

*Компания «Росгосстрах-Жизнь» в 2014 году сохранила высокие темпы сбора страховой премии, почти в 2 раза опередив средние показатели по рынку. Это позволило сохранить неизменными лидирующие позиции компании на рынке в течение последних трех лет, в том числе и по итогам 2014 года.*

В целом отрасль страхования жизни в прошедшем году продемонстрировала позитивную динамику и, по данным Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ), выросла на 29,1%. По страхованию жизни объем страховой премии компании «Росгосстрах-Жизнь» по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 52,1%, до 12 млрд руб. Общий объем сборов страховой премии «Росгосстрах-Жизнь» по всем видам вырос на 28,5% и составил по итогам 2014 года 14,5 млрд руб., тогда как страховщики жизни в целом выросли только на 16,7%.

Рынок страхования жизни смог с кредитной модели, когда значительные объемы страховой премии были привязаны к выдаваемым кредитам, в значительной степени перестроиться на такие альтернативные источники роста, как инвестиционное страхование жизни.

«Компания «Росгосстрах-Жизнь» продемонстрировала хорошие результаты, например, только по страхованию жизни мы выросли в 1,5 раза. Свою роль сыграло наличие незначительной доли кредитного страхования жизни. Ни для кого не секрет, что наша компания традиционно опирается на собственные каналы продаж. Вдобавок, идя в ногу с рынком, мы вышли на рынок инвестиционного страхования жизни и достаточно успешно развиваем это направление», – отметил Александр Бондаренко, генеральный директор компании «Росгосстрах-Жизнь».

Одним из факторов успеха «Росгосстрах-Жизни» стал запуск в 2014 году продукта ритуального страхования «Марс». Программы ритуального страхования достаточно популярны в мире, но у нас в стране они вызывают неоднозначную реакцию. Тем не менее, этот продукт нашел свою аудиторию. В среднем ежемесячный прирост по данной программе составил 30 тыс. человек.

Несмотря на падение платежеспособного спроса и вымывание среднего сегмента клиентов, перспективы развития отрасли в текущем 2015 году оцениваются в компании

«Росгосстрах-Жизнь» позитивно. Достаточно большой потенциал сохраняют массовый и премиальный сегменты потребителей. Дополнительную поддержку продажам окажет введение социального налогового вычета по долгосрочному накопительному страхованию жизни.

«Успех на рынке страхования жизни ожидает компании, которые опираются на собственные каналы дистрибуции и готовы предложить новые продукты, – прокомментировал Александр Бондаренко перспективы 2015 года, – отвечающие текущим потребностям клиентов в наибольшей степени. При этом акцент, по всей видимости, сместится с накопительных программ на продукты с широким покрытием рисков, прежде всего, связанные с опасными заболеваниями. В условиях реформирования системы здравоохранения и сокращения перечня бесплатных услуг, которые можно получить по ОМС, это особенно актуально».

Информация предоставлена компанией

Источник: [Википедия страхования](#) , 11.02.15