

По итогам I полугодия 2020 года совокупные сборы СК «Росгосстрах Жизнь» составили более 9,5 млрд рублей. Компания заняла шестое место на рынке и увеличила свою долю до 4,9%. Год назад «Росгосстрах Жизнь» была двенадцатой с долей рынка 1,9%. Компания является лидером рынка по темпам роста сборов: их объем увеличился по сравнению с 1 полугодием 2019 года в 2,5 раза.

При этом премия по заключенным в текущем году договорам с регулярными взносами СК «Росгосстрах Жизнь», активный бизнес которой начался только с 2019 года, вошла в четверку лидеров рынка с долей 7,8% в этом сегменте.

Общие сборы компании в целевом секторе рынка – с исключением кредитных видов и ДМС – по итогам первых шести месяцев 2020 года достигли 9,3 млрд рублей. По этому показателю «Росгосстрах Жизнь» уверенно входит в топ-5 страховщиков жизни на рынке.

Чистая прибыль СК «Росгосстрах Жизнь» по итогам I полугодия 2020 года достигла 129,2 млн руб. Резервы составили 24,2 млрд руб., а активы по состоянию на 30 июня 2020 года – 30 млрд руб., увеличившись за год более чем в 2,3 раза.

Сборы СК «Росгосстрах Жизнь» обеспечены за счет широкой сети дистрибуции, которая представлена как банкострахованием (розничный банк «Открытие», подразделения банков сегмента Private Banking и рыночные розничные банки-партнеры), так и другими каналами продаж: агентским (собственные агенты по страхованию жизни и универсальная агентская сеть «Росгосстраха») и корпоративным (в синергии с «Росгосстрахом»). При этом в I полугодии 2020 года доля рыночных каналов продаж заметно выросла.

Усиление рыночных позиций компании, улучшение финансовых результатов и ряд других факторов способствовали повышению рейтинга финансовой надежности «Росгосстрах Жизнь» до уровня ruAA-, прогноз по рейтингу – стабильный (по данным «Эксперт РА»). Ранее у компании действовал рейтинг на уровне ruA+ со стабильным прогнозом.

«Это был непростой период для экономики в целом и для нашего рынка в частности. Я удовлетворен тем, как «Росгосстрах Жизнь» удалось справиться с вызовом. Мы сохранили лидерство по темпам роста, и это прибыльный качественный рост. В структуре сборов увеличилась доля рыночных каналов, долгосрочных продуктов, в том числе с регулярными взносами. Цель таких продуктов – создание защищенных накоплений. Они являются фундаментом нашего бизнеса и лежат в основе долгосрочного партнерства с нашими клиентами. По объему сборов нового регулярного бизнеса мы уже в четверке», – отмечает генеральный директор «Росгосстрах Жизнь» Алексей Руденко.

Источник: Википедия страхования, 13.08.2020