

До сих пор «Росгосстрах» был единственным страховщиком из топ-10 на рынке ОСАГО, который продавал полисы по минимальным тарифам. Все остальные установили максимально возможные цены в большинстве регионов. Но с 15 июня все изменилось. С этого дня «Росгосстрах» тоже установил максимальные тарифы полисов ОСАГО во всей стране, кроме Крыма и Севастополя, следует из опубликованного на сайте компании приказа. В пресс-службе компании не прокомментировали новую ценовую политику. Но в начале июня первый вице-президент ООО «Росгосстрах» Дмитрий Маркаров предупредил о скором повышении цен на полисы. «Из-за потерь «Росгосстраха» во время ограничения лицензии на ОСАГО Центробанком компания будет вынуждена продавать ОСАГО по верхней тарифной планке», – передавал его слова ТАСС.

Страховщики получили право варьировать в пределах 20% стоимость полисов ОСАГО после повышения тарифов в апреле. «Росгосстрах», который занимает 36,4% рынка ОСАГО, установил максимальный базовый тариф (4118 руб.) в четырех регионах, а для большинства остальных выбрал минимальный (3432 руб.). Остальные страховщики из топ-10, на которых приходится 41,4% рынка, сразу выставили максимальные тарифы в подавляющем большинстве регионов. «Росгосстрах» объяснял ценовую политику намерением избежать «возникновения социальной напряженности».

Но с 27 мая по 8 июня ЦБ ограничивал лицензию «Росгосстраха» по ОСАГО из-за нарушений при продаже полисов: клиенты жаловались на навязывание ненужных услуг, отказ в продаже полисов, непредоставление скидки за безаварийную езду. Ограничение могло привести к потере 1–2 млрд руб. выручки только от продаж полисов ОСАГО, подсчитала аналитик S&P Екатерина Толстова.

Теперь ЦБ обещает следить за тем, как страховщики торгуют ОСАГО. Так «Росгосстрах» получил 18 требований регулятора, среди которых и запрет на навязывание дополнительных услуг.

Вероятно, сейчас объем кросс-продаж «Росгосстраха» снизится, это нужно компенсировать тарифами, полагает топ-менеджер крупного автостраховщика. Именно поэтому компания вынуждена была за другими лидерами рынка и поднять цены, чтобы получить необходимый компании объем премий. Теперь в некоторых регионах «Росгосстрах» может потерять какую-то часть рынка: 2000–3000 руб. в регионах имеют большое значение для автомобилистов, а ряд некрупных компаний установили в некоторых субъектах средние и минимальные значения.

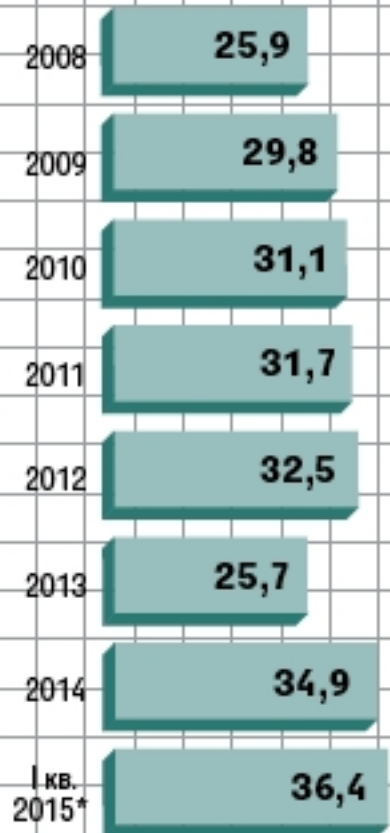
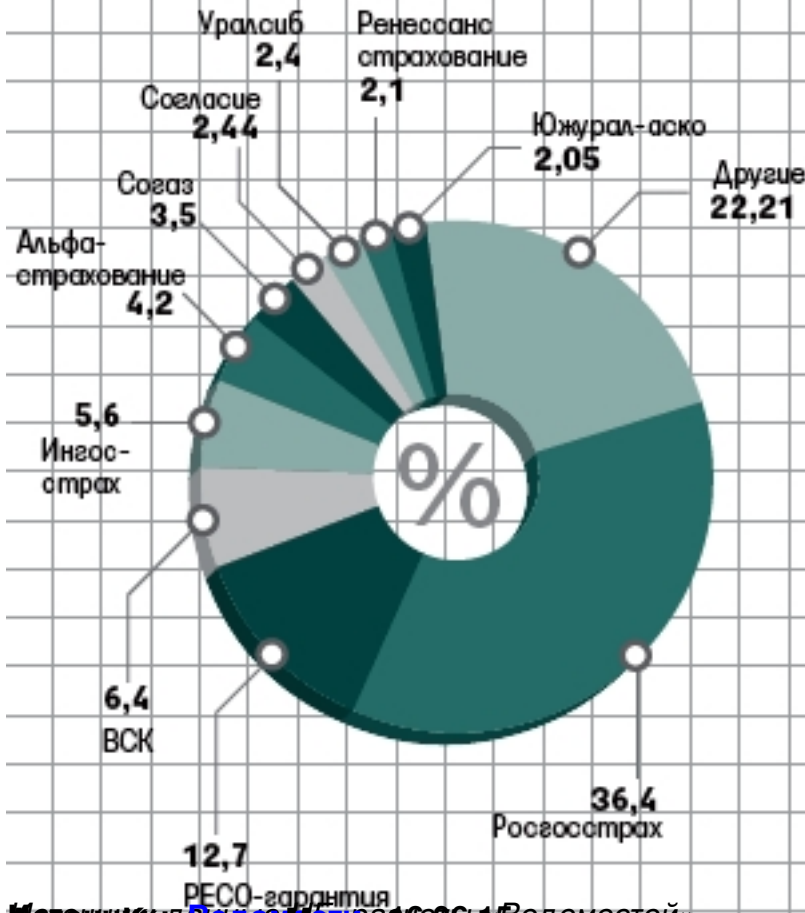
Пока сложно делать прогнозы, как изменится доля «Росгосстраха» на рынке ОСАГО после повышения тарифов и