тыс. человек. Репрезентативная выборка по первому полугодию 2007 г. составила 18012 человек.

Около 20% всех оформленных добровольных полисов составляют полисы ДМС (см. диаграмму 1 на стр.8).

Большая их часть (40,2%) были оформлены по месту работы. Можно сделать вывод, что добровольное медицинское страхование работает сейчас в основном за счет корпоративных клиентов и обслуживания предприятий.

Диаграмма 1. ДМС

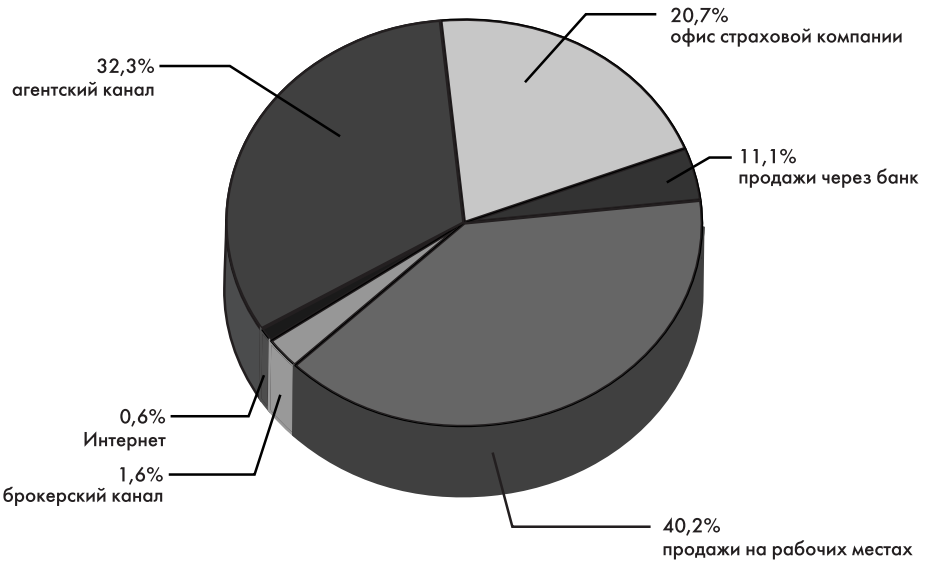
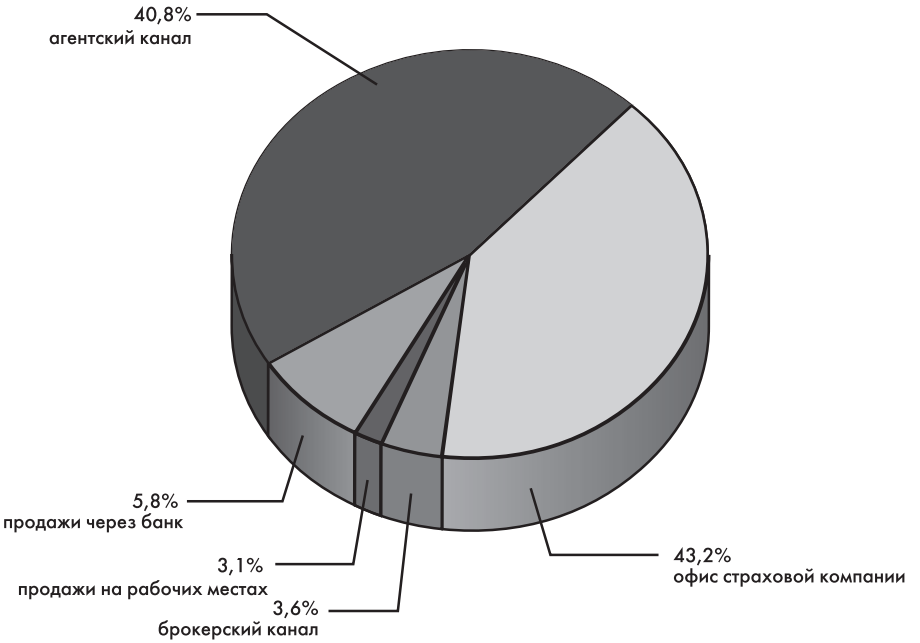
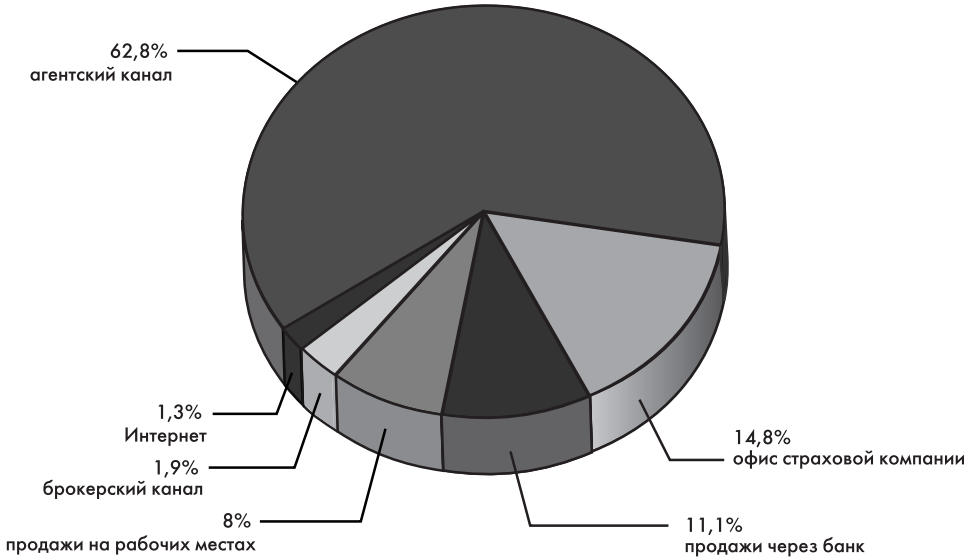


