

# ВЕСТИНИК

Ренессанс® Life & Pensions

(№10) III квартал 2010



Европейский Банк Реконструкции и Развития

Международная инвестиционная Группа Спутник



## Крупным планом

### Слова



**Чуклинова Наталья**  
менеджер, Шадринск

Три года назад клиент нашего агентства открыл программу накопительного страхования для себя и жены. К сожалению, недавно с женой случилась беда – по неосторожности женщина упала, сломала позвоночник. Миллион рублей, которые выплатила компания Ренессанс Life & Pensions, помогут семье в приобретении необходимых лекарств, реабилитационного оборудования, улучшении условий ухода за пациенткой.



**Керенцев Евгений**  
директор департамента корпоративных продаж, г. Москва

В 2009 году наша компания заключила корпоративный договор страхования жизни и здоровья сотрудников компании «TELE2 Россия». Таким образом, руководство одного из крупнейших операторов со своей связью позаботилось о своих работниках, включив в программу риск «Первичное диагностирование смертельно опасного заболевания». Когда у одной из сотрудниц через год было обнаружено онкологическое заболевание, по этому договору была произведена страховая выплата в размере 680 000 рублей. Уверен, что эти деньги помогут клиентке в лечении и реабилитации после оперативного вмешательства.

## Итоги работы компании в 2010 году и стратегия развития на 2011 год

Олег Киселев, управляющий директор Ренессанс Life & Pensions

До Нового года осталось совсем немного. Пришло время подвести предварительные итоги 2010 года и определить стратегию нашего развития в следующем году.

### Предварительные итоги 2010 г.

2010 год – был интересным и сложным. Сложным он был из-за того, что мировая и российская экономика медленно, с периодическими «обострениями» симптомов болезни, но верно «выздоровливали» после экономического кризиса 2008/2009 гг. Интересным этот год стал благодаря тем темпам, с которыми восстанавливалась экономическая активность.

Главное – кризис остался позади. Рынок страхования жизни за девять месяцев 2010 года вырос на 34,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А по итогам года объем рынка составит 19,6 млрд руб., – по словам главы Росстрахнадзора Александра Коваля, – что на 24% превысит итоги 2009 г, когда рынок собрал 15,8 млрд руб. Не менее динамично развивается рынок обязательного пенсионного страхования. Около 8 млн. граждан России перевели свои пенсионные накопления под управление НПФ, что составляет около 15% от числа трудоспособного населения страны, родившихся после 1967 года.

Мы вышли из кризиса достойно. Страховая компания «Ренессанс Жизнь» по итогам 9 месяцев 2010 года осталась на 9-ой позиции на рынке среди ритейловых компаний и сохранила свою долю рынка. А если не брать в расчет такие компании как СИБ-Лайф, Русский Стандарт, Альфа Жизнь, которые ориентируются исключительно на банковские каналы продаж, то мы занимаем 6 позицию. В целом сумма страховой премии, собранной нами по полисам накопительного страхования жизни за 9 месяцев 2010 года, выросла на 5,4 % по сравнению с прошлым годом. Уже в августе 2010 года компания вышла на докризисный уровень продаж полисов страхования жизни.

Основным драйвером роста рынка страхования жизни стали продажи через банки. И поэтому в лидеры рынка стали выходить компании, аффилированные с банками. Так, Русский Стандарт за 9 месяцев 2010 г. увеличил продажи в 2 раза, Альфа-Жизнь – в 3 раза, СИБ-Лайф – на 96%. В СК «Ренессанс Жизнь» в 2010 году тоже активно развивалось сотрудничество с банками. За 9 месяцев 2010 года продажи через банки-партнеры полисов страхования жизни выросли в 3 раза.

рационную прибыль. Это не чистая прибыль компании, что подразумевает доходы за вычетом всех расходов (в том числе на формирование резервов, расходы по функционированию основного бизнеса, включая комиссионное вознаграждение по всем каналам продаж) и налогов. Имеется в виду, что агентская сеть, наконец, стала приносить больше, чем затраты на поддержку ее функционирования. Агентская сеть – из объекта инвестирования, в который наши акционеры

и объявил о том, что будет проводить схожую с нами стратегией.

Во-вторых, мы перешли от авансированной системы выплаты комиссионного вознаграждения к вознаграждению за реально входящие деньги. Это позволило нам сохранить эффективную агентскую сеть в условиях кризиса, когда две ведущие западные компании – ING и Fortis ушли с российского рынка страхования жизни, а такие компании как ERGO, Aviva и Альфа-Лайф приостановили развитие своих агентских сетей.

