



*Сборы страховой премии одного из ведущих российских страховщиков жизни в 2015 году составили 2,8 млрд рублей, что на 4,4% больше по сравнению с 2014 годом. Большая часть премии – 2,2 млрд рублей – была собрана через собственную агентскую сеть. Компания продолжала расширять собственную региональную сеть, агентства открылись в городах: Ставрополь, Москва, Чита, Омск, Ангарск.*

По всем ключевым линиям бизнеса результаты компании – по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – увеличились. В продуктовой линейке компании преобладают долгосрочные накопительные программы (2,3 млрд рублей премий, +6%), пенсионные программы принесли 464 млн рублей премий (+1,5%). Страховые выплаты превысили 1 млрд рублей (+8,3%). Страховые резервы компании сформированы в размере порядка 7 млрд рублей.

Вит Седлачек, председатель Совета директоров «PPF Страхования жизни»: «В 2015 году рынок страхования жизни продолжил демонстрировать рост. Потребительский фокус сместился с кредитных продуктов в сторону средне- и долгосрочных программ страхования жизни, доля которых в life-сегменте значительно выросла.

Рост сборов в 2015 году обусловлен возросшей потребностью людей в надежном финансовом резерве на случай непредвиденных ситуаций. Более 72% наших клиентов выбрали для этих целей долгосрочные накопительные программы с расширенными наборами рисков. Чтобы предложить клиентам всестороннюю защиту, мы улучшаем нашу продуктовую линейку. Например, в 2015 году мы увеличили в наших продуктах количество покрываемых смертельно опасных заболеваний до 27, добавили риск «проведение хирургических операций», расширили страховое покрытие на случай диагностирования преинвазивного рака в женской программе, запустили программу страхования от несчастного случая для всей семьи и дополнили детскую программу уникальной защитой ребенка от 10 смертельно опасных заболеваний. Мы также усовершенствовали сервис для клиентов: теперь 98% страховых случаев в нашей компании оплачивается в течение 7 рабочих дней, а в «Личном кабинете» появилась возможность оплаты договора онлайн. Нашим приоритетом останется развитие агентской сети – ключевого канала продаж, который, несмотря на все негативные тенденции в экономике, показал в прошлом году рост на уровне 13%».

Источник: [Википедия страхования](#) , 26.02.16