

ОГЛЯД РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

ОБСЯГ СТРАХОВИХ ПРЕМІЙ ТОП КОМПАНІЙ, МЛН ГРН

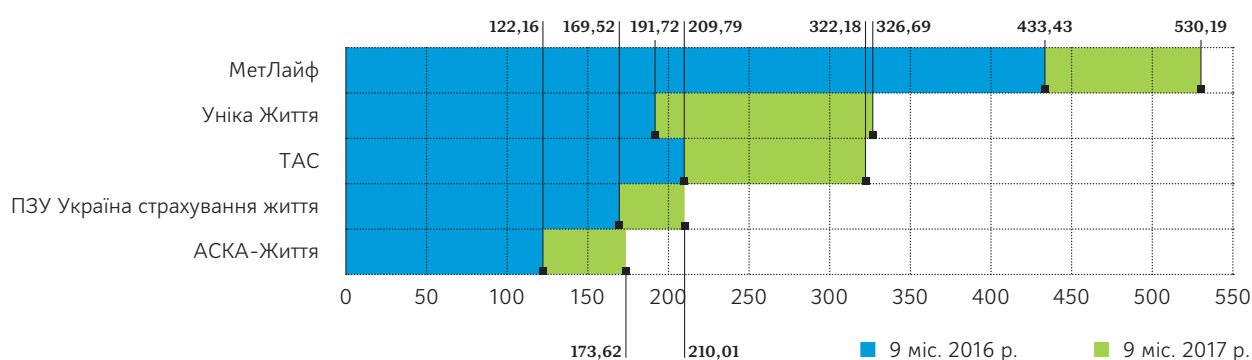
№	Компанія	9 місяців 2016 року	9 місяців 2017 року	Зміни
1	МетЛайф	433,43	530,19	
2	ТАС	209,79	322,18	
3	Уніка Життя	191,72	326,69	
4	ПЗУ Україна страхування життя	169,52	210,01	
5	АСКА-Життя	122,16	173,62	
ЗАГАЛОМ ТОП 5		1 126,62	1 562,69	+39%
6	Княжа-Лайф Вієнна Іншуранс Груп	67,41	42,53	
7	АХА Страхування життя	29,30	44,47	
8	ІНГО Україна Життя	17,43	23,63	
9	КД-Життя	17,30	19,22	
ВСЬ РИНОК		1 258,10	1 692,58	+35%

ОБСЯГ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ ТОП КОМПАНІЙ, МЛН ГРН

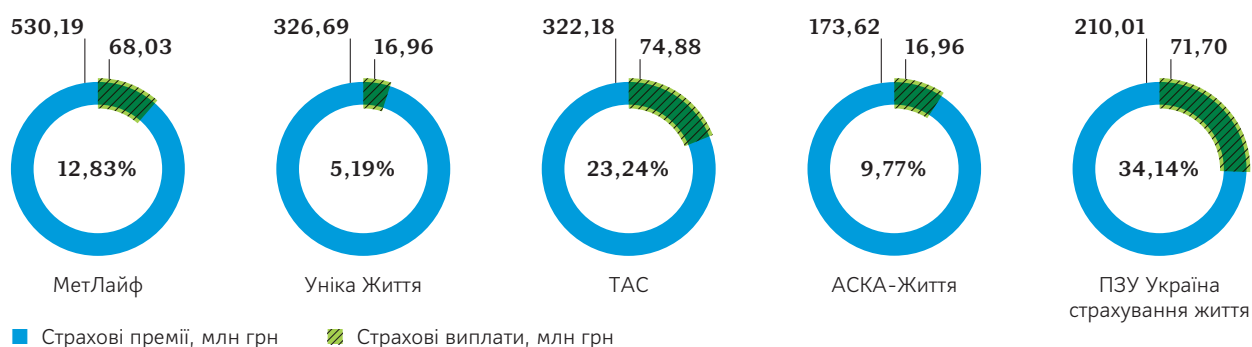
Компанія	9 місяців 2016 року	9 місяців 2017 року	
ТАС	50,66	74,88	
ПЗУ Україна страхування життя	40,28	71,70	
МетЛайф	43,88	68,03	
АСКА-Життя	26,52	22,25	
Уніка Життя	6,11	16,96	
ЗАГАЛОМ ТОП 5		167,45	253,82
ІНГО Україна Життя	7,51	8,62	
Княжа-Лайф Вієнна Іншуранс Груп	—	5,25	
КД-Життя	—	1,19	
АХА Страхування життя	0,27	0,61	
ВСЬ РИНОК		188,12	269,51

