

По итогам первого квартала 2017 года объем общих сборов компании «РГС Жизнь» по страхованию жизни и страхованию от несчастного случая увеличился более чем на 58% и превысил 12,9 млрд рублей. Таким образом, по данным Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) рыночная доля компании возросла до 18% (16% – по итогам 1 квартала 2016 г.). Выплаты компании превысили 1,7 млрд рублей, данный показатель является максимальным на рынке страхования жизни.

«В течение первого квартала команда «РГС Жизнь» отлично справилась с поставленной задачей – мы продемонстрировали уверенный рост всех ключевых показателей бизнеса, укрепив лидерские позиции на рынке, – комментирует Евгений Гуревич, генеральный директор «РГС Жизнь». – Одним из основных драйверов роста нашего бизнеса продолжает оставаться сегмент инвестиционного страхования жизни. В рамках развития этого направления мы проводим постоянную работу по расширению продуктовой линейки и запуску новых прибыльных инвестиционных стратегий для наших клиентов и партнеров. Также эффективная работа нашей розничной агентской сети позволила продемонстрировать рост продаж в сегментах накопительного страхования жизни и направлении классических страховых программ от несчастного случая. Кроме того, мы наблюдаем положительную динамику роста сборов по программе пожизненного страхования «МАРС», в рамках которой «РГС Жизнь» реализует уникальные страховые услуги для российского рынка».

Отрасль страхования жизни также продолжила демонстрировать существенные темпы роста. По данным АСЖ, общий объем страховой премии по итогам первого квартала 2017 года вырос на 30,6% и превысил 69 млрд рублей. При этом общий размер страховых выплат увеличился на 14,9% и составил 7,8 млрд руб.

«По результатам 1 квартала, страхование жизни впервые за 12 лет обогнало рынок ОСАГО и стало флагманом российского страхового рынка. Это важное достижение, демонстрирующее эволюцию нашей отрасли, которая становится все более значимой для финансовой системы нашей страны, — добавляет Евгений Гуревич. – Мы считаем, что в ближайшие годы текущая динамика роста страхования жизни сохранится. Для этого интенсивный рост продаж инвестиционных продуктов должен быть поддержан и другими направлениями, в первую очередь – классическими накопительными программами, а также рисковым и пенсионным страхованием. Важнейшим вектором в достижении этой задачи становится дальнейшее развитие розничного агентского канала продаж, а также совместная работа представителей рынка и государства по повышению финансовой грамотности населения».

Источник: Википедия страхования, 08.06.2017