

По итогам второго квартала 2019 года сборы страховой компании КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») выросли по сравнению с первым кварталом и в целом за первое полугодие составили 9,5 млрд рублей.

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) КАПИТАЛ LIFE занимает первое место в стране по количеству действующих договоров накопительного страхования жизни – в компании обслуживается более 600 тыс. клиентов по НСЖ. Доля НСЖ в портфеле КАПИТАЛ LIFE за 1 полугодие 2019 года составила 52% (4,9 млрд рублей). Объем страховых выплат КАПИТАЛ LIFE по НСЖ в 1 полугодии 2019 года превысил 2,2 млрд руб. (накопления получили более 9 тыс. клиентов) – это лучший результат на российском страховом рынке. Общие выплаты компании составили 10,5 млрд рублей. За 6 месяцев компания совершила выплаты более 38 тыс. клиентам по накопительному, инвестиционному и рисковому страхованию.

Максимальная выплата КАПИТАЛ LIFE по дожитию НСЖ составила 6 млн рублей и была осуществлена клиенту в Республике Башкортостан по завершению пятилетнего договора. Крупнейшая выплата компании по ИСЖ составила 50 млн рублей и была выплачена клиенту в Свердловской области. Максимальная выплата компании по рисковому страхованию превысила 6 млн рублей и была произведена в Челябинской области родственникам в связи со скоропостижной кончиной лица в результате несчастного случая.

«За первые шесть месяцев 2019 года мы помогли сформировать капитал по накопительным и инвестиционным программам более 27 тысячам клиентов. Также мы защитили благополучие более 9 тысяч клиентов и их близких по рисковым программам, осуществив выплаты при наступлении несчастного случая, — отмечает Евгений Гуревич, генеральный директор КАПИТАЛ LIFE. — Это подчеркивает социальную роль страхования жизни – помощь людям в формировании долгосрочных накоплений с одной стороны и финансовая поддержка в критические моменты жизни – с другой. Это средства для погашения потребительских кредитов, ипотеки и других финансовых обязательств при наступлении несчастного случая, болезни или инвалидности, а также потери кормильца и других тяжелых жизненных ситуаций. Строгое выполнение всех обязательств перед клиентами – это тот ключевой фактор, который в ближайшие годы будет определять рост доверия к нашей отрасли со стороны клиентов и соответственно – востребованность страхования жизни по сравнению с другими финансовыми инструментами».

По данным ВСС рынок страхования жизни в первом полугодии 2019 года продемонстрировал падение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: общий объем страховой премии составил 198,6 млрд рублей, что на 10% меньше уровня первых шести месяцев 2018 года (220,3 млрд руб). Наибольшую отрицательную динамику продемонстрировало инвестиционное страхование жизни – минус 32%.

«На сегодняшний день интерес к ИСЖ со стороны рыночных игроков и клиентов падает. В свою очередь, уверенно растет накопительное страхование жизни, сборы по которому за первые полгода увеличились в 2 раза, — добавляет Евгений Гуревич. — Очевидно, что это продуктовое направление уже определяет дальнейшее развитие отрасли и будет, наряду с кредитным страхованием жизни, основным драйвером рынка в ближайшие годы. Среди ключевых задач страховщиков жизни – сделать накопительные

продукты максимально прозрачными, удобными и функциональными, дополнив их современными сервисными решениями для здоровья, физического благополучия и долголетия».

Источник: Википедия страхования, 15.08.2019