



Брокеры и страховщики: новые горизонты партнерства

Игорь Фатьянов
ГК Зетта Страхование

XIII Международная Конференция Страховых Брокеров



Экономический рост

Замедление после бурного периода

Риски замедления роста

Жесткая посадка (рецессия при агрессивной монетарной политике)

Стагфляция

Кадровый голод

Внешние факторы: геополитическая напряженность, санкции, замедление мировой экономики



Возможности

Импортозамещение

Развитие несырьевого экспорта

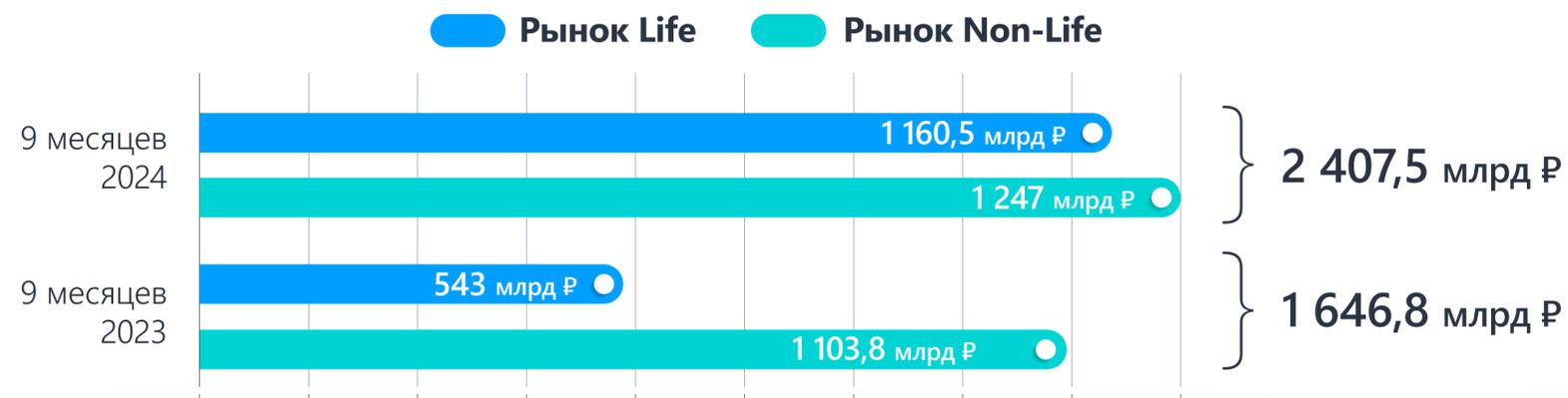
Цифровизация экономики

Развитие новых технологических секторов (AI, Биотехнологии)

