

ООО «ЖАСО-ЛАЙФ»

Страховая группа ОАО «ЖАСО»



ПРЕИМУЩЕСТВА ОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЕШЕНИЯ

ARS LONGA, VITA BREVIS

Страховая компания
«ЖАСО-ЛАЙФ»

105006 Россия, Москва, ул. Доброслободская, д. 19
тел.: +7 (495) 663-20-15, 663-20-51, 788-56-63
www.zhasolife.ru

Мы помогаем нашим клиентам управлять рисками, что является важной составляющей жизни





ЖАСО – ЛАЙФ

ООО «ЖАСО-ЛАЙФ» сегодня – это успешная страховая компания, обеспечивающая своим клиентам страховой сервис на высочайшем уровне. Разнообразие страховых продуктов и широкая сеть представительств в России обеспечивает стабильный рост и финансовую устойчивость компании.

Устойчивое финансовое положение, сплоченная команда профессионалов, традиционно тесные взаимоотношения с предприятиями железнодорожной и транспортной отраслей экономики позволяют быть компании надежным страховым партнером для клиентов.

Наши услуги востребованы, потому что мы понимаем клиента, даем исчерпывающие ответы на жизненные вопросы, помогаем чувствовать себя уверенно в любой ситуации.

Мы будем рады видеть Вас среди наших Партнеров и Клиентов!



ЖАСО – ЛАЙФ

В ТОП-20 крупнейших страховых компаний жизни:
2009 год – 10 место
2010 год – 16 место

Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «ЖАСО-ЛАЙФ» основано 30 октября 2006 года в качестве страховщика жизни страховой группы ОАО «ЖАСО», являясь 100% дочерним обществом ОАО «ЖАСО»

Страховую деятельность осуществляет с 1 мая 2007 года.

Лицензия Федеральной службы страхового надзора Российской Федерации С № 4003 77 от 08 мая 2008 года на осуществление страхования.





ЖАСО-ЛАЙФ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

- **Фокус на простые продукты.** Все страховые продукты сформированы таким образом, чтобы они были предельно понятны клиенту.
- **Адекватная стоимость.** Страхование должно быть доступно и создавать дополнительную выгоду для клиента.
- **Минимальные операционные издержки.** Позиция ЖАСО-ЛАЙФ – структурировать сотрудничество таким образом, чтобы максимально оптимизировать бизнес-процессы между Партнером и Страховой компанией и, соответственно, минимизировать временные затраты для сотрудников Партнера.
- **Продукты и процессы должны согласовываться с процедурами и нормативами Партнера Программы.**



КОНЦЕПЦИЯ

*...и купец, который отправляется в путешествие,
оставляет с частью денег, дабы иметь другую часть сохранной*

БЗКОП 1997 г.

Концепция финансового консультирования предполагает предложение клиенту широкой линейки финансовых продуктов. Клиенты финансовых советников Гильдии пользуются преимуществами выбора инвестиционных и страховых программ от различных «поставщиков» — ведущих российских и западных инвестиционных и страховых компаний.

Залогом успеха данной концепции является предложение оптимального финансового решения для клиента. У Вас имеется возможность интегрировать страховой продукт в любое финансовое решение.

ЖАСО-ЛАЙФ предлагает специально разработанную линейку страховых продуктов, направленных на повышение уровня удовлетворенности и лояльности клиентов Гильдии.



Страховой взнос



Страховая выплата



ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТА

- **Финансовая защита от наиболее серьезных рисков**
- **Качественный продукт**
Уникальное соотношение цены и качества
Высокая страховая сумма при небольшом взносе
Действует по всему миру, 24 часа в сутки, 365 дней в году
- **Надежно**
- **Выгодно**
- **Удобно**

Как изменялся доход с возрастом?

Что может помешать росту дохода?
(проблемы со здоровьем)

Что происходит с доходом человека при
наступлении таких ситуаций?

