Владимир Черников («Ингосстрах-Жизнь»):

Мы успешно адаптировались к новой реальности

Об итогах 2022 года на рынке страхования жизни, изменениях структуры клиентской базы и планах на 2023 год рассказал генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников в интервью генеральному директору АЦ «БизнесДром», председателю комитета «ОПОРА РОССИИ» по финансовым рынкам Павлу Самиеву

— Владимир, по итогам 2022 года премии по НСЖ выросли почти на 60% по сравнению с 2021-м. Сохранит ли этот вид страхования динамику в 2023 году?
— НСЖ стало самой значимой линией бизнеса на рынке страхования жизни в 2022 году. Классические программы накопительного страхования жизни помогают клиентам не только получать полноценную страховую защиту, но и формировать финансовую подушку безопасности. В 2022 году список модификаций продуктов НСЖ пополнился. Продолжается развитие продуктов в части вариаций гарантированной доходности, рискового наполнения, полноценной защиты жизни и здоровья, налоговых и юридических привилегий, а также включенных дополнительных сервисных опций. Нововведения нашли отклик у клиентов: ценность таких продуктов возросла и обеспечила тем самым достойный спрос на них. Заданный тренд может сохраниться и в 2023 году.



— Суммарные премии страховщиков жизни в 2022 году сократились по сравнению с 2021-м на 3,2%. Какие факторы развития рынка страхования жизни станут основными в 2023 году? На какие продукты стоит делать ставку?
— Статистика Всероссийского союза страховщиков действительно показала, что по итогам 2022 года суммарные премии страховщиков жизни сократились по сравнению с 2021 годом на 3,2%: с 553,4 млрд рублей до 535,7 млрд. Однако рынок продемонстрировал тенденцию на восстановление. Премии по накопительному страхованию жизни выросли на 59,7% — до 249 млрд рублей по сравнению с 2021 годом, а доля этого вида на рынке страховщиков жизни составила 46,5%. Итоги 2022 года показали, что страхование жизни, будучи социально значимым продуктом, нашло достойный спрос среди клиентов. На данный момент эта отрасль — одна из немногих — зарекомендовала себя в качестве инструмента финансового планирования, обеспечив не только стопроцентную сохранность капитала своих клиентов, но и гарантированный доход. Таким образом, продукты НСЖ предоставляют клиентам возможность планировать и накапливать средства на определенные цели: образование детей, формирование и гарантированное приумножение капитала или просто создание необходимого запаса финансовой прочности на случай непредвиденных обстоятельств. При этом НСЖ — это комплексный продукт, при покупке которого клиенты могут воспользоваться не только вариацией рискового покрытия, гарантированным доходом, но и дополнительными сервисными функциями, доступными им в зависимости от модификации программы, такими как социальный налоговый вычет, телемедицина, консьерж-сервис и многие другие. Наш флагманский продукт «Авантаж Копилка» — хороший пример такого предложения.

— Расскажите подробнее о преимуществах этого продукта.
— Программа рассчитана на пять и семь лет с ежегодными взносами и гарантированным доходом — 15% по пятилетней программе и 20% по семилетней. Продукт также предусматривает возможность ежегодного получения социального налогового вычета «под ключ» и сервис телемедицины 24/7. С первого взноса клиент имеет полноценное страхование жизни и здоровья на всю страховую сумму.

— Как изменилась структура клиентской базы за последнее время? Сменился ли типовой портрет клиента по страхованию жизни?
— Произошла трансформация портрета клиента и горизонта его планирования. Компания «Ингосстрах-Жизнь» зафиксировала, что в 2022 году доля страхователей-женщин выросла на 12% по сравнению с 2021 годом. Значительно скорректировался и возрастной сегмент: доля страхователей в возрасте до 40 лет сократилась в два раза, а сегмент 40+ показал существенный рост. Доля долгосрочных договоров на 10 лет и более кратно сократилась в пользу договоров на 5–7 лет. Программы с гарантированным доходом и сроком страхования 5–7 лет продолжают занимать основную долю в продуктовом портфеле «Ингосстрах-Жизнь».

— Страховщики жизни ожидают, что закон о долевом страховании жизни (ДСЖ) будет принят в 2023 году. По вашему мнению, какие перспективы у этого закона?
— Законопроект предполагает, что инвестирование будет осуществляться исключительно в открытые паевые инвестиционные фонды (ПИФ), предназначенные для неквалифицированных инвесторов. Программа заинтересует соответствующую категорию потребителей возможностью самостоятельно управлять базовым активом и получать потенциально более высокие инвестиционные доходы, пользуясь при этом всеми преимуществами долгосрочного страхования жизни. Безусловно, новый продукт вызовет интерес у определенной группы клиентов, которые имеют представление о фондовом рынке и соответствующий опыт, предпочитают самостоятельно контролировать размещение своих средств, в том числе готовы пойти в более рисковые активы, сохранив при этом страховую защиту. Отмечу, что в перспективе ДСЖ может стать драйвером, который привлечет на рынок страхования жизни принципиально новых клиентов и увеличит таким образом емкость рынка инвестиционного страхования. В том числе при условии определенных законодательных решений ДСЖ сможет полностью заместить ИСЖ. При этом, несомненно, потребуется время, для того чтобы клиенты должным образом распробовали продукт, а страховые компании осуществили сбор обратной связи и точечно отрегулировали решение под потребности клиента. Такая координация необходима при реализации продуктов с включенной клиентской ценностью.

— В этом году «Ингосстрах-Жизнь» отмечает 20-летие. Каких результатов удалось достичь за это время? Какие планы на ближайшие несколько лет?
— «Ингосстрах-Жизнь» входит в топ-10 крупнейших страховщиков жизни, а продуктовый портфель накопительного страхования жизни компании обеспечил в 2022 году динамичное развитие в размере 186% по сравнению с показателями 2021 года. Такая тенденция подтверждает, что реализация продуктов с наивысшей клиентской ценностью обеспечивает им достойный спрос, а доверие к страховщику растет. Нашей компании удалось изменить отношение к продуктам страхования жизни, повысить уровень знаний о них среди клиентов, увеличить потребительскую ценность, реализовать цифровую трансформацию. Компания успешно адаптировалась к новой реальности, продолжает совершенствовать свои бизнес-процессы и предлагает клиентам обновленный портфель продуктов с гарантированным доходом, широким рисковым покрытием и вариативностью дополнительных сервисных опций. «Ингосстрах-Жизнь» предоставляет страховую защиту и профессиональный сервис розничным клиентам, крупным организациям, малому и среднему бизнесу. Стратегический курс компании направлен на дальнейший рост индекса лояльности потребителя к продуктам накопительного страхования жизни, развитие клиентоцентричности, а также на непрерывное совершенствование цифровых технологий и инноваций в процессах обслуживания клиентов. Б.О

реклама