

итоги 2 квартала 2023

ТРЕНДЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ

Фокус на сохранении

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В условиях повышенных рисков работодателям очень важно понимать, что происходит на рынке с продуктами для защиты жизни и здоровья сотрудников. Аналитики Remind Benefits опросили **11 ведущих страховых компаний**, чтобы узнать:

- 1 Динамику спроса на рынке страхования от несчастных случаев и болезней (НСИБ)
- 2 Драйверы убыточности и изменения тарифной политики
- 3 Практику рынка по управлению устойчивостью страхового портфеля и планы развития

Мы фиксируем формирующиеся тренды и объективно оцениваем рыночную конъюнктуру, чтобы вы могли принимать осознанные бизнес-решения.

Участники исследования —
11 страховых компаний

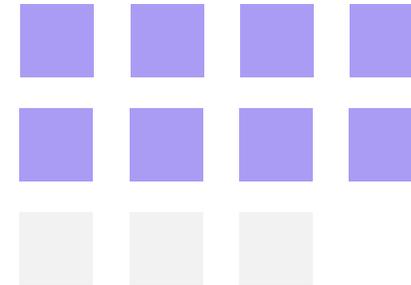
- АльфаСтрахование
- ВСК
- Зетта Страхование жизни
- Ингосстрах Жизнь
- Капитал Лайф
- Ренессанс Страхование
- РЕСО-Гарантия
- Росгосстрах
- Росгосстрах Жизнь
- Совкомбанк Страхование
- СОГАЗ

Рынок не отказывается от страхования НСиБ, появляются новые источники спроса

Во 2 квартале 2023 г. рынок демонстрирует разнонаправленную динамику: уверенный рост большинства страховщиков (СК) по **новому бизнесу** и в то же время снижение **по портфелю в целом** почти у половины СК.

Большинство страховых компаний **прогнозируют:**

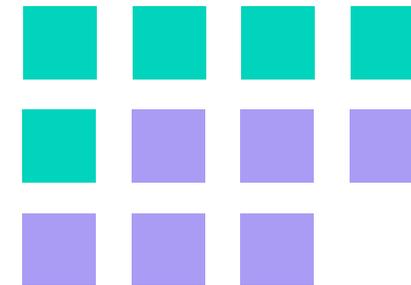
- сохранение объемов рынка на конец 2023 года
- уменьшение доли международных клиентов в объеме премии
- растущий спрос государственного сектора и локальных компаний на продукты страхования жизни



8 из 11

страховщиков

отметили прирост по **новым** клиентам от 6 до 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года



5 страховщиков

отметили снижение по портфелю **в целом**

6 страховщиков

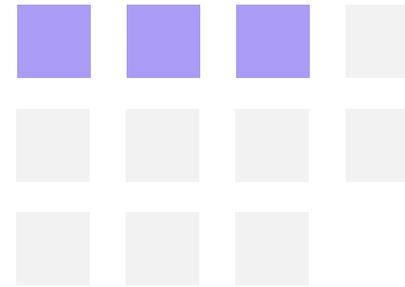
отметили прирост **совокупного** портфеля

80–90%

медианный уровень убыточности на рынке

- Убыточность на рынке страхования от НС и Б стабилизировалась на довольно высоком уровне
- При этом **дальнейшего роста убыточности не ожидается.**
- Растет роль **критических заболеваний** как фактора убыточности

Стабилизация уровня убыточности у отдельных игроков обусловлена «**санацией**» **портфеля**, так как принцип «удержание ради удержания» уже не работает.



3 из 11
страховщиков

отмечают **рост уровня
убыточности** по сравнению
с прошлым годом

9 из 11 СК

выделяют **критические заболевания** как вторую после риска смерти причину роста убыточности

Рост числа страховых случаев по критическим заболеваниям наблюдается вследствие:

- «омоложения» рака: число заболеваний среди людей молодого и среднего возраста выросло на 80% с 1990-х годов
- несвоевременной диагностики в результате ковидных ограничений
- увеличения среднего возраста застрахованных как общий популяционный тренд в РФ

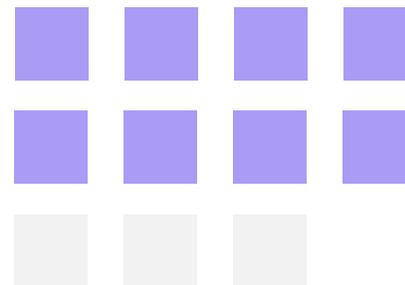


Тарифная политика не ужесточается в 2023 г.

На фоне **стабилизации** уровня убыточности тарифная политика большинства СК остается без изменений.

