



*Форум «Перспективы банкострахования в текущей рыночной ситуации», организованный компанией «Ренессанс Жизнь», состоялся в начале декабря в Москве. Среди участников были представители профильного направления таких банков, как Альфа-Банк, Росбанк, Газпромбанк, МТС Банк, Московский Кредитный Банк, ФК Открытие, Траст, МДМ Банк, БКС Банк, Татфондбанк, Бинбанк и других кредитных организаций.*

В начале мероприятия генеральный директор управляющей компании «Спутник – Управление капиталом» Александр Лосев поделился своим видением текущего положения дел в российском финансовом секторе и глобальной макроэкономической ситуации. Он отметил, что в наступающем году задача по укреплению рубля будет приоритетной для поддержания социально-экономической стабильности в стране.

Главной темой форума стало обсуждение роли и моделей продаж продуктов накопительного и инвестиционного страхования, которые стали новыми драйверами роста рынка страхования жизни. Статистика текущего года показывает, что доля кредитного страхования в объеме сборов страховщиков жизни уменьшается при растущих долях накопительного и инвестиционного страхования жизни. Банки также смещают акцент внимания на некредитные страховые продукты, которые интересны вкладчикам как альтернативные инструменты защиты и накопления капитала. Поэтому особое внимание было уделено экспертизе развития продаж: эффективному распределению планов внутри банка и лучшим практикам обучения продающего звена банка для реализации некредитных страховых продуктов. Также была обозначена стратегия продаж через банки новой комплексной программы страхования «Медицина без границ».

Эти и другие вопросы для представителей банков осветили эксперты компании «Ренессанс Жизнь»: вице-президент компании Антон Чернявский и руководители подразделений компании.

«Банковский заемщик с хорошей кредитной историей, который обладает культурой финансового планирования – это потенциальный клиент по накопительному страхованию жизни. И в нынешних условиях геополитической напряженности и

макроэкономической нестабильности у граждан появляются новые стимулы для обращения к этому продукту. Не зря накопительные и инвестиционные программы стали новыми драйверами роста рынка страхования жизни. Поэтому мы с банками-партнерами уделяем особое внимание развитию продаж данных страховых продуктов, ведем постоянную работу над повышением их качества и потребительской ценности», – подчеркивает президент компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Информация предоставлена компанией

Источник: [Википедия страхования](#) , 09.12.14