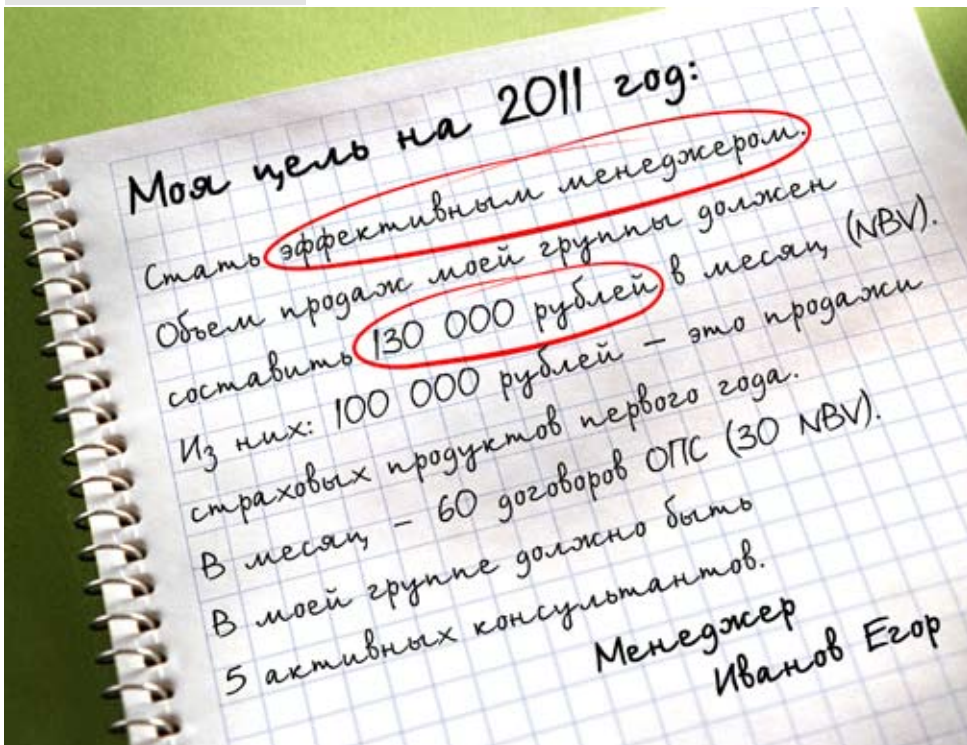
до приемлемого уровня в пределах 65-75%. Надеюсь, что второй этап реформы системы мотивации, который мы начали весной 2010 года позволит увеличить показатель КСП до уровня развитых стран – 80-95%.

В-четвертых, благодаря контролю за административными и операционными затратами мы смогли существенно сократить наши издержки. Так, при сохранении общего числа агентств на 40% были сокращены затраты на аренду. За счет перевода части управленческого документооборота в электронный формат сокращены издержки на печать на 37%. Внедрение IP-телефонии в компании позволило сократить затраты на связь на 25%. Сокращение издержек – это очень кропотливая работа по самоограничению. Она очень важна, так как в масштабах нашей немаленькой компании дает очень значительную сумму, которую мы можем потратить на наше с вами развитие.

### Наша стратегия в 2011 году.

Наша стратегия в 2011 году – это повышение эффективности агентской сети. В ней три основные составляющие: 1) повышение качества работы на пенсионном рынке; 2) соблюдение технологии продаж полисов страхования жизни и ОПС; 3) повышения качества работы менеджских групп.

1. Повышение качества работы на пенсионном рынке. Качество работы на пенсионном рынке заключается в простых вещах. Договоры должны заключаться с клиентами старше 24 лет, которые имеют легальный заработок. Мы не занимаемся переписью населения, мы финансовая компания, которой очень важно финансовое состояние клиента. Поэтому в ближайшей перспективе мы будем оптимизировать систему мотивации, чтобы выплачивать дополнительный бонус за величину среднего счета по договорам ОПС, который вы принесли в компанию.



Большие успехи достигнуты нашим пенсионным фондом. За два с половиной года работы НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии» занял 9-е место среди НПФ по количеству клиентов и 15 место (2,4 млрд. рублей) по объему пенсионных накоплений, которые переданы под управление. И это, прежде всего, успех агентской сети компании. По итогам 2010 года мы ожидаем, что около 500 тысяч граждан России будут нашими клиентами, а объем пенсионных накоплений, переданных нам под управление, составит порядка 8 млрд. рублей.

Главным нашим достижением в 2010 году стал выход агентской сети на опе-

направляли основные инвестиции, стала генератором прибыли для компании. Это фундамент для дальнейшего развития нашей компании на рынке страхования жизни и пенсионного накопления.

Как мы этого добились? Во-первых, интеграция между двумя нашими продуктами – ОПС и страхованием жизни. Нам предстоит еще много поработать, чтобы более эффективно использовать этот инструмент. Но мы уже на практике убедились в том, что интеграция ОПС и страхования жизни в единую линейку продуктов дает отличный результат. Нас пытаются копировать. Так, «Росгосстрах» летом этого года приобрел пенсионный фонд

и объявил о том, что будет проводить схожую с нами стратегией.

В-третьих, мы смогли переломить ситуацию с сохранением клиентского портфеля. В 2006-2007 гг. коэффициент сохранения портфеля у нас колебался в пределах 65-75%, что для российского рынка являлось хорошим показателем. В кризисные 2008-2009 гг. КСП упал ниже 50%. Чтобы переломить данную тенденцию мы в два этапа – весной 2009 г. и весной 2010 г. – изменили систему мотивации, сделав больший акцент на сохранение портфеля. Первый этап реформы системы мотивации весны 2009 года позволил компании восстановить коэффициент сохранения портфеля