Концентрація ринку 89,55% 92,33%

ОБ'ЄМ СТРАХОВИХ ПЛАТЕЖІВ НАЙБІЛЬШИХ КОМПАНІЙ, МЛН ГРН



СПІВВІДНОШЕННЯ ЗІБРАНИХ ПРЕМІЙ І ВИПЛАТ (9 МІСЯЦІВ 2017 РОКУ)



СТРУКТУРА ЧАСТКИ РИНКУ (9 МІСЯЦІВ 2017 РОКУ), %

■ MetЛайф

■ Інші компанії

Страховання життя для фізичних осіб:

50/50

Ризикове страхування життя для юридичних осіб:

34/66

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ/ТРУДНОЩІ ГАЛУЗІ

Чому з настанням ризиків для здоров'я традиційного захисту за програмами ДМС може виявитися замало?

- ◇ Критичні захворювання зазвичай потребують дорогого лікування, інколи — за межами України. При цьому захист за програмою ДМС у випадках онкологічних захворювань надається послугами переважно в державних медичних закладах в рамках корпоративного ліміту за договором. Такий ліміт часто витрачається вже на етапі діагностування та первинного надання допомоги. На продовження лікування чи на реабілітацію його може просто не вистачити
- ◇ Поширені хронічні захворювання та розлади здоров'я, що виникають внаслідок системних проблем — наприклад, ендокринних порушень або серцево-судинних проблем, — зазвичай входять до переліку виключень у стандартних програмах ДМС
- ◇ За даними щорічного заміру «Індекс здоров'я України 2016», понад третина українців не можуть дозволити собі повноцінне лікування саме через брак коштів

ПОРАДИ, МОЖЛИВОСТІ, ІННОВАЦІЇ В ГАЛУЗІ

- ◇ Робіть акцент на Wellness-програмах та пропаганді здорового способу життя з елементами заохочення та охоплення всього колективу
- ◇ Збалансуйте структуру покриття за пакетом ДМС. Розширюйте можливість діагностування та лікування тяжких захворювань за рахунок обмеження не життєво важливих опцій ДМС. Зазвичай співробітники цінують можливість отримати допомогу при гострих і невідкладних станах
- ◇ Доповнюйте ДМС-послуги програмами Ризикового Страхування Життя, що забезпечують надійний захист і відшкодування у вигляді грошової матеріальної допомоги у разі настання катастрофічних ситуацій із життям та здоров'ям: цей інструмент пом'якшує або нівелює вплив означених ризиків і не дасть Вашим співробітникам лишитися наодинці з проблемами у найбільш важких життєвих ситуаціях
- ◇ Обирайте надійних партнерів: Ваш партнер має бути не просто надійним, а наднадійним, досвідченим та інноваційним у зазначеній сфері послуг



«За останні 3–5 років для більшості компаній, що працюють у конкурентних галузях української економіки, страхування здоров'я працівників стало своєрідною "must have"-складовою соціального пакета роботодавця. Більшість підприємств при цьому користуються програмами добровільного медичного страхування, які, на жаль, не покривають найбільш катастрофічні ризики, з якими сьогодні стикаються українці працездатного віку. Це — діагностування так званих критичних захворювань, що загрожують життю чи значно погіршують його якість, онкологічні діагнози і важкі захворювання серцево-судинної системи: інфаркти, інсульти. Саме тому, зважаючи на поточну ситуацію із захворюваністю та особливості доступних в Україні програм страхування персоналу, усім соціально орієнтованим роботодавцям бажано доповнювати ДМС програмами Ризикового Страхування Життя на випадок захворювань від надійних і досвідчених партнерів».

Світлана Кандиба,
Директор по роботі з корпоративними клієнтами ПрАТ «МетЛайф»