

9 августа генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Владимирович Черников принял участие в качестве спикера в пресс-конференции Всероссийского союза страховщиков (ВСС), на которой были подведены итоги деятельности страховщиков жизни в 1 полугодии 2022 года.

Участники конференции отметили, что суммарные премии страховщиков жизни сократились на 7,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (с 250,9 млрд до 233,2 млрд рублей). Страховые выплаты выросли на 16,6%, достигнув отметки в 163,9 млрд рублей (против 140,6 млрд рублей в 1 полугодии 2021 года). Почти вдвое – на 48,7% (со 100,9 млрд до 51,7 млрд руб.) – сократились сборы премий по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) и на 27,6% (с 62,1 млрд до 45 млрд руб.) снизились сборы по кредитному страхованию жизни заемщиков.

Единственным видом страхования, показавшим рост, стало накопительное страхование жизни (НСЖ). Так, собранные премии с 68,1 млрд руб. в 1 полугодии 2021 выросли до 117,7 млрд руб. в текущем году, прибавив 72,7%. Выплаты по НСЖ выросли на 110,3% и составили 35,5 млрд рублей.

За 1 полугодие 2022 года рост страховых премий компании «Ингосстрах-Жизнь» составил 32% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Доля рынка составила 2,6 % против 1,8% в аналогичном периоде 2021 года, компания входит в ТОП-10 страховщиков жизни, занимая 9-е место. Прирост сборов по НСЖ стал одним из самых динамичных среди участников рынка и составил 222% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Спрос на продукты НСЖ объясняется высокой клиентской ценностью продукта, полноценной защитой жизни и здоровья, включенными сервисными программами, а также гарантированным доходом. Программы НСЖ обеспечивают как минимум 100% сохранность и возврат накопленного капитала клиенту, располагают широкой вариативностью страховых рисков, сроков и сервисных опций, обладают налоговыми и юридическими привилегиями.

«Помимо уникальной структуры продукта НСЖ, огромное влияние на клиентскую ценность оказывает корректность и полнота донесения информации до потребителя. Мы видим значительный рост реализации НСЖ через прямую коммуникацию с клиентом, где проводником информации являются наши сотрудники и агенты. Степень вовлеченности наших финансовых консультантов в ценности продукта находятся на высшем уровне, и о чем свидетельствуют метрики лояльности и клиентского опыта (NPS/CSI) на уровне выше 90% в прямом и агентском каналах реализации НСЖ», – отмечает генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.

Википедия страхования