Отдельные игроки делают выбор в пользу более **лояльной тарифной политики** для нового бизнеса на фоне:

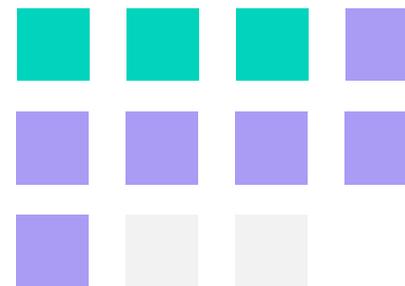
- позитивной динамики убыточности по портфелю
- **унификации условий покрытия** единого перестраховщика



8 из 11

страховщиков

оставили тарифную политику **для текущих клиентов** без изменений



3 **страховщика**

сделали тарифную политику **для новых клиентов** более лояльной

6 **страховщиков**

оставили **для новых клиентов** без изменений

Страховщики пересматривают условия покрытия и список исключений

Единый перестраховщик диктует тренд на **унификацию условий покрытия**, это по-разному отразилось на вординге страховщиков.

- Большинство участников рынка ужесточили покрытие в отношении военных рисков, детализировали определения.
- 8 СК не покрывают все события вследствие боевых и военных действий
- 3 СК* не покрывают только **активное** участие в военных действиях

*Для расширенного покрытия рисков военных действий требуется дополнительная оценка риска и отдельная тарификация.



4 страховщика

не меняли перечень исключений

5 страховщиков

расширили перечень исключений

Какие инструменты управления устойчивостью портфеля используют страховщики?

I приоритет

8 из 11 СК отметили снижение страховых сумм и лимитов

II приоритет

7 из 11 СК изменяют продукт: ступенчатая выплата по критическим заболеваниям, пересмотр периодов выживания, зависимость рисков

III приоритет

6 из 11 СК ужесточают контрактные условия при снижении численности и возрастные ограничения

Дополнительные инструменты

5 из 11 СК

Изменение тарифной политики

4 из 11 СК

Улучшение бизнес-процессов и аналитика данных

2 из 11 СК

Изменения в перестраховочной защите

1 из 11 СК

Новые правила страхования, изменения шкал выплат

Ключевые тренды

Технологии

Цифровизация как драйвер продаж и уровня сервиса

- расширение возможностей ЛК / МП и HR-кабинетов: медицинское анкетирование, урегулирование, назначение выгодоприобретателя онлайн
- совершенствование внутренних процессов страховщика
- гибридизация продуктов личного страхования

Продукт

Страхование от НС и Б как продукт будет определяться меняющимся профилем клиента

- изменение стандартов покрытия при локализации международного бизнеса
- рост ценности страхования жизни как базы персональной финансовой устойчивости
- активное проникновение современных продуктов страхования жизни в социальный пакет работодателей

Приложение 1.

Особенности покрытия в Москве и регионах

8 из 11 СК подтверждают отличия в трендах покрытия в Москве и регионах

| | Москва | Регионы |
|---|--------|---------|
| Смерть по любой причине | 11 | 5 |
| Смерть от НС в быту и на производстве | 5 | 10 |
| Смерть от НС на производстве | 1 | 5 |
| Инвалидность вследствие НС и по болезни | 11 | 4 |
| Инвалидность вследствие НС в быту и на производстве | 4 | 7 |
| Инвалидность от НС на производстве | 1 | 5 |
| Травма / временная утрата трудоспособности в быту и на производстве | 11 | 9 |
| Травма / временная утрата трудоспособности на производстве | 1 | 5 |
| Временная утрата трудоспособности от НС и по болезни | 1 | 1 |
| Критические заболевания | 11 | 7 |

*Количество страховых компаний, выбравших соответствующую опцию (множественный выбор) в качестве наиболее востребованного риска (топ-5). Для целей данного опроса "региональные клиенты/ Регионы" - компании с центром принятия решений в регионах и/или основной вид деятельности осуществляется в регионах, "московские клиенты /Москва" - компании с центром принятия решений в Москве или основной вид деятельности осуществляется в Москве

Приложение 2. Страховые суммы в Москве и регионах

Москва

большинство страхователей
определяют страховые суммы кратно
годовым окладам (ГО)

Регионы

большинство страхователей
устанавливают фиксированные
страховые суммы

| | Москва | Регионы |
|---|----------------|---------|
| Смерть* | 2 ГО | 600k |
| <i>максимальное значение**</i> | 3 ГО | 2000k |
| Инвалидность* | 2 ГО | 600k |
| <i>максимальное значение**</i> | 3 ГО | 2000k |
| Травма / временная утрата трудоспособности* | 1 ГО или 1000k | 500k |
| <i>максимальное значение**</i> | 1 ГО или 1500k | 1000k |
| Критические заболевания* | 1 ГО или 1000k | 500k |
| <i>максимальное значение**</i> | 1 ГО или 3000k | 1000k |

