



Запускаемые страховщиками новые продукты имеют определенный расчетный срок жизни. Как правило, он составляет один год, после чего программа снимается или модифицируется. Однако на практике встречаются случаи, когда результаты реализации продукта по истечении года показывают положительную динамику и приемлемую убыточность. Тогда принимается решение о продолжении продаж. Портал «Википедия страхования» отследил несколько таких продуктов-«долгожителей» и попросил сотрудников страховых компаний прокомментировать «историю успеха».

Автокаско

В июле 2010 года ОСАО «Россия» заявило о запуске на базе продукта «Индивидуальный» новой программы автокаско «Правильное страхование». На страхование по ней принимаются транспортные средства иностранного и отечественного производства сроком эксплуатации до 7 лет включительно. Страховое возмещение по риску «ущерб» выплачивается только в случае, если виновным в причинении ущерба застрахованному транспортному средству признано третье лицо и его личность установлена. Комментирует начальник отдела методологии Департамента методологии и андеррайтинга в страховании средств наземного транспорта ОСАО «Россия»

Юрий Стрекалов: «Действительно, продукт «Индивидуальный» сохранился в нашей линейке до сих пор и продолжает работать. Мы запускали его по заявке конкретного филиала, и именно там он в основном пользовался спросом. На федеральном уровне его покупали не столь активно».

27 августа 2010 года СК «Отечество» анонсировала программу по каско с применением франшизы. «Экономия по новой программе составит до 36%, в денежном выражении франшиза составит от 3000 до 90 000 рублей. Процент экономии зависит от стоимости

транспортного средства, автомобили объединены в 4 ценовые группы. Программа предназначена для автовладельцев, приобретающих полис на случай серьезного повреждения своего авто, при котором стоимость ремонта выльется в крупную сумму», – сообщил пресс-релиз. По словам начальника департамента автострахования СК «Отечество» **Алексея Титова**, у франшизы очень хорошие перспективы. «Клиенты уже 10 лет привыкают к франшизе и будут тестировать ее дальше. Вместе с тем, доля договоров с франшизой – это только 1–2% портфеля любого страховщика...».

О продукте «Минимальное каско» рассказывает главный специалист центра андеррайтинга имущества и гражданской ответственности физических лиц управления андеррайтинга и ценовой политики ЗАО «ГУТА-Страхование» **Алексей Фомичев**: «В целом компания не получила от этого продукта «выстрела», как ожидала. Агенты продавали продукт только как расширение к ОСАГО, за год по центральному офису физлицам было продано порядка 20 полисов. Между тем, программа была рассчитана именно на физлиц, для юрлиц предлагаются более лояльные условия».

В ноябре 2010 года ЗАО «ЮжУралЖАСО» предложило опытным водителям возрастом от 28 лет и стажем более 3 лет новую услугу по страхованию автотранспортных средств «Полцены за каско», которая предполагает приобретение страхового полиса за половину стоимости от базового тарифа. Комментирует

Дамир Азаматов

, начальник экономического отдела ЗАО «ЮжУралЖАСО»: «Данный продукт мы создали по запросам агентов, приводивших в пример аналогичные продукты других компаний. Полисы рассчитаны на новых клиентов, историю которых мы не знаем. Однако популярностью эта программа не пользуется – за время действия продукта мы заключили 11 договоров, по ним было заявлено 2 убытка».

Похожий продукт – «За полцены для начала» – предложила год назад страховая компания «Протектум Мобиле» (теперь – СК «Советская»). Начальник отдела андеррайтинга и перестрахования СК «Советская»

Иван Пелевин

отмечает, что данный продукт пользуется спросом и перспективен. Однако есть один нюанс: он интересен для продаж через офис, а не через посредников, и в этом его слабость (так как посредники не могут получить сразу всю комиссию – ведь оплата премии по полису сначала производится в половинном размере).

В прошлом выпуске журнала «Новые продукты в страховании» мы писали о том, что, по

данным наших «таинственных страхователей», компания «*РОСНО*» свернула продажу полисов «*РОСНО Леди*». Однако, как оказалось, программа на данный момент не закрыта, а переведена в другой канал продаж. Директор департамента анализа и развития продуктов ОАО «СК «*РОСНО*»

Павел Конев

рассказывает: «В декабре 2010-го и январе-марте 2011 года «*РОСНО Леди*» активно продавалась через агентскую и партнерскую сети компании. Рекламная поддержка в сети Интернет позволила программе собрать десятки миллионов рублей. Так как убыточность программы оказалась в рамках запланированной, ее было решено продлить. В настоящий момент программа доступна в партнерском канале продаж и является конкурентным преимуществом *РОСНО* на рынке автострахования».

