По данным, представленным в Годовом отчете Ассоциации страховщиков жизни за 2015–2016 годы, в 2015 году рынок страхования от несчастных случаев и болезней сохранил традиционные сегменты по линиям бизнеса:

– некредитное страхование за счет физических лиц – 38,1% премий;

– кредитное страхование НС за счет физических лиц – 28,4% премий, в том числе 16,6% по страхованию заемщиков потребительских кредитов, 9,3% по страхованию заемщиков ипотечных кредитов и 2,5% по страхованию заемщиков автокредитов;

– кредитное страхование по коллективным договорам с банками – 17,2% премий;

– корпоративное страхование (некредитный НС за счет юридических лиц) – 16,3% премий.

В динамике 2012–2015 гг. наблюдается увеличение долей премий по некредитному страхованию физических лиц от несчастных случаев и болезней с 14,5% до 38,1%. В качестве факторов, способствующих расширению доли некредитного НС за счет физических лиц, эксперты указывают:

– развитие кросс-продаж НС для автовладельцев;

– существенный рост премий по страхованию по НС пассажиров через авиаперевозчиков и онлайн тревел агентства;

– увеличение продаж некредитного НС через банки (чаще всего экспресс-программ);

– увеличение тарифов по отдельным сегментам некредитного НС за счет физических лиц.

В 2015 году продолжилась тенденция сокращения доли кредитного страхования за счет физических лиц, прежде всего за счет страхования заемщиков потребительских кредитов.

Также в 2012–2015 гг. наблюдается сокращение доли корпоративного страхования от несчастных случаев и болезней с 25% до 16,3%.

Таблица 1. Динамика долей премий на рынке страхования от несчастных случаев и болезней по видам бизнеса в 2012–2015 гг.

Вид бизнеса рынка страхования НС	Доля премий, %
2012	
2013	
2014	
2015	

НС заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)

39,9

33,5

24,3

16,6

НС заемщиков ипотечных кредитов

8,7

7,7

8,3

9,3

НС заемщиков автокредитов

1,1

1,5

2,1

2,5

Некредитный НС за счет ФЛ

14,5

22,1

32,5

38,1

Кредитное страхование по коллективным договорам

10,9

10,7

12,8

17,2

Некредитный НС за счет ЮЛ

25

24,6

20,1

16,3

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2015 году снижение собираемых премий по страхованию от несчастных случаев и болезней наблюдается в сегменте кредитного страхования за счет физических лиц (-31%), в первую очередь, за счет страхования заемщиков потребительских кредитов (-45%).

Премии по некредитному страхованию от несчастных случаев и болезней за счет

физических лиц снизились на 1%, за счет юридических лиц в части корпоративного страхования – на 31%.

Положительный прирост премий в 2015 году показали только коллективные схемы страхования заемщиков, премии по которым выросли на 15%.

Таблица 2. Динамика премий на рынке страхования от несчастных случаев и болезней по видам бизнеса в 2012–2015 гг.

Вид бизнеса рынка страхования НС	Премии, млрд рублей	Прирост, %
2012		
2013		
2014		
2015		
2015/2014		

2014/2013	2013/2012
Кредитное страхование за счет ФЛ (всего)	
36,6	
40,0	
33,1	
22,9	
-31	
-17	
+9	
В том числе	

Заемщиков потребительских кредитов (наличные, на покупку товара и прочие)

29,4

31,4

23,2

13,4

-42

-26

+7

Заемщиков ипотечных кредитов

6,4

7,2

7,9
7,5
-5
+10
+13

Заемщиков автокредитов
0,8
1,4
2,0
2,0
0

+43

+75

Некредитный НС за счет ФЛ

10,7

20,7

31

30,8

-1

+50

+93

Всего за счет ФЛ

47,3

60,7

64,1

53,7

-16

+6

+28

Кредитное страхование по коллективным договорам

8

10

12,2

14

+15
+22
+67
Некредитный НС за счет ЮЛ
18,4
23,1
19,2
13,2
-31
-17
+22

Всего за счет ЮЛ
26,4
33,1
31,4
27,2
-13
-5
+25

Источник: АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2015 году 40% премий по страхованию от несчастных случаев и болезней собрано через кредитные организации и автосалоны. На корпоративные и прямые офисные продажи приходится 31% премий по страхованию от несчастных случае и болезней, на агентов (физических лиц и индивидуальных предпринимателей) – 19% премий, на брокеров, независимые агентства и других юридических лиц – 10%.

Таблица 3. Динамика структуры каналов продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2008–2015 гг.

Канал продаж / Год
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
Банки + автосалоны, %

35

44

45

49

52

49

43

40

Прямые корпоративные, %

37

30

30

32

29

27

30

31

Агенты, %

14

13

14

12

12

15

18

19

Брокеры, агентства и др. юрлица, %

14

13

11

7

8

9

9

10

Источник: Банк России, АСЖ, «Страховой маркетинг»

В 2015 году рост премий по страхованию от несчастных случаев и болезней наблюдался только в автосалонах (+20%).

В наибольшей степени (на 23%) произошло сокращение сбора премий через банки. Премии от несчастных случаев и болезней через агентов снизились на 14%, через офисы – на 12% (кроме продаж через Интернет, которые выросли на 77%), через брокеров и других юридических лиц – на 2%.

Таблица 4. Премии по каналам продаж на рынке страхования от несчастных случаев и болезней в 2012–2015 гг.

Канал	Премии, млрд рублей	Прирост, %
2012		
2013		
2014		

2015

2015/2014

2014/2013

2013/2012

Агенты (ФЛ и ИП)

8,8

14,2

17,8

15,3

-14

+25

+61

Брокеры, агентства и др. ЮЛ

5,7

8,2

8,5

8,3

-2

+4

+44

Банки

37,8

45,0

38,6

29,8

-23

-14

+19

Автосалоны

0,4

0,9

2,0

2,4

+20

+122
+125
Офисные продажи
21,1
25,5
28,6
25,1
-12
+12
+21

Источник: Банк России, АСЖ

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « Страхование жизни ».

Источник: Википедия страхования , 19.09.16