* Указаны медианные значения по наиболее типичным страховым суммам для стандартных программ

** Максимальные значения из числа указанных страховщиками типичных страховых сумм

Приложение 3. Покрытие особых категорий

Инвалидность

| Покрытие | Риски НС | Риски по болезни |
|--|----------|------------------|
| Предоставляется в зависимости от группы инвалидности* | 6 | 3 |
| По результатам индивидуальной оценки рисков** | 4 | 5 |
| Не покрываются риски, связанные с состоянием, являющимся причиной установления группы инвалидности | 1 | 3 |

Онкология

| Покрытие | Риски НС | Риски по болезни |
|---|----------|------------------|
| Не влияет на принятие на страхование | 4 | N/A |
| По результатам индивидуальной оценки рисков** | 7 | 11 |

Психиатрия

| | | |
|--|---|---|
| Покрытие не предоставляется | 8 | 8 |
| По результатам индивидуальной оценки** | 3 | 3 |

* I группа – не принимаются или индивидуальный андеррайтинг, II – индивидуальный андеррайтинг, III – на общих основаниях

** В отношении указанных лиц Страховщик в праве применять индивидуальные тарифы и набор страховых рисков с учетом состояния здоровья данных лиц, предусматривать особые условия страхового покрытия, согласованные сторонами в договоре страхования. Используется перекрестная таблица по рискам КЗ



В условиях кадрового дефицита количество инклюзивных вакансий увеличивается, что закономерно повышает востребованность страховых решений для таких сотрудников.

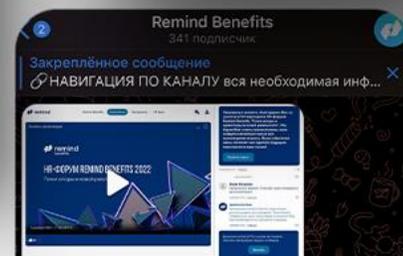
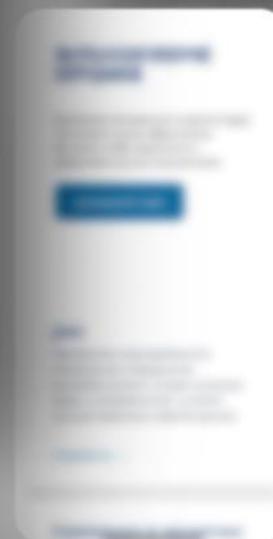
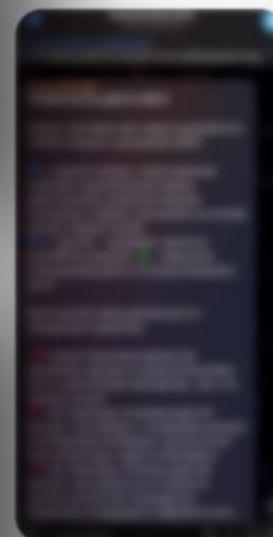
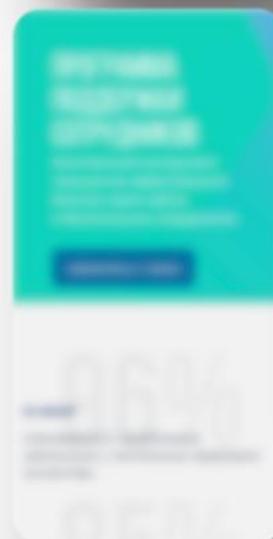
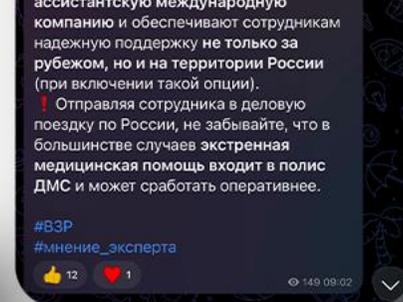
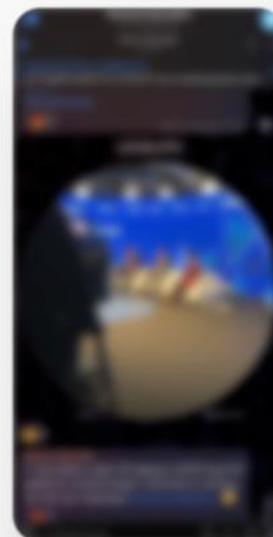


Демографическая ситуацию диктует рост найма персонала за пределами привычного возрастного диапазона. Это увеличивает спрос на инклюзивные решения в личном страховании.

