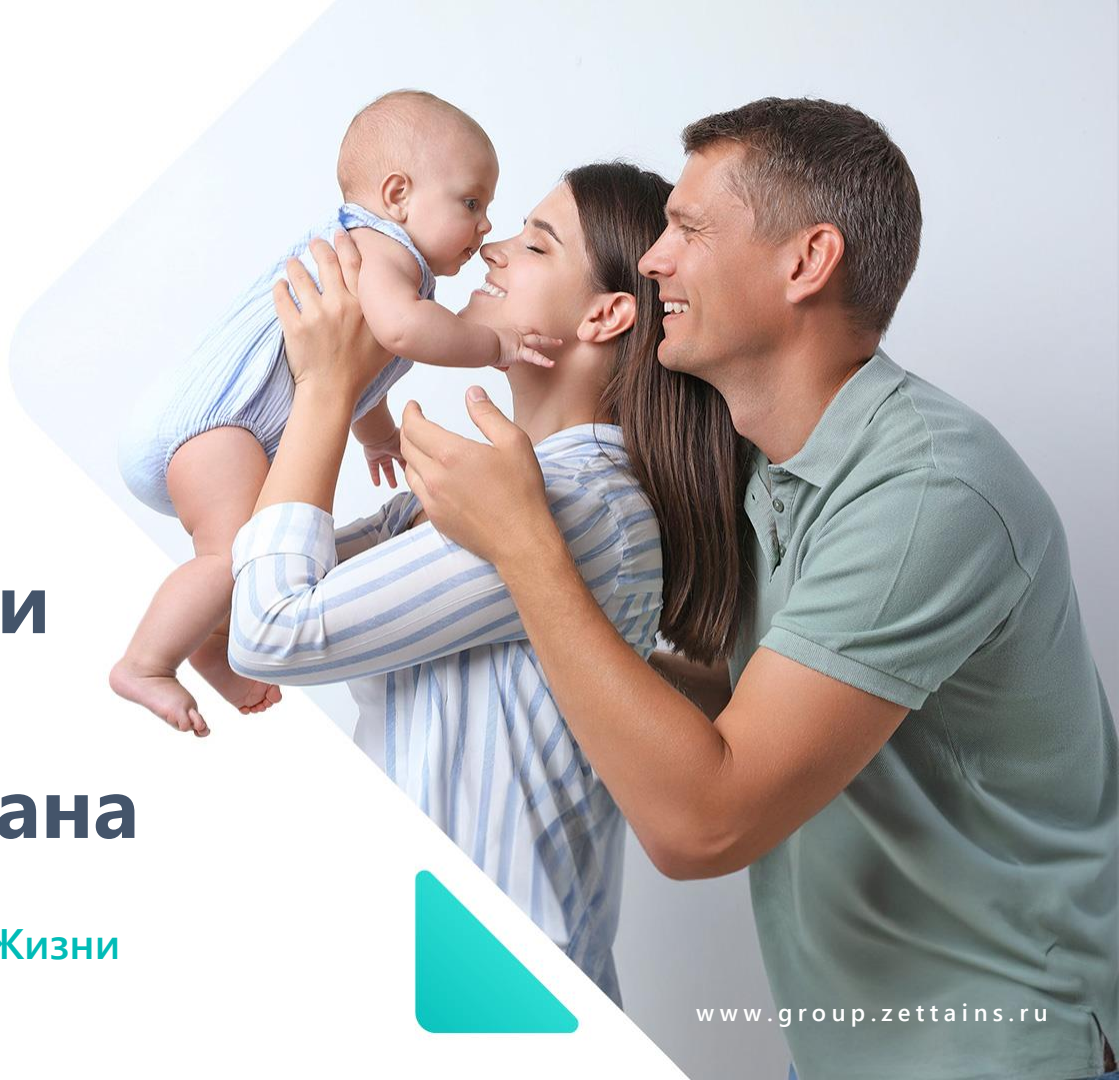




# Страховка Жизни как защитный элемент Фин Плана

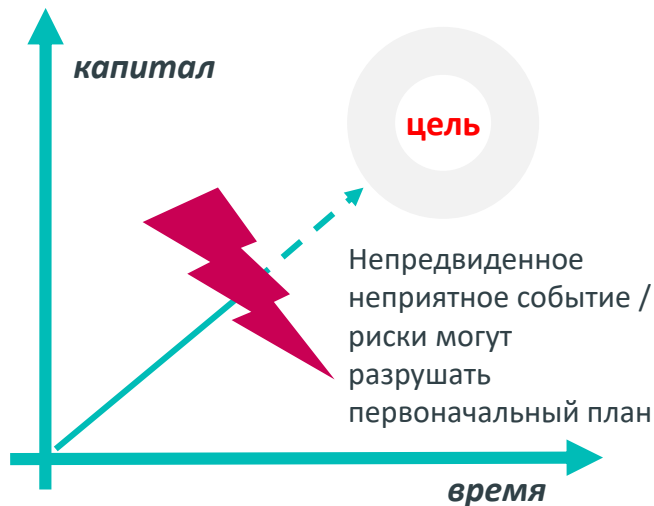
Рауф Велиев, Zetta Страхование Жизни  
Ноябрь 2024



# Страхование - как аптечка в доме у предусмотрительного хозяина, как подушка безопасности - наш План Б

**Статистика РФ – если взять 10 тыс. населения, то каждый год**

- 220 из них умрут молодыми
- 11 погибнут в ДТП
- 30 человек погибают от медицинских процедур
- 140 человек уйдут из жизни в результате разных несчастных случаев
- 120 человек заболеют онкологией и 30% из них скончаются (эта цифра выросла на 8% за год)
- ...



# Наши принципы создания продуктов делает их **желанными**

Покрытие глубинных потребностей

- Предельно точное попадание продуктом в **потребности**, включая **скрытые** мотивы, желания, страхи («не в бровь, а в глаз», нахождение того «нервного узла», который реагирует на продукт)

Ежемесячный платеж

- Человек ведет месячный бюджет, не годовой (!). Источник финансирования должен быть именно **месячный бюджет семьи** и занять адекватное место в этом бюджете (**дисциплина откладывать**)

Возврат взносов

