

10 июня 2025 года, Москва

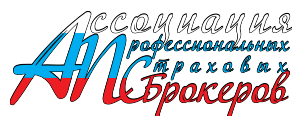


ПРОДАЖИ СТРАХОВАНИЯ – продукты, каналы, технологии

Организатор



Информационный партнер



Аналитический партнер



При поддержке
и участии



Партнер

РОСГОССТРАХ

Традиционный партнер



Тематические партнеры



everia life



Специальные партнеры



Медиа-партнеры



ДАТА 10 июня 2025 года
МЕСТО г.Москва, гостиница «Лесная Сафмар»
ОРГАНИЗАТОР МИГ «Страхование сегодня»

10 июня 2025 года пройдет четвертая конференция **«InsurSelling-2025. Продажи страхования – продукты, каналы, технологии»**, организованная МИГ «Страхование сегодня» при поддержке и участии Всероссийского союза страховщиков.

Главные цели конференции – обсуждение проблем и перспектив организации продаж страховых продуктов и программ в современных условиях. В ходе заседаний конференции предполагается обсудить широкий круг важных и чувствительных для страховщиков и органов власти тем и вопросов, среди которых:

- » Продажи страхования – главный двигатель развития страхового рынка.
- » Розничные и корпоративные продажи – главные тренды последних трех лет.
- » Особенности организации продаж для различных страховых продуктов – влияние ситуации и актуальные тренды.
- » Потребительская ценность страховых продуктов, осознанное приобретение, корректные продажи – главные факторы роста качества продаж.
- » Долевое страхование жизни – от первых опытов к подготовке масштабного внедрения.
- » Системные проблемы в каналах продаж. Демпинг, мисселинг и фрод – на пути к избавлению.
- » Неопределенность, внезапность, нервозность. Как двадцатые годы поменяли менталитет, поведение и предпочтения страхователей и работу каналов продаж.
- » Поколенческие сдвиги в поведении и ожиданиях клиентов. Что нужно Generation Next?
- » Продуктовые стратегии страховщиков – как собирать триллионы рублей и продолжать расти.
- » Продажи и продукты – дуализм или биполярность и как это оптимизировать?
- » Государственные информационные сервисы и ресурсы – вклад в развитие продаж. Госуслуги, ЕСИА, АИС Страхования.
- » Агентские сети – эволюция незаменимого канала на фоне тотальной цифровизации.
- » Онлайн-продажи – плюсы и минусы с точки зрения страховщика и страхователя.
- » Страховые брокеры – качество страховой защиты, лояльные клиенты и рост страховых премий.
- » Специфика организации продаж страхования на новых территориях.

- » Искусственный интеллект в продажах – возможности, ограничения, перспективы.
- » «Дьявол в деталях» – плюсы и минусы банкострахования.
- » Цифровые каналы – от хайпа к технологиям. Социальные сети, мобильные приложения, маркетплейсы и экосистемы сегодня, завтра и послезавтра.
- » Параметрическое страхование – перспективы развития.
- » Страхование военных рисков и рисков терроризма в современных условиях.
- » «Короткая автогражданка» – рост продаж и потенциал влияния на всю систему ОСАГО в РФ.
- » Система гарантирования в страховании жизни как дополнительный импульс для продаж НСЖ.
- » Зеленое страхование – этикетка готова, а продукта пока нет. Или...?
- » Халяльное страхование – можно ли сделать страхование совместимым с исламом.
- » Страхование ухода по болезни и по возрасту – население стареет, спрос растет.
- » Маркетплейсы – активизация продаж или деградация продуктов?
- » Колл-центры как один из ключевых элементов дистрибуции – потенциал развития.
- » Страхование и экосистемы – новый светлый путь или очередной лабиринт.

К участию в конференции приглашаются руководители и представители Банка России, Министерства финансов РФ, Службы финансового уполномоченного, Федеральной антимонопольной службы, профессиональных объединений страховщиков, рейтинговых агентств и консалтинговых компаний, страховых организаций, компаний сферы InsurTech, страховые агенты и брокеры, журналисты профильных СМИ.

ПРОГРАММА

Проект по состоянию на 17 апреля 2025

Сессия I: «Продажи и продукты в страховании – что и как будет покупать страхователь сегодня и завтра»

Темы и вопросы для обсуждения

- » Продажи – главный двигатель развития страхового рынка.
- » Розничные и корпоративные продажи – ключевые тренды последних трех лет.
- » Неопределенность, внезапность, нервозность. Как двадцатые годы поменяли менталитет, поведение и предпочтения страхователей и работу каналов продаж.
- » Потребительская ценность, осознанное приобретение, корректные продажи – главные факторы роста качества продаж.
- » Особенности организации продаж для различных страховых продуктов – влияние ситуации и актуальные тренды.
- » Продажи и продукты – дуализм или биполярность и как это оптимизировать?
- » Специфика организации продаж страхования на новых территориях.
- » Долевое страхование жизни – первые опыты и перспективы масштабного внедрения.
- » Организация страховых продаж в новых регионах – проблемы и специфика.

К участию приглашаются:

Аксаков Анатолий Геннадьевич, Председатель Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по финансовому рынку

Смирнов Илья Владимирович, Директор Департамента страхового рынка Банка России

Уфимцев Евгений Владимирович, Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС)

Гадлиба Юлия Олеговна, Генеральный директор, Председатель Правления АО «Группа Ренессанс Страхование»

Фатьянов Игорь Сергеевич, Генеральный директор ООО «Зетта Страхование»

Овсяницкий Олег Сергеевич, Генеральный директор АО ГСК «Югория»

Кобзарь Игорь Викторович, Генеральный директор ООО СК «Сбербанк страхование жизни»

Гуревич Евгений Романович, Генеральный директор ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»

Сессия II: «Каналы продаж – новейшая история и захватывающие перспективы»

Темы и вопросы для обсуждения

- » Искусственный интеллект в продажах – возможности, ограничения, перспективы.
- » Системные проблемы в каналах продаж. Демпинг, мисселинг и фрод – на пути к избавлению.
- » «Дьявол в деталях» – плюсы и минусы банкострахования.
- » Страховые брокеры – качество страховой защиты, лояльные клиенты и рост страховых премий.
- » Государственные информационные сервисы и ресурсы – вклад в развитие продаж. Госуслуги, ЕСИА, АИС Страхования.
- » Агентские сети – эволюция незаменимого канала на фоне тотальной цифровизации.
- » Цифровые каналы – от хайпа к технологиям. Социальные сети, мобильные приложения, маркетплейсы и экосистемы сегодня, завтра и послезавтра.
- » Страхование и экосистемы – новый светлый путь или очередной лабиринт.
- » Онлайн-продажи – плюсы и минусы с точки зрения страховщика и страхователя.
- » Маркетплейсы – активизация продаж или деградация продуктов?
- » Страхование через агрегаторы – проблемы, решения, преимущества.

К участию приглашаются:

Мамута Михаил Валерьевич, Руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России

Яковлев Глеб Борисович, Вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС)

Галушин Николай Владимирович, Генеральный директор АО «НСИС»

Григорьев Максим Александрович, Генеральный директор Ассоциации ФинТех

Черников Владимир Владимирович, Генеральный директор ООО СК «Ингосстрах-Жизнь»

Руденко Дмитрий Федорович, Генеральный директор, председатель правления ООО «Абсолют Страхование»

Смирнов Валерий Валерьевич, Генеральный директор ООО СК «Росгосстрах Жизнь»

Сессия III: «Страховые продукты – проектирование, разработка, продажа»

Темы и вопросы для обсуждения

- » Продуктовые стратегии страховщиков – как собирать триллионы рублей и продолжать расти.
- » Поколенческие сдвиги в поведении и ожиданиях клиентов. Что нужно Generation Next.
- » Страхование от киберугроз – начало большой истории.
- » Зеленое страхование – этикетка готова, а продукта пока нет. Или...?
- » Новые виды страхования и новые страховые продукты – в поисках интереса и спроса. Проценты по вкладам, товары на маркетплейсах, овербукинг и роботы-доставщики.
- » Халяльное страхование – можно ли сделать страхование совместимым с исламом.
- » Страхование ухода по болезни и по возрасту – население стареет, спрос растет.
- » Параметрическое страхование – что это такое и зачем оно нужно?
- » Страхование от рисков терроризма в современных условиях.
- » Риски, связанные с СВО – страхование, которого раньше не было.

К участию приглашаются:

Шабанова Юлия Анатольевна, Руководитель Блока агентских и офисных продаж ПАО СК «Росгосстрах»

Самиев Павел Александрович, Генеральный директор Аналитического агентства БизнесДром; исполнительный директор АЦ «Институт страхования»

Остудин Ярослав Владимирович, Генеральный директор АО «СК «Астро-Волга»

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Стоимость участия:

оффлайн – 35 000 рублей,

онлайн – 30 000 рублей.

Дополнительные скидки для второго и последующих участников от одной организации:

- » второму и каждому последующему участнику от одной организации предоставляется скидка 10%.

Регистрационный взнос не облагается НДС. Форма оплаты – безналичный расчет.

Регистрация участников

Регистрация участников осуществляется с помощью Анкеты-заявки. Для участия в конференции необходимо заполнить регистрационную Анкету-заявку и направить ее в Секретариат по электронной почте: seminar@insur-info.ru.

Пожалуйста, свяжитесь с нашими специалистами (их контакты приведены в разделе Контакты) для подтверждения получения Вашей заявки.

После получения регистрационной Анкеты-заявки Вам будут направлены письмо-подтверждение регистрации, договор и счет для оплаты регистрационного взноса.

Отмена регистрации и замена участников

Участник вправе отказаться от участия в конференции, при этом Секретариат возвращает организации оплаченный регистрационный взнос за вычетом 15% от суммы регистрационного взноса. Для оформления отказа от участия и возврата денежных средств организация должна направить в Секретариат в срок до 30 мая 2025 года соответствующее уведомление.

Отказ, полученный Секретариатом после 30 мая 2025 года, не предусматривает возврата регистрационного взноса.

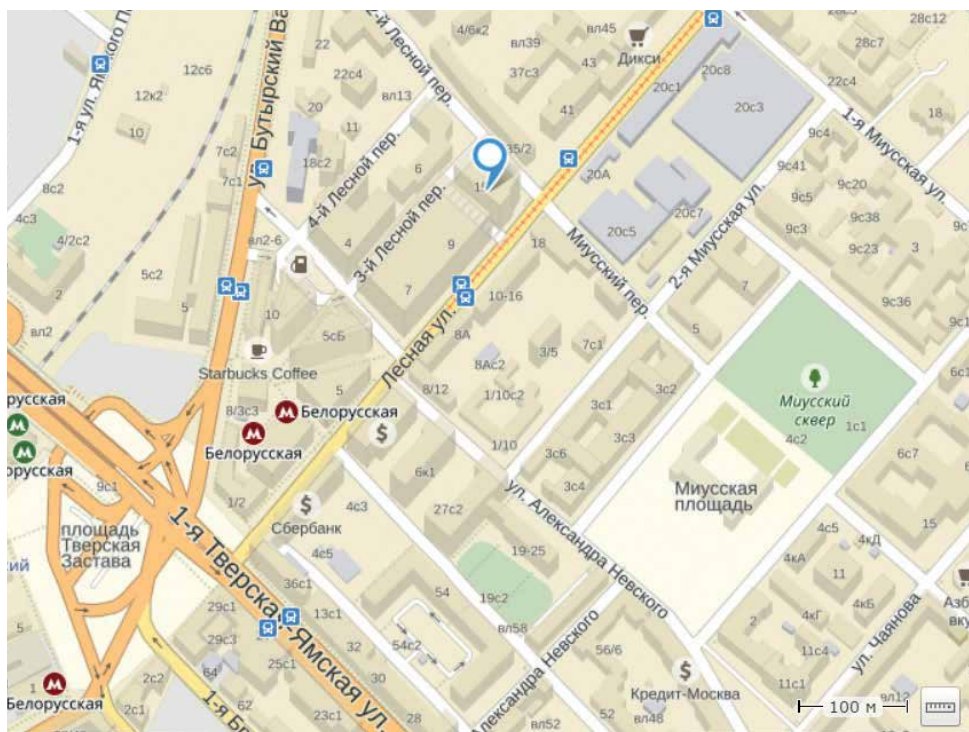
Замена участников производится в течение всего периода регистрации до 9 июня 2025 года.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

Конференция **InsurSelling-2025** будет проходить в конференц-зале «Гранд Бол Рум 1-2», расположенном на втором этаже гостиницы «Лесная Сафмар» (г. Москва, ул. Лесная, д. 15, ст. метро «Белорусская»).

Начало работы конференции – 10 июня 2025 года в 10:00.

Регистрация участников – с 9:00 до 10:00 в фойе гостиницы «Лесная Сафмар» (2 этаж).



КОНТАКТЫ

Ответственный секретарь Оргкомитета

Веселков
 Андрей Алексеевич
 Генеральный директор
 ООО МИГ «Страхование сегодня»
 Тел.: +7 916 687-47-35
 E-mail: aveselkov@insur-info.ru

Секретариат

Руководитель секретариата

Шипицына
 Екатерина Андреевна
 Исполнительный директор
 ООО МИГ «Страхование сегодня»
 Тел.: +7 903 613-83-95
 E-mail: eshipitsina@insur-info.ru

По вопросам участия

Крупейникова
 Светлана Геннадьевна
 Тел.: +7 903 245-92-21
 E-mail: skrupejnikova@insur-info.ru

По вопросам информационной поддержки и аккредитации

средств массовой информации
 Шипицына
 Екатерина Андреевна
 Тел.: +7 903 613-83-95
 E-mail: eshipitsina@insur-info.ru

