

Продуктовый портфель накопительного страхования жизни компании «Ингосстрах-Жизнь» продолжает укреплять свои позиции и обеспечивать положительную динамику роста в объеме плюс 128,3% в первом квартале 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Повышение уровня лояльности клиентов к продуктам и профессиональному сервису – одна из основных задач, которая стоит перед компанией: клиентоцентричная механика продаж, а также прозрачное и очевидное продуктовое предложение обеспечивают не просто достойный спрос на программы страхования, но и способствуют росту доверия к страховщику.

Итоги первых трех месяцев 2023 года продемонстрировали, что отрасль стабилизировалась и тренд на рост стал более очевидным: рынок вырос на 50% год к году и на 35% по сравнению с первым кварталом 2021 года. Безусловным лидером остается накопительное страхование жизни, которое удерживает значительную долю рынка в объеме 43,5%. Кредитное страхование жизни, находящееся в прямой зависимости от банковского сектора и политики кредитования, отыграло свои позиции в сравнении с предыдущими периодами 2022 года – его доля в общем объеме сборов профильных страховщиков составляет 29,5%. Инвестиционное страхование жизни ожидаемо продолжает заданный тренд на снижение – доля линии бизнеса составляет 20,85% по итогам 3 месяцев 2023 года, что на 8,3 процентных пункта ниже по сравнению с показателями прошлого года.

«Очевидно, что по результатам первого квартала 2023 года накопительное страхование – один из самых стабильных видов страхования жизни с подтвержденным статусом ключевого инструмента 100% защиты капитала и накоплений. Также этот вид страхования меньше всего подвержен турбулентности и давлению на финансовые рынки. Динамика прослеживается во всех сегментах, в том числе в массовом, что накладывает на страховщика особую ответственность в части взятых на себя обязательств.

Продукты накопительного страхования жизни демонстрируют свою социальную значимость и обеспечивают не просто страховую защиту, но и реализацию финансовой подушки безопасности как для клиента, так и для членов его семьи. Благодаря этому формируется четко отстроенный и измеримый фундамент безопасности, что особенно

актуально для семей с детьми. Нет никаких сомнений, что вопрос обеспечения подрастающего поколения достойным образованием, стартовым капиталом и возможностью исполнить свои мечты стоит наиболее остро. Именно наличие базиса в виде программ накопительного страхования жизни для детей, таких как новый продукт «Моё будущее» от «Ингосстрах-Жизнь», способно в полной мере реализовать данные цели и задачи.

Современные реалии определяют не только новый спрос и ценностное предложение, но в некоторых случаях и дополнительные зоны особого внимания, к которым стоит отнести участившиеся случаи оказания услуг (в том числе юридических) ненадлежащего качества для клиентов страховщиков жизни третьими лицами, которые в явном виде отбрасывают тень на все страховое сообщество. Тенденциальный рост таких кейсов начинает настораживать и не может оставаться без должного внимания. Уверен, важно вовремя идентифицировать наличие угрозы, осознать масштаб возможных последствий и скорректировать стратегию выстраивания по-настоящему доверительных отношений с клиентами», – комментирует Владимир Черников, генеральный директор страховой компании «Ингосстрах-Жизнь».

Википедия страхования