РОСТ ВВП 2024 + 4,1% 2025 + 1,5%

Динамика рынка страхования

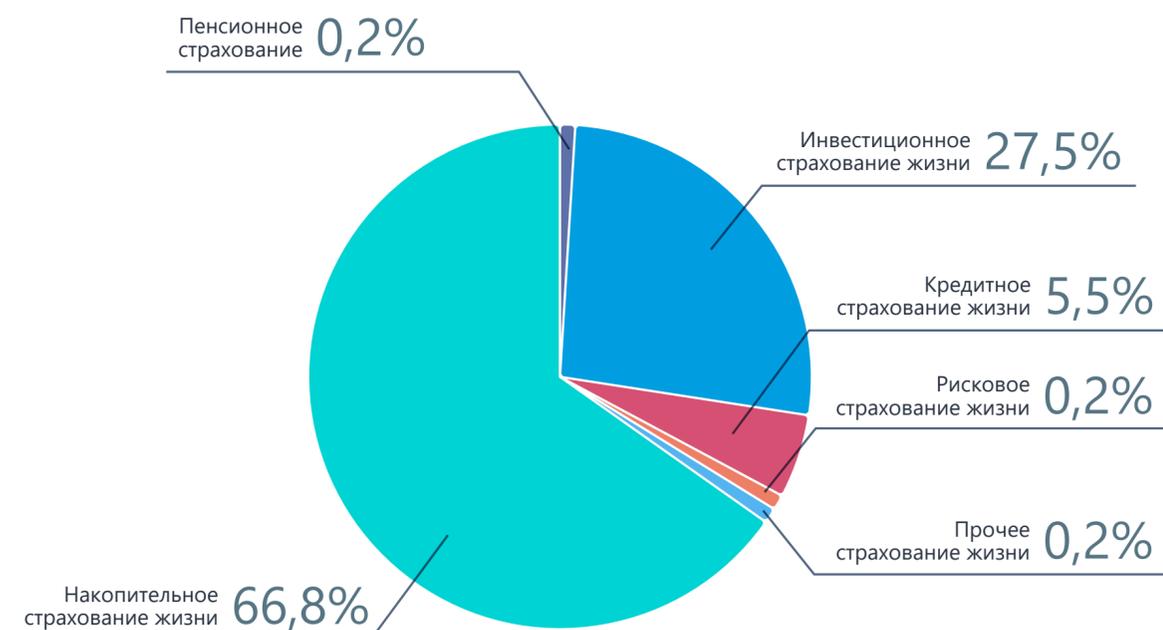
Факт за 9 месяцев 2024 года



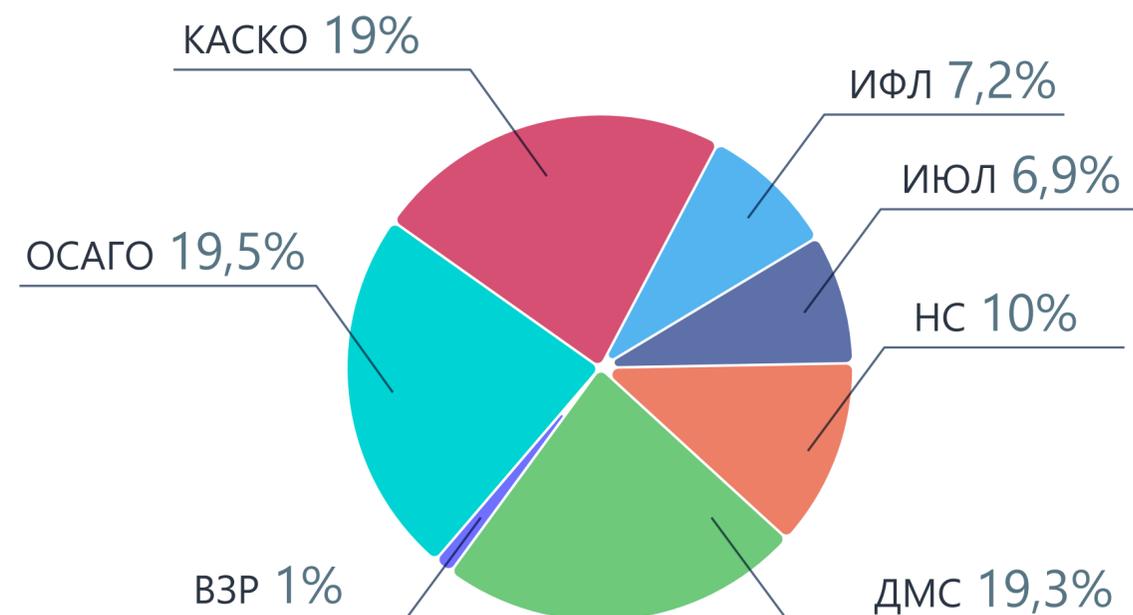
+114 % рост рынка Life

+13 % рост рынка Non-Life

Рынок Life

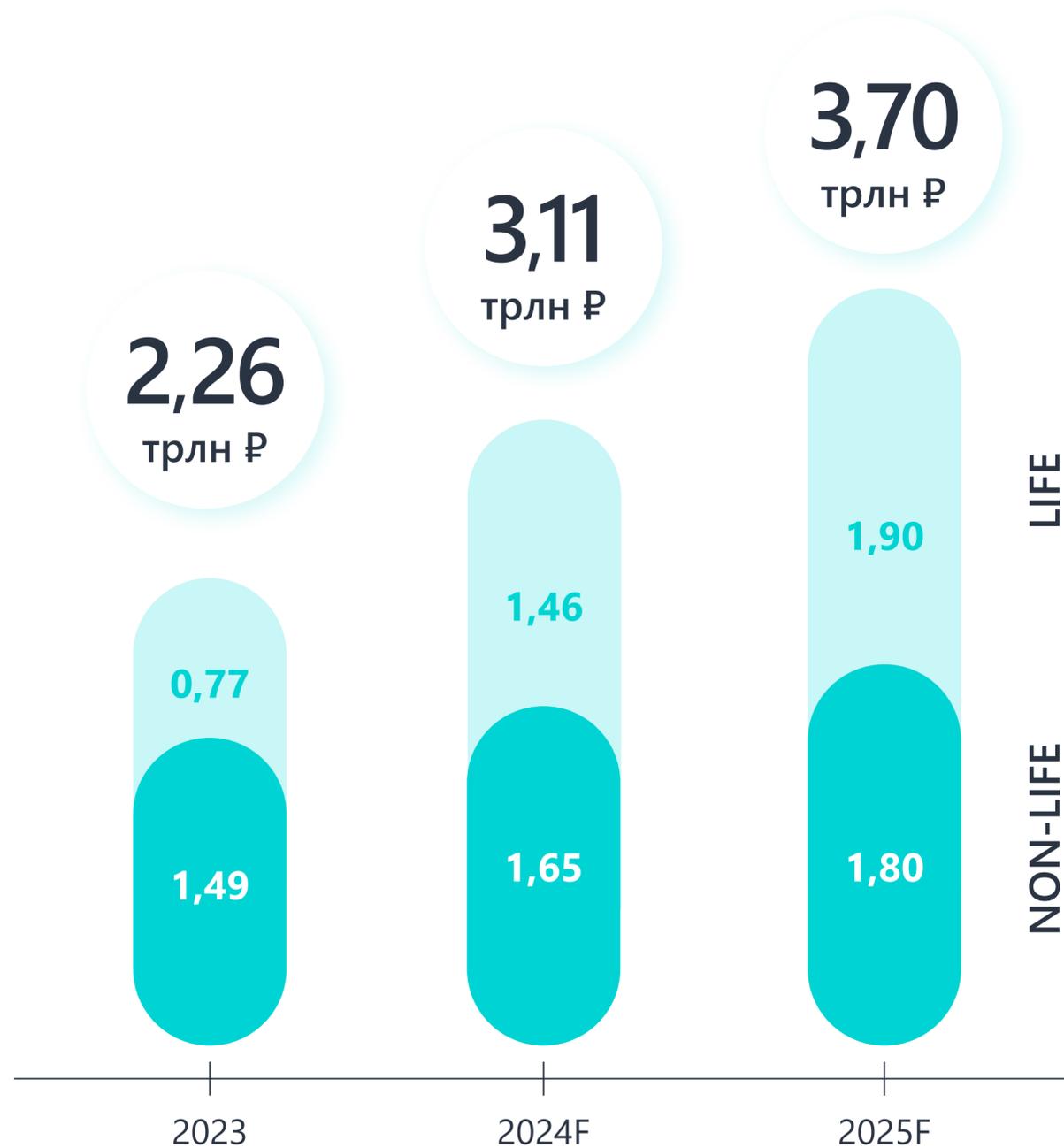


Рынок Non-Life



Страховой рынок «ЖИЗНЬ» покажет

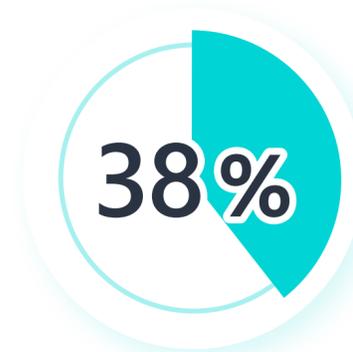
ДИНАМИКА



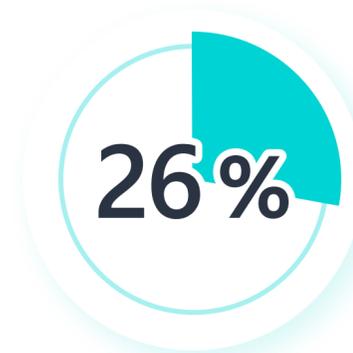
ДРАЙВЕРЫ РЫНКА



2025
ЖИЗНЬ (НСЖ, ДСЖ), ДМС



2024
ЖИЗНЬ (эффект краткосрочных
продуктов и «коробок»),
АВТО, ДМС



2023
АВТО, ЖИЗНЬ, ДМС

Авторынок

Факторы влияния



Прогноз	2024		2025 F	
ПРОДАЖИ НОВЫХ ТС (РС), тыс. шт.	1 545	46,6%	1 397	-11,0%
АВТОКРЕДИТОВАНИЕ, тыс. шт.	1 643	52,9%	1 409	-11,6%
КАСКО (все ТС), млрд руб.	346 ^F	28,1%	373	7,8%
ОСАГО, млрд руб.	326 ^F	0,7%	338	3,5%

Авторынок 2024 – лучший результат за последние 5 лет

Драйверы рынка:

