



*Пандемия коронавируса заставила многих россиян задуматься о своем здоровье. Наиболее ответственные соотечественники не только продолжают соблюдать самоизоляцию, но и покупают страховки - жизни себя и своих близких, на случай потери трудоспособности и другие. «РГ» узнала у страховщиков, какие их продукты сейчас пользуются спросом.*

Как рассказали в ВСК, сложившаяся ситуация с пандемией коронавирусной инфекции отражается в том числе и на рынке ДМС услуг. Введение самоизоляции сказалось на поведении людей и привело к сокращению обращений клиентов в сегменте амбулаторно-поликлинической, стоматологической и стационарной помощи. Люди стали обращаться к врачам только в экстренных случаях, что подтверждается ростом количества обращений на медицинский пульт ВСК с вызовом врачей на дом и оказанием скорой медицинской помощи.

«Мы отмечаем повышенный спрос на дистанционные сервисы, которые позволяют получить услуги, не выходя из дома. Основной интерес вызывает продукт «Телемедицина» - дистанционное оказание онлайн консультаций врачами-специалистами. Кроме того, среди физических и юридических лиц наблюдается высокий интерес к проведению тестов на наличие в организме CoVID-2019», - отметили в компании.

Возросшую потребность клиентов в телемедицинской поддержке замечают и в «Росгосстрах Жизнь». Компания оперативно предоставила всем без исключения клиентам банка «Открытие» доступ к онлайн консультациям с врачами - как терапевтом, так и узкими специалистами. А через агентскую сеть начались продажи недорогих коробочных решений с телемедициной и онлайн-чекапом.

«Многие страховщики предложили рискованные страховки от коронавируса, но «Росгосстрах Жизнь» пошла по другому пути, - рассказала директор по маркетинг-менеджменту, член правления СК «Росгосстрах Жизнь» Наталья Белова. - Мы

решили фокусироваться не на клиентских потребностях «вчерашнего дня», а на текущих и будущих. Помимо востребованности телемедицины, мы видим, что клиентов волнуют вопросы сохранения капитала в кризис и последующего восстановления финансового портфеля. Поэтому людям уже нужны антикризисные решения - инструменты с защитой капитала и высоким потенциалом роста».

Такой инструмент - инвестиционное страхование жизни, но здесь, по словам Натальи Беловой, требуются новые инвестиционные стратегии. Они должны базироваться на инвестициях в ценные бумаги отраслей, которые либо выигрывают в текущей ситуации, либо начнут восстанавливаться в первую очередь и быстро. Гибкой «подушкой безопасности» для людей могут стать накопительные полисы. Также востребованы опции «антикризисного» постпродажного обслуживания - например, возможность людям с действующими полисами пользоваться увеличенным льготным периодом, в течение которого можно оплатить очередной взнос.

Согласно социологическим опросам, которые «Росгосстрах Жизнь» провела накануне и в период эпидемии в России, более двух третей россиян оказались без сбережений, а у половины опрошенных есть кредиты. Текущая ситуация может замотивировать людей задуматься о финансовой защите, однако делать такие выводы на основе динамики продаж сегодняшнего дня пока рано, полагает Наталья Белова. Дело в том, что львиная доля страховых полисов сейчас продается через банки. В период самоизоляции россияне посещают офисы банков только в случае крайней необходимости, поэтому по итогам 2 квартала страховщики прогнозируют, наоборот, некоторый спад в сборах.

Анализ потребительского спроса компании «Ингосстрах» показал, что больше всего россиян в ближайшее время готовы купить полис ОСАГО - 24,6 процента. Это неудивительно, ведь такая страховка обязательна. Значительно меньше клиентов, которых интересует каско (2,8 процента), страхование жизни (2,7) и ДМС (2,4).

Как отмечают в компании, такие цифры ярко демонстрируют первичную реакцию населения на неопределенность будущего и экономические риски. В таких условиях люди склонны к сокращению трат и общей оптимизации расходов. Однако наиболее востребованные продукты сохраняют свою актуальность, и пример ОСАГО показателен. Сегмент ОСАГО, по мнению экспертов компании, окажет поддержку объемам рынка розничного страхования. А вот спрос на добровольные виды страхования будет восстанавливаться вместе со снижением неопределенности и стабилизацией экономики.

Пока экономика находится под давлением пандемии и неустойчивых цен на нефть, востребованы страховые продукты, защищающие в случае временной потери трудоспособности. По данным СК «Сбербанк страхование жизни», своих сотрудников активнее всего страхуют предприятия Московского региона (20 процентов от общего количества действующих договоров), Санкт-Петербурга и Ленинградской области (11,5 процента), а также Нижегородской области (7 процентов). Такой полис дает работникам защиту от непредвиденных ситуаций, связанных со здоровьем, а также финансовую поддержку при наступлении неблагоприятных событий.

Как отмечают в компании, чаще всего сотрудников страхуют предприятия оптовой и розничной торговли (35 процентов от общего количества действующих договоров), на втором месте сельскохозяйственные и строительные предприятия (по 11 процентов). Заботятся о сотрудниках также предприятия транспортной сферы (7 процентов) и пищевой промышленности (4 процента). Во всех отраслях 90 процентов договоров заключаются на год.

Каждый второй работодатель дополняет базовую страховку сервисами телемедицины и второго экспертного медицинского мнения. Сотрудники предприятий, защищенные страховкой, могут бесплатно пользоваться дистанционными медицинскими консультациями и получить независимое мнение врача по первичному медицинскому заключению.

Несмотря на рост интереса к продуктам защиты жизни и здоровья, страховой рынок, как и многие другие в этом году, ждут непростые времена. «По нашим ожиданиям, сильнейшему негативному влиянию будут подвержены все сегменты добровольного страхования, обязательные виды, вероятно, пострадают в меньшей степени. При этом масштаб и последствия воздействия кризиса на страховой рынок можно будет окончательно оценить не ранее завершения карантина», - полагают аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». Наибольшее сокращение сборов в 2020 году, по их прогнозам, будет в страховании от несчастных случаев и болезней (-25 процентов), ДМС (-20 страхованию прочего имущества физических лиц (-20), страховании жизни (-20 процентов). Отказ от приобретения подорожавшего и необязательного страхования автокаско приведет к сокращению сегмента на 15 процентов.

Впрочем, страховщики оптимизма не теряют и подкрепляют его цифрами.

«Мы проанализировали, что история вспышек различных заболеваний (свиной грипп, Эбола и т.д.) показывает, что рынки, как правило, быстро выздоравливают и возвращаются на «довирусные» уровни. А после восстановления они начинают расти ускоренными темпами, - рассказала Наталья Белова.- Например, в США люди перенесли тяжелейшую эпидемию испанского гриппа в 1918-1919 годах, когда общая смертность выросла с 14,1 до 18 на тысячу жителей, а выплаты американских компаний по страхованию жизни составили 125 миллионов рублей - 50 процентов от всех выплат того периода. Последующие сборы страховщиков начали заметно расти - на 21 процент в 1919 году и на 16 процентов в 1920 году».

Российская газета, 12 мая 2020 г.