Страхование имущества физлиц

В начале декабря 2010 года компания «*АльфаСтрахование*» и X5 Retail Group N.V. запустили новую страховую программу для частных клиентов «Хоть потоп!».

Комментирует

Ирина

Карнаева

директор департамента страхования имущества физических лиц компании «*АльфаСтрахование*»: «Когда меня спрашивают об этом продукте, как правило, имеют в виду условия страхования. Мы значение слова «продукт» понимаем намного шире. Продукт – это не только полис с условиями страхования, это позиционирование на рынке – реклама, красивое оформление и, одна из самых главных составляющих, технология продажи. В части технологии продажи этого продукта мы сказали новое слово. <...> В настоящее время продан 1651 полис. Оценить, успешный это проект или нет, сложно: если сравнить с ожиданиями, можно сказать, что не очень, а если вспомнить о том, что он такой первый в истории, то, скорее, да».

21 января 2011 года СК «*Лloyd-Сити*» сообщила о запуске новой программы «Моя любимая квартира». Программа разработана для частных лиц, владеющих квартирой на праве собственности, и позволяет «на месте», быстро и без осмотра застраховать квартиру, находящееся в ней имущество и гражданскую ответственность перед третьими лицами. Как рассказала нам

Татьяна

Александрова

, заместитель директора департамента по имущественному страхованию СК «*Лloyd-Сити*», программа «Моя любимая квартира» пользуется популярностью у клиентов. «Это коробочный продукт по страхованию имущества физлиц. Он подписан директором 19 января 2011 года, и с января ни одного страхового случая еще не заявлено. Заключено порядка 40 договоров», – делится г-жа Александрова.

Страхование от несчастного случая

В мае 2010 года СК «Ингосстрах-Жизнь» запустила в продажу программу страхования от несчастного случая для спортсменов-любителей «Спринт»: «Полис «Спринт» обеспечивает страховую защиту по рискам, покрытие которых наиболее востребовано клиентами: смерть в результате несчастного случая, инвалидность в результате несчастного случая (страховые суммы до 1000000 рублей), травма (страховая сумма до 500000 рублей). По этой программе можно застраховать как взрослых, так и детей».

Комментирует

Юлия Алехина, начальник управления маркетинга ОСАО «Ингосстрах»: «Это не массовый, а нишевый продукт для профессиональных спортсменов, и в этом качестве он свою задачу выполняет. Тариф зависит от вида спорта: мы сгруппировали виды спорта по критерию, на сколько при занятии ими увеличивается риск. Полис оформляется оперативно и на месте. Продукт будет и дальше сохранен в линейке, поскольку соответствует нашим ожиданиям. Доля продаж программы «Спринт» через агентов – не более 10% от числа заключенных договоров...».

ДМС

В январе 2011 года СК «Северная казна» запустила три новых программы ДМС: «Стационар», «Комплексная» и «Стационар+Поликлиника». По словам руководителя направления ДМС СК «Северная казна» **Галины Коморник**

, программы действуют только 6 месяцев. За это время заключено 18 договоров, страховые взносы составили 21029000 рублей. Уровень убыточности – 25%.

В конце августа 2010 года СК «Отечество» объявила о запуске программы добровольного медицинского страхования детей «Семейный педиатр» с обслуживанием в ООО «Лечебно-оздоровительный центр №10». Программа с годовым периодом страхования включает: базовый набор медицинских осмотров, прививки, выдачу справок и больничных листов. Цена полиса составляет 7000 руб. По словам заместителя руководителя департамента ДМС СК «Отечество»

Александра Мордовского

, текущее название программы – «Педиатр Эконом». «Программа предлагает за небольшие деньги минимальный необходимый набор услуг и рассчитана на людей, приезжающих в Москву на заработки из ближнего зарубежья. Программа

востребована, особенно перед началом учебного года...» – комментирует г-н Мордовский.

Развернутые описания продуктов и ответы экспертов читайте в свежем номере журнала « [Новые продукты в страховании](#) ».

Источник: www.wiki-ins.ru, 10.11.11