Диаграмма 2. Каско



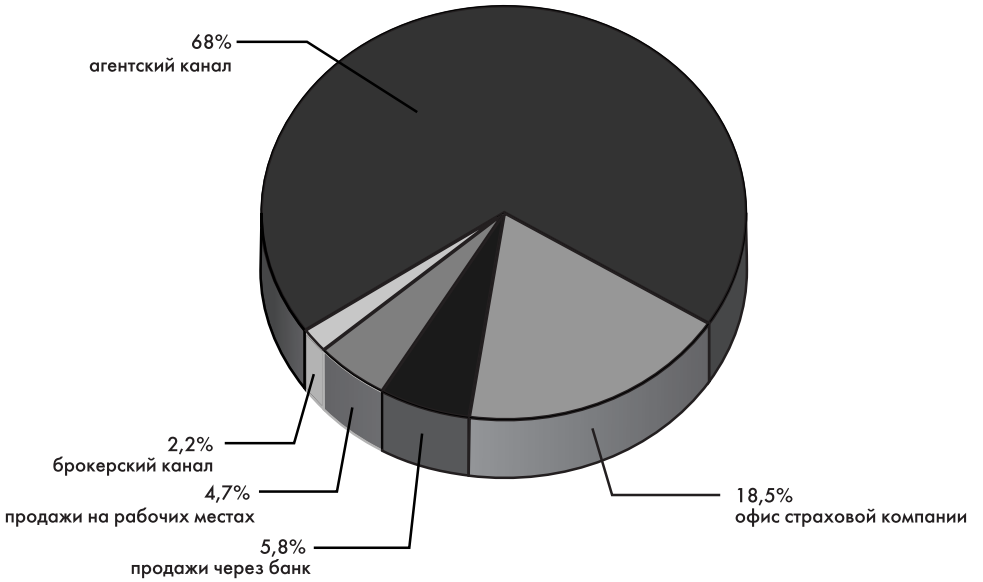
На полисы каско приходится около 17% всего рынка добровольного страхования.
Больше всего договоров автострахования заключается через агентов и офисы страховых компаний. В целом, на эти два канала приходится около 80% всех проданных полисов.
У каско высок и показатель по продажам через банк, т.к. многие клиенты, покупая машину в кредит, вынуждены оформить полный страховой пакет.

Диаграмма 3.
Страхование домашнего имущества



На страхование домашнего имущества приходится всего 6% оформленных полисов добровольного страхования. Здесь наиболее характерной является продажа через агентов, т.к. сам вид страхования подразумевает выездную работу. Высока также доля полисов, оформленных в банке (11%) и, что немаловажно, через Интернет (1,3%).

Диаграмма 4.
Страхование недвижимости



Страхование недвижимости занимает около 14% рынка добровольного страхования.
Каналы продаж этого вида страхования очень схожи с каналами страхования домашнего имущества, за исключением продаж через Интернет.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- Страховой архив
- Организация работы с брокерами
- Страхование держателей кредитных карт
- Особенности продаж страховых продуктов через Интернет
- Маркетинговая поддержка агентских продаж.