

По итогам первого квартала 2019 года общие сборы ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (КАПИТАЛ LIFE) превысили 4,7 млрд рублей.

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) компания заняла второе место по объемам накопительного страхования жизни, увеличив сборы НСЖ по сравнению с 1 кварталом 2018 года на 24,6%. Объем страховых выплат КАПИТАЛ LIFE по НСЖ в 1 квартале 2019 года составил 1,1 млрд руб. – это лучший результат среди страховщиков жизни.

Рынок страхования жизни в 1 квартале, по данным ВСС, продемонстрировал падение: общий объем страховой премии составил 94,8 млрд рублей, что на 5,5% меньше уровня аналогичного периода 2018 года (100,3 млрд руб). Основной вклад в отрицательную динамику рынка страхования жизни внес сегмент инвестиционного страхования, который продемонстрировал снижение на четверть по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

КАПИТАЛ LIFE удалось показать хорошие результаты в накопительном страховании жизни в первую очередь за счет активного развития агентской сети (в конце 2018 года она превысила 10 тыс. сотрудников по стране – это самая большая агентская сеть на рынке страхования жизни), а также за счет предложения качественного продуктового портфеля и сервиса для клиентов – в том числе, онлайн-урегулирования. Рост накопительного страхования жизни позволил компании переломить кризисную составляющую ИСЖ, снижение объемов которого наблюдается на рынке с начала 2018 года.

«Как мы и предполагали, рынок страхования жизни в первом квартале продемонстрировал снижение на уровне 5,5%. Но если рассматривать динамику без учета сборов лидера рынка, то уровень падения окажется значительно больше – минус 16,1% – по сути, рынок откатился в сборах более чем на 2 года назад, — комментирует Евгений Гуревич, генеральный директор КАПИТАЛ LIFE. – При сохранении текущей отрицательной динамики в течение 2019 года будет хорошо, если рынок повторит результат 2017 года, но при отрицательном сценарии падение может оказаться серьезнее – тогда рынок упадет до уровня 2016 года.

Наша компания делает ставку на развитие накопительного страхования жизни, которое мы продаем как через крупнейшую в стране агентскую сеть, так и с помощью партнеров. Мы считаем, что НСЖ – это приоритетное направление не только для нашей компании, но и один из важнейших драйверов роста для отрасли в целом».

Источник: Википедия страхования, 27.05.2019