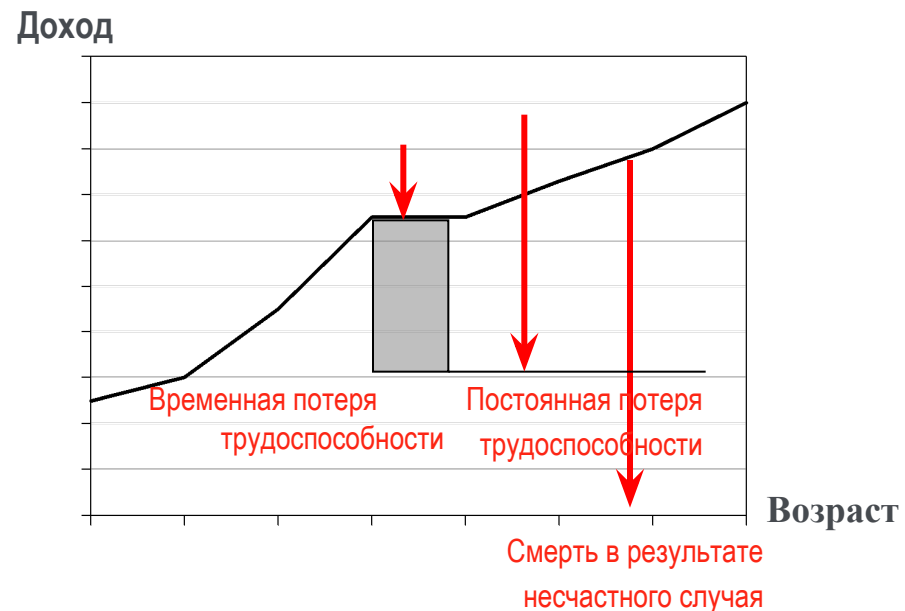
Кто покроет расходы семьи, если это
произойдет?

**Финансовая защита в этих ситуациях –
ВОЗМОЖНОСТЬ**

ЗАЩИТИТЬ СЕМЬЮ

И

СОХРАНИТЬ СВОИ ИНВЕСТИЦИИ.



**График показывает как
непредвиденные внезапные
события снижают уровень
дохода человека.**

ЧТО ПРОИСХОДИТ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕПРЕДВИДЕННЫХ СИТУАЦИЙ?



От каких расходов готовы отказаться?

Как покрывать текущие расходы семьи?

Что предусмотрено на такой случай?



ПРИМЕР

Пример:

Клиент заинтересован в формировании среднесрочного сбалансированного инвестиционного портфеля. Имеет кредитные обязательства. Несколько простых вопросов легко продемонстрируют клиенту актуальность финансовой защиты:

Мы говорили о том, что Ваш доход позволит периодически инвестировать средства, чтобы достигнуть поставленных целей, делать ежемесячные платежи по кредиту.

- Кто покроет эти расходы, если с Вами что-нибудь случится?
- Могут потребоваться дополнительные средства, Вы согласны?
- Если случится что-то со здоровьем, у Вас на этот случай отложены деньги?

Получите 3 ДА

-Семейный бюджет пострадает, не так ли?

-Тема защиты дохода для Вас важна?

- Я могу предложить Вам решение этой проблемы за небольшие деньги,
Вам это интересно?

Получение трех утвердительных ответов на эти вопросы позволяет переходить к следующему этапу разговора, к презентации.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕШЕНИЯ

Единственный инструмент, который позволяет защитить Ваши финансовые вложения в непредвиденных жизненных ситуациях – страховая программа.

Решение, которое я предлагаю, выглядит следующим образом:

Вы выберете страховую сумму, Я внесу Ваши данные (ФИО, паспорт) и, в случае проблем со здоровьем, Вам не придется продавать свои активы или доставать деньги из своего кармана.

Страховое покрытие действует 24 часа в сутки, 365 дней в году, на территории всего мира.

При этом, начиная с первого дня, Ваша жизнь и трудоспособность, а следовательно и Ваши финансовые вложения будут защищены от последствий несчастного случая и заболеваний суммой, превышающий Ваш взнос почти в 100 раз. То есть, Вы спокойно планируете свои инвестиции, выплаты по кредиту, и при этом Ваша жизнь и здоровье застрахованы и ничто не помешает достижению Ваших финансовых целей.



СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ

Страховые события, связанные с несчастным случаем, оплачиваются, исходя из страховой суммы 100 000, 300 000, 500 000 рублей. Это максимальная страховая сумма, которая будет выплачена при наступлении таких тяжелых последствий как смерть и инвалидность. В случае получения Травмы в результате несчастного случая, выплата производится по Таблице в зависимости от тяжести травмы от 2 до 100%.

Например,

- при посттравматическом конъюнктивите – выплата производится в размере 5% от страховой суммы,
- при переломе плечевой кости 15%,
- повреждение (ранение, разрыв, ожог) пищевода – от 40 до 100% в зависимости от тяжести травмы.

При наступлении нескольких страховых событий одновременно страховые выплаты суммируются.



ВЫПЛАТЫ: СТАТИСТИКА

Чем тяжелее телесные повреждения и негативные последствия, тем больше размер страховой выплаты.

В случае травмы: от 2% до 100% страховой суммы, согласно таблице выплат.

В случае инвалидности:

- III группа – всегда рабочая 50 %
- II группа – рабочая / нерабочая 80 %
- I группа – всегда нерабочая 100 %

каждый час - 8 человек становятся инвалидами в результате травм или отравлений

В случае смерти: 100%
смерть от всех «внешних» причин

каждый час - 29 человек умирает от внешних причин

Программа страхования жизни должна быть предложена каждому клиенту



СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ?

