



Сотрудничество с банками подталкивает страховщиков к созданию специальных продуктов, ориентированных на клиентов, приходящих через этот канал. Обзор новых страховых продуктов, рассчитанных на продажу через кредитные организации, – в свежем номере журнала «Банки и страховые компании».

ООО «**БИН Страхование**» внедрило новый «коробочный» продукт по страхованию жизни и здоровья от несчастных случаев – «Семейный». Преимуществами предлагаемого продукта являются возможность застраховать всех членов семьи (до 5 человек) по одному полису и простота приобретения: полис можно купить в банках, сотрудничающих с ООО «БИН Страхование» в рамках реализации данного продукта. Важным является и тот факт, что при увеличении количества застрахованных стоимость полиса на каждого застрахованного снижается. Минимальная стоимость полиса – 330 рублей, а, к примеру, полис на семью, состоящую из 2 взрослых и 1 ребенка, стоит от 820 рублей. Полис «Семейный» предусматривает выплату в случае физической травмы, установления инвалидности либо ухода из жизни в результате несчастного случая взрослого (в возрасте 18 лет и старше) застрахованного, а также физической травмы или госпитализации в результате несчастного случая ребенка (в возрасте от 3 до 17 лет включительно). Для оформления договора потребуется только паспорт. Срок страхования составляет 1 год.

•

На обновленном сайте «**Группа Ренессанс страхование**» предложила клиентам новые пакетированные решения, в том числе мини-каско для кредитных машин. Этот продукт позволяет клиентам не переплачивать за дополнительный сервис. Полис включает в себя минимальный набор опций, который соответствует требованиям банка: ремонт на дилерской станции и расширение гражданской ответственности до 375 тысяч рублей. Страховое решение представлено в трех комплектациях: минимальной, стандартной и максимальной.

•

1 октября 2013 года стартовал совместный проект Ханты-Мансийского банка и компании **«Открытие Страхование»**, в рамках которого клиентам финансовой организации, оформляющим потребительские кредиты, предлагаются программы страхования от несчастных случаев и болезней, а также на случай потери работы. Это первая совместная программа банка и данного страховщика. В дальнейших планах расширение спектра услуг, которые будут предлагаться заемщикам банка. Ханты-Мансийский банк предоставил партнерам площадку для реализации проекта, а страховая компания, в свою очередь, провела обучение специалистов финансовой организации по оптимальному выбору продуктов для клиентов. В настоящий момент продажа страховок проводится в офисах банка, расположенных в окружном центре. После успешной реализации проекта в Ханты-Мансийске география сотрудничества расширится.

•

«Росгосстрах» совместно с KIA Motors Rus и KIA Finance предложили автовладельцам новый продукт – «Легкое каско». Это выгодные условия страхования каско при покупке наиболее популярных в России моделей KIA Rio и cee'd (хэтчбеки cee'd и pro_cee'd, а также универсал cee'd_sw). Полисы также принимаются по программе KIA Finance Русфинанс Банком. В рамках страхового тарифа «Легкое каско» клиенту предоставляется возможность приобрести страховой полис с экономией до 65% от его стоимости. Ставка составляет всего 3,5% от стоимости автомобиля и включает в себя возмещение ущерба в случае хищения или полной гибели (ущерб для автомобиля – более 65% от его стоимости). Также данная страховка покрывает наиболее распространенный тип обращений – при ущербе до 30 тысяч рублей в результате мелкого ДТП по вине клиента. В этом случае клиент может произвести по страховке ремонт в авторизованном сервисе KIA. Унифицированный специальный тариф распространяется на всех водителей без ограничения возраста и стажа (ранее обладателем полиса мог стать водитель старше 25 лет, имеющий стаж не менее 5 лет).

•

В июле 2013 года линейка страховых продуктов ООО «Страховая компания **«Сиб**

Лайф»

дополнилась программой «Защита капитала», реализуемой через Ситибанк. Это новый финансовый инструмент, который сочетает в себе преимущества страховых программ: защиту клиента от последствий несчастного случая, возможность получения дополнительного инвестиционного дохода от размещения в ценные бумаги в современных условиях на финансовом рынке, а также гарантирует 100-процентную сохранность вложенных средств. Программа востребована и имеет большой потенциал для новых продаж. Более 220 миллионов рублей составила сумма собранной премии за первые месяцы предложения программы клиентам Ситибанка. Приобретая программу «Защита капитала», клиенты не рискуют потерять свои вложения. Это гарантирует специальная инвестиционная стратегия. Особенностью стратегии является предположение о сильной волатильности фондового рынка в ближайшее время. Инвестиционная стратегия продукта позволяет защитить вложенные средства от негативных колебаний фондового рынка, а также обеспечить дополнительный инвестиционный доход.

Подробнее об этих и других примерах сотрудничества кредитных и страховых организаций читайте в свежем номере журнала [«Банки и страховые компании»](#).

Источник: [Википедия страхования](#), 21.10.13