



*Правление страховой группы «СОГАЗ» утвердило Стратегию развития СК «СОГАЗ-Жизнь» на период 2013–2016 гг. Компания намерена сделать ставку на развитие «классического» страхования жизни, отказавшись от страхования заемщиков и более чем в 10 раз увеличив объем премии в розничном портфеле.*

Основу портфеля компании по-прежнему будет составлять корпоративное страхование, однако его доля будет постепенно снижаться – с 97% в 2012 г. до 70% в 2016 г.

«СОГАЗ-Жизнь» планирует диверсифицировать портфель за счет привлечения новых корпоративных клиентов: среднегодовой прирост по этому направлению (без учета действующих стратегических клиентов) планируется на уровне 26%.

«По сравнению с розничным корпоративное страхование растет несколько медленнее. Но в случае корректировки налоговых условий по корпоративным продуктам страхования жизни, а также при большем вовлечении life-страховщиков в пенсионную реформу мы ожидаем существенного ускорения роста, – комментирует генеральный директор СК «СОГАЗ-Жизнь» Ирина Якушева. – При любом сценарии компания ставит цель сохранить лидерские позиции в корпоративном сегменте».

Возможность для увеличения розничного портфеля в СК «СОГАЗ-Жизнь» видят в развитии партнерского канала. При этом в качестве основных партнеров компания рассматривает банки и других участников страховой группы «СОГАЗ», имеющих разветвленную региональную сеть.

В среднесрочной перспективе компания планирует развивать партнерские отношения с банковской сферой по предоставлению накопительных, инвестиционных страховых продуктов и комплексных банковско-страховых услуг. «Отказ от страхования заемщиков позволит нам сконцентрироваться на страховании жизни в его классическом

понимании», – поясняет Ирина Якушева. Стратегией развития предполагается к 2016 г. увеличить до 3% долю компании на рынке розничного страхования жизни без учета кредитного страхования.

Прямые продажи остаются для СК «СОГАЗ-Жизнь» одним из ключевых способов привлечения клиентов. «Средняя продуктивность агента, его ожидания по комиссионному вознаграждению, «собственный» портфель клиентов и прочие факторы свидетельствуют об институциональных недостатках и высокой затратности данного канала в настоящее время, – говорит Ирина Якушева. – Не исключено, что в перспективе мы можем обратить свое внимание на агентов, но надеемся, что к тому времени агент эволюционирует до финансового консультанта или брокера».

В своей инвестиционной деятельности компания намерена и дальше придерживаться консервативных принципов. Упор будет сделан на построение низкорискового портфеля, приоритет будут иметь вложения в инструменты с фиксированной доходностью. Доходность инвестиционного портфеля в период 2013–2016 гг. прогнозируется в среднем на уровне 7,6% годовых.

Источник: [Википедия страхования](#) , 24.04.13