Информационная поддержка HR-директоров и C&V лидеров для принятия решений и поиска новых возможностей

Мы собираем главную аналитику рынка в одном месте. Подписывайтесь на telegram [@remind_benefits](https://www.instagram.com/remind_benefits), чтобы не пропустить:

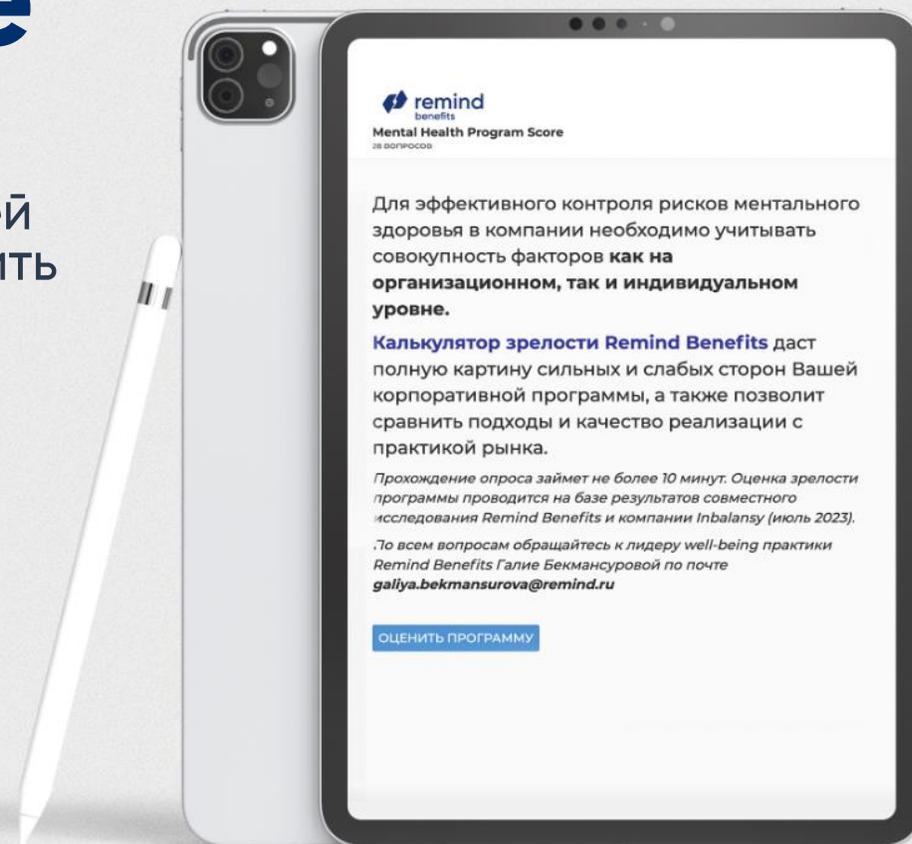
- Важные новости с комментариями экспертов
- Ключевые количественные индикаторы
- Реальные кейсы и лучшие практики рынка
- Мнения страховщиков и представителей HR-сообщества
- Новые продукты и сервисы



Mental Health Score

Калькулятор зрелости от Remind Benefits и Inbalansy даст полную картину сильных и слабых сторон Вашей корпоративной программы, а также позволит сравнить подходы и качество управления программой с практикой рынка.

- 1 Заполните анкету [на сайте Remind Benefits](#) и узнайте оценку вашей программы в один клик
- 2 Получите рекомендации по дальнейшему развитию программы от экспертов Remind Benefits и Inbalansy
- 3 Проведите тендер для редизайна комплексной программы или выберите фокусное решение под конкретные болевые точки при поддержке экспертов Remind Benefits





Содержание документа основано на достоверной, на наш взгляд, информации. АО «Марш – страховые брокеры» не предоставляет никаких гарантий в отношении достоверности данной информации и не несет ответственности за обновление или актуальность информации. Настоящий документ может содержать конфиденциальную информацию АО «Марш – страховые брокеры», которая не может быть раскрыта третьим лицам без предварительного письменного согласия АО «Марш – страховые брокеры». Любые заявления, касающиеся налоговых, бухгалтерских или юридических вопросов, основываются исключительно на нашем опыте и на них нельзя полагаться как на бухгалтерскую, налоговую или юридическую консультацию. Все предоставляемые данные подвержены изменениям, которые способны повлиять на предоставляемый нами анализ, если базовая информация является неточной. АО «Марш – страховые брокеры» не предоставляет никаких заверений или гарантий относительно применения условий полисов или финансовых условий, а также состоятельности страховых (перестраховочных) компаний. Мы не предоставляем никаких гарантий в отношении наличия, стоимости или условий страхового покрытия.

АО «Марш –страховые брокеры»

109028, Москва, Серебряническая набережная, д.29

ОГРН 1027700012933 / ИНН 7714106679
Лицензия страхового брокера СБ № 4036

info@remind.ru

www.remind.ru