1. Ожидание повышения цен (пошлины на ввоз, утильсбор, ставка ЦБ)
2. Рекордные темпы выдачи автокредитов
3. Программы поддержки
4. Рост предложения

Авторынок 2025 – стагнация или снижение продаж

Факторы динамики:

1. Высокая ставка ЦБ
2. Индексация утилизационного сбора
3. Ослабление рубля и рост цен
4. Отсутствие официальных поставок глобальных брендов

Рынок ипотечного кредитования

Факторы влияния



Прогноз	2024		2025 F	
НОВЫЕ ВЫДАЧИ, тыс. шт.	1 303	-36%	1102	-15%
НОВЫЕ ВЫДАЧИ, млрд руб.	4 888	-38%	4412	-10%
Льготная ипотека, тыс. шт.	634	-33%	393	-37,9%

Рынок 2024 – от пика к пику: выдача ипотеки сократилась почти в 2 раза

Дестимулирующие факторы:

1. Повышение ключевой ставки ЦБ
2. Ужесточение условий льготной ипотеки
3. Повышение макропруденциальных надбавок

Рынок 2025 – давление высоких ипотечных ставок и сокращение спроса

Контекст рынка:

1. Высокое влияние ключевой ставки
2. Адресные льготные программы
3. Ипотечный стандарт

Рынок страхования жизни



+113,7 %

рост рынка страхования жизни за 9 месяцев 2024

1,16 трлн ₹

сборы за 9 месяцев 2024

Рынок ДМС



17%

прогноз рост рынка ДМС
в 2024 году

12,5%

прогноз роста рынка ДМС
в 2025 году

Драйверы рынка ДМС

- Медицинская инфляция
- Кадровый дефицит
- Коробочные продукты физическим лицам (через банки)
- Развитие продуктов для МСП

Рынок корпоративного страхования Кроме ДМС и Жизни

Тренды рынка



Драйверы развития:

- Активные меры государственной поддержки различных сегментов и отраслей экономики
- Технологическое обновление, строительство и инвестиции в открытие новых предприятий, производств
- Развитие оборонно-промышленного сектора
- Рост товарооборота (энергоресурсы, зерно, удобрения и прочее)
- Адресные меры поддержки крупных предприятий
- Урбанизация (рост строительства и развитие инфраструктуры)

Рынок страховых брокеров в России имеет потенциал для роста



Как страховщики видят брокерский рынок

Лучшие практики



Репутация и комплаенс



Работа с прозрачными данными



Использование цифровых технологий



Глубокая аналитика



Экспертность и сопровождение клиентов



Risk Management Consulting

Перспективы

- Развитие продолжается, хотя доля пока остается ниже, чем в западных странах
- Роль профессиональных брокеров будет постепенно расти: посредническая деятельность, инфраструктурные проекты страхового финтеха
- Усилится роль экосистем на посредническом рынке
- Брокеры остаются ключевыми партнерами СК, способными привлекать корпоративных клиентов и предлагать сложные страховые решения

СК не хотят видеть в брокере участника «гонки на снижение цены»

Ожидания в продажах

Качественный андеррайтинг клиента	=	Продажа подходящего продукта
Лояльность и долгосрочные отношения	=	Повторные продажи и удержание клиентов
Техническая экспертиза	=	Дифференциация и продажи сложных решений
Прозрачность сделок	=	Доверие и высокая конверсия
Помощь в урегулировании убытков	=	Повышение LTV клиента

Негативные практики

- Предоставление недостоверных данных о клиенте
- Ориентация только на размер комиссии
- Агрессивные или неэтичные продажи
- Отсутствие сопровождения клиента
- Игнорирование андеррайтинговых требований
- Непрозрачность сделок
- Недобросовестная конкуренция

СК хотят видеть в брокере профессионального арбитра равноправной гонки

Целевые роли брокера



Стратегический партнер

- увеличение конверсии
- продажа сложных продуктов
- удержание клиентов через сервис



Профессиональный медиатор

- независимая оценка цены и качества страховой защиты
- борьба с демпингом



Организатор инфраструктуры

Zetta – профессиональный участник рынка



Для брокеров

- Всегда выполняем обязательства по качеству
- Ценим труд посредника и его роль в сделке
- Совместно развиваем клиента
- Ценим долгосрочное партнерство



Для клиентов

- Высокий уровень сервиса на протяжении всего периода действия договора (вне зависимости от LR)
- Единая точка контакта для клиентов и адаптируемые стандарты обслуживания
- Централизованное и эффективное управление рисками
- Продуктовая гибкость

**Спасибо
за внимание!**