В объем обязательств Страховщика включаются следующие заболевания:

- **острый аппендицит**;
- впервые возникший **астматический статус**, потребовавший проведения интенсивной терапии, включая искусственную вентиляцию легких (при отсутствии в анамнезе аллергии и хронического заболевания легких);
- острый отек подсвязочного пространства гортани, потребовавший оперативного вмешательства (**трахеостомии**);
- острая **закупорка аорты**, легочной, плечевой и бедренной артерий (при отсутствии в анамнезе указаний на варикозное расширение вен нижних конечностей и малого таза);
- разрыв ранее не диагностированной **аневризмы аорты**,
- впервые возникший **инфаркт миокарда** при отсутствии в анамнезе ишемической болезни сердца, гипертонической болезни 2-й, 3-й стадии;
- впервые возникшее острое нарушение мозгового кровообращения (**инсульт**, апоплексический удар) при отсутствии в анамнезе заболеваний сосудов головного мозга, гипертонической болезни 2-й, 3-й стадии;
- впервые выявленные **нарушения сердечного ритма**, потребовавшие проведения электрокардиостимуляции;
- спонтанный **разрыв селезенки** с внутрибрюшным кровотечением у беременной;
- спонтанный разрыв ранее не диагностированной **гемангиомы печени** с внутрибрюшным кровотечением;
- заражение **вирусом иммунодефицита человека** при исполнении своих служебных обязанностей или в результате медицинских манипуляций;
- холера, чума, ботулизм, сибирская язва, столбняк, бешенство, **острый полиомиелит**, клещевой или послепрививочный энцефалит (энцефаломиелит), геморрагические лихорадки, **острый гепатит**.

ПРОДУКТОВЫЙ РЯД ПО СТРАХОВАНИЮ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

*Возраст Застрахованного
18 – 75 лет*

Срок действия договора 1 год



- Смерть в результате НС или болезни – 100 %
- Инвалидность в результате НС или болезни (выплаты 100%/80%/50% страховой суммы в зависимости от установленной группы инвалидности)
- Временная утрата трудоспособности в результате несчастного случая или болезни – от 2 до 100 %

Три вида страхового покрытия:

МЕНЕДЖЕР (Без спорта)

Страховая сумма – **100 000 рублей**
Страховой взнос в год – **900 рублей**

Страховая сумма – **300 000 рублей**
Страховой взнос в год – **2 700 рублей**

Страховая сумма – **500 000 рублей**
Страховой взнос в год – **4 500 рублей**

Нет исключений по видам спорта

ЭКСТРИМ (Со спортом)

Страховая сумма – **100 000 рублей**
Страховой взнос в год – **1 500 рублей**

Страховая сумма – **300 000 рублей**
Страховой взнос в год – **4 500 рублей**

Страховая сумма – **500 000 рублей**
Страховой взнос в год – **7 500 рублей**



ПРОДУКТОВЫЙ РЯД ПО РИСКОВОМУ СТРАХОВАНИЮ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Возраст Застрахованного
1 – 18 лет

- Комплексная защита ребенка от последствий несчастного случая
- Финансовая поддержка, которую родители могут направить на качественную медицинскую помощь и покрытие других расходов:
- Моральная поддержка – обеспечивает спокойствие и уверенность родителям

Срок действия договора 1 год

- Смерть в результате НС или болезни – 100%
- Установление категории «Ребенок - инвалид» - 100 %
- Временная утрата трудоспособности в результате несчастного случая или болезни – от 2 до 100 %



Три вида страхового покрытия:

ОРЕШЕК (Без спорта)

Страховая сумма – **100 000 рублей**
Страховой взнос в год – **600 рублей**

Страховая сумма – **300 000 рублей**
Страховой взнос в год – **1 800 рублей**

Страховая сумма – **500 000 рублей**
Страховой взнос в год – **3 000 рублей**

Нет исключений по видам спорта

ЧЕМПИОН (Со спортом)

Страховая сумма – **100 000 рублей**
Страховой взнос в год – **930 рублей**

Страховая сумма – **300 000 рублей**
Страховой взнос в год – **2 790 рублей**

Страховая сумма – **500 000 рублей**
Страховой взнос в год – **4 650 рублей**



НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ ПРОГРАММА «БАКАЛАВР»

*Возраст Застрахованного
1 – 13 лет*

Срок действия договора 5 ЛЕТ

- Возможность сформировать гарантированный образовательный фонд, необходимый для оплаты обучения детей, и одновременно обеспечить страховую защиту жизни и здоровья ребенка.
- Гарантированная норма доходности в размере до 5%

