



*Страховая компания «Росгосстрах-Жизнь» провела конференцию региональных руководителей специализированной сети, подвела итоги работы и определила перспективы на 2013 год.*

В ежегодной конференции приняли участие более 150 региональных руководителей и ведущие топ-менеджеры компании. Основными вопросами для обсуждения стали: результаты деятельности специализированной сети СК «Росгосстрах-Жизнь» за 2012 год, повышение качества работы финансовых консультантов, внедрение многоуровневой системы обучения руководящего состава сети, а также перспективы развития бизнеса на ближайшее будущее.

По данным специалистов СК «Росгосстрах-Жизнь», в 2012 году портфель компании вырос на 24%. Сумма сборов по новому бизнесу составила более 1 млрд 554 млн руб. Прирост продающего агентского корпуса составил 23%. Наиболее востребованными стали программы накопительного страхования жизни «Семья» (Престиж) и «Дети» (Престиж), доля которых в общем портфеле договоров составила 36,86% и 22,74% соответственно.

В апреле 2012 года компания запустила продажи инвестиционного страхования жизни (программа «Управление капиталом»). За это время сотрудники специализированной сети заключили 995 договоров на общую сумму 89 млн руб. Особенно популярной новая программа стала в Республике Башкортостан, Республике Бурятия и Новосибирской области.

В этот же месяц был запущен другой проект – продажи продуктов накопительного страхования жизни в 193 отделениях Сбербанка РФ. За период с апреля по декабрь 2012 года оформлен 431 договор на общую сумму более 44 млн руб.

С мая по сентябрь 2012 года компания «Росгосстрах-Жизнь» провела две уникальные акции с первым квартальным взносом в подарок – «Будущее в подарок» и «Первоклассный полис». За весь период сотрудниками специализированной сети было заключено 446 договоров «Будущее в подарок» на общую сумму 9,9 млн руб. и 1062 договора «Первоклассный полис» на более чем 17 млн руб.

Александр Бондаренко, управляющий директор СК «Росгосстрах-Жизнь»: «2012 год не был легким ни для нас, ни для нашего сегмента в целом. Тем не менее, рост нашего бизнеса продолжается, а роль страхования в стране повышается. В первую очередь, как и прежде, большое внимание будет уделено развитию клиентского сервиса. Онлайн казино Вулкан Вегас гарантирует [бесперебойный доступ](#) к любимым играм. Наряду с развитием стратегического для компании агентского канала мы собираемся расширять линейку страховых программ, а именно – модифицировать продукт «Управление капиталом», разработать программу с возможностью размещения денег на небольшой срок под гарантированный процент и программу страхования «Срочной пенсии».

Источник: [Википедия страхования](#) , 11.02.13