- Человек чисто психологически огорчается, когда он отдал деньги и ничего не произошло взамен (**ощущение потери**). Намного проще психологически ему дать «поддержать» деньги, как оплату услуги, и **получить их обратно**

Сервис

- Продукт должен иметь **сервисную составляющую**, чтобы давать впечатление о ценности продукта (помощь в организации мед сервиса, похоронные услуги, налоговый вычет и т.д.)

# Хороший сегмент определяет платежеспособность и ответственность за детей

Основополагающий  
критерий

Средний  
класс,  
постоянный  
заработок,  
профессио-  
нальная  
деятельность,  
базовая  
потребность в  
жилье и  
бытовых  
расходах  
покрыта



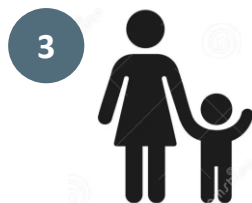
Семейная пара с  
малыми детьми

Факт создания семьи определяет серьезное отношение к принятию ответственности, долгосрочному планированию и потребности в ее безопасности.



Семейная пара с  
подростками

События ближайшей старости становятся актуальными. Становится более насущной также потребность в безопасности бабушек и дедушек. Также начинают волновать мысли о передаче активов.



Одинокий  
родитель

Родитель вынужден рассчитывать только на себя, ответственен и за свою судьбу и за ребенка. Больше волнуют не только уход из жизни, но и риски недееспособности.

# Примеры нашей линейки продуктов (под клиента)

## Потребность

Избавиться от страха потеря  
постоянного дохода семьи

вместе с потерей **кормильца**

Разрушение привычного  
образа жизни при тяжелой  
болезни или НС кормильца

финансовое напряжение на семью  
справиться с неприятными последствиями

Потеря средств к  
существованию зависимых  
родителей-пенсионеров

финансовое напряжение на вдову

## Коммерческий дизайн продукта

### Продукт «Кормилец»

- Ежемесячно выделяется из бюджета семьи, 10 лет (6/9/14т)
- При потере кормильца или его инвалидности – **рента на 10 лет (40/60/90т) с индексацией**
- В случае, если риски не реализовались, **все взносы возвращаются**
- Кроме того, каждый год **налоговый вычет (возврат) 13% на взносы!**

### Продукт «Моя Копилка»

- Ежемесячно выделяется из бюджета семьи, 5 лет (6/9/14т)
- В случае смерти, НС, Инвалидности, Хирургии НС, Травмы **выплата до 1мн руб.** и помощь от СК с медициной
- Если ничего не случилось, то **все равно получаете 1мн руб.**
- Кроме того, каждый год **налоговый вычет (возврат) 13% на взносы!**

### Продукт «Мама, живи!»

- Кормилец одновременно выделяет X руб. на срок 10-15 лет
- В случае, если кормилец умирает в течение этого времени, а родитель (ли) еще живы, активируется рента пожизненно
- В случае ухода родителя. Взнос возвращается с приростом
- Кроме того, каждый год **налоговый вычет (возврат) 13% на взносы!**

# Примеры нашей линейки продуктов (под клиента)



## Потребность

Передача наследства больше, чем накопления, с наименьшими затратами и сложностями

желание максимизировать капитал для детей в случае своей смерти

Отсутствие возможности обеспечить детям достойный вход во взрослую жизнь

образование, стартовый капитал, пособие в случае сиротства

## Коммерческий дизайн продукта

### Продукт «Наследие»

- Клиент откладывает со страховой единовременный взнос на X лет
- в случае смерти, наследники получают кратную (x 5 !!!) выплату без налогов!!
- Ощутимым дополнительным преимуществом продукта является **освобождение** наследства как выплата **от налогов, быстрота** и **целенаправленность** (без распри наследников) и **юридическая защита** капитала
- Кроме того, каждый год **налоговый вычет (возврат) 13% на взносы!**

### Продукт «Ангел-хранитель»

- Родитель выделяет из семейного месячного бюджета ежемесячно X руб., чтобы отложить для достойного входа детей во взрослую жизнь
- По исполнению ими 18 лет, или возраста окончания школы и поступления в ВУЗ они (дети) будут получать **ежемесячную выплату на протяжении 5 лет** («стипендию от СК») без налогов а также **единовременную выплату** (например, на оплату образования или взнос в покупку жилья)
- В случае потери Родителя, СК продолжает делать **взносы за клиента** и **пособие ребенку до 18 лет**

**РОСНО**

**Allianz** 

**zetta**  
GROUP 

# СДЕЛКА ГОДА АЛЬЯНС С ЗЕТТОЙ

Уникальное событие на страховом рынке России –  
17 мая 2023 появилась новая страховая Группа «Зетта Страхование»



**1**  
место

По NPS – показатель  
удовлетворённости клиентов  
в личных видах (ВСС)



Более 22 млрд. руб.  
сборов

Масштаб бизнеса Группы «Зетта Страхование»

**44**

Региона  
присутствия

**1,2 млн**  
Клиентов

**Западные технологии и стандарты  
продуктов, выработанные десятилетиями**

**150+**

Точек продаж

**9 000**

Клиник

**10 500+**

Партнеров

**6 900+**

Агентов

***Работайте с нами!  
Помогайте нам создавать  
для ваших клиентов  
продукты, за которые  
вам скажут искреннее  
«Спасибо»!  
Зарабатывайте с нами!...***



Ответы и любая  
инфо здесь



Директор Департамента  
Агентской сети – Ольга Ткаченко

[Olga.Tkachenko@zettains.ru](mailto:Olga.Tkachenko@zettains.ru)