- Дожитие Застрахованного до даты окончания действия договора страхования – 100 %
- Смерть по любой причине – 100 %
- Установление категории «Ребенок - инвалид» - 100 %
- Временная утрата трудоспособности в результате несчастного случая или болезни – от 2 до 100 %
- Включенная опция, освобождающая от уплаты страховых взносов в случае смерти Страхователя

Два вида страхового покрытия:

Страховая сумма – 75 000 рублей

Годовой

Страховой взнос – 14 745 рублей

Полугодовой

Страховой взнос – 7 470 рублей

Страховая сумма – 150 000 рублей

Годовой

Страховой взнос – 29 490 рублей

Полугодовой

Страховой взнос – 14 940 рублей



НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ ПРОГРАММА «МАГИСТР»

*Возраст Застрахованного
1 – 8 лет*

Срок действия договора 10 ЛЕТ

- Возможность сформировать гарантированный образовательный фонд, необходимый для оплаты обучения детей, и одновременно обеспечить страховую защиту жизни и здоровья ребенка.
- Гарантированная норма доходности в размере до 5%

- Дожитие Застрахованного до даты окончания действия договора страхования – 100 %
- Смерть по любой причине – 100 %
- Установление категории «Ребенок - инвалид» - 100 %
- Временная утрата трудоспособности в результате несчастного случая – от 2 до 100 %
- Включенная опция, освобождающая от уплаты страховых взносов в случае смерти Страхователя

Два вида страхового покрытия:

Страховая сумма – 175 000 рублей

Годовой

Страховой взнос – 15 820 рублей

Полугодовой

Страховой взнос – 8 015 рублей

Страховая сумма – 350 000 рублей

Годовой

Страховой взнос – 31 640 рублей

Полугодовой

Страховой взнос – 16 030 рублей



ТАБЛИЦА ВЫКУПНЫХ СУММ

Выкупная сумма по годам:

Год страхования	Выкупная сумма %
1	0
2	0
3	80
4	85
5	90
Последующие годы	95

Программа страхования жизни должна быть предложена каждому клиенту

Клиент получает на руки:

- Страховой полис
На каждом полисе должна быть «живая» подпись клиента
- Анкета (для программ «Бакалавр» и «Магистр»)
- Полисные Условия
- Таблица выплат
- Квитанцию об оплате (платежное поручение)



В ООО «ЖАСО-ЛАЙФ» передаете:

- Страховой полис с оригинальной подписью клиента
- Копию квитанции об оплате
- Копию анкеты



Программа страхования жизни должна быть предложена каждому клиенту



ДЛЯ КОГО МЫ РАБОТАЕМ...

Компания ЖАСО-ЛАЙФ при участии финансовых консультантов готова сотрудничать с различными организациями по предоставлению услуг для их сотрудников, членов семей и клиентов:

- Малые, средние и крупные предприятия-работодатели
- Частные лица
- Группы по интересам - ассоциации, клубы, сообщества, спортивные команды и т.д.
- Финансовые институты – банки, кредитные брокеры и т.д.
- Другие виды бизнеса – розничные сети, автосалоны, издатели, телекоммуникационные операторы, туристические агентства и т.д.





ЖАСО-ЛАЙФ: ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА

- Практический опыт реализации масштабных программ страхования для предприятий железнодорожной отрасли Российской Федерации.
- Возможность корректировки набора рисков, страховых сумм и т. д. под каждый конкретный проект.
- Гибкая тарифная политика.
- Отработанная система урегулирования убытков.



Некоммерческое Партнерство «Гильдия Независимых Финансовых Советников» | НП «ГНФС»
Noncommercial partnership «Guild of Independent Financial Advisers» | NP «GIFA»

Гильдия НФС совместно со Страховой
компанией **ЖАСО-ЛАЙФ** приглашает к
сотрудничеству финансовых и
ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОВЕТНИКОВ:

Татьяна Мальцева +7-916-157-54-95

E-mail: E-mail: E-mail: info@gnfs.ru

www.gnfs.ru

**Мы будем рады видеть Вас среди наших
Партнеров и Клиентов!**





ЖАСО-ЛАЙФ: КОНТАКТЫ

105066, г.Москва, ул. Доброслободская, д. 19
Тел.: (495) 663-20-15, 788-56-63 (кредитное страхование жизни)

Отдел продаж (страхование жизни)

105066, г.Москва, ул. Старая Басманная, д. 38/2, стр. 1
Тел.: (495) 663-20-51

Отдел методологии и развития агентской сети

105066, г.Москва, ул. Старая Басманная, д. 38/2, стр. 1
Тел.: (495) 663-20-51

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Вера Сманцер

smantser.V@zhasolife.ru

Тел.: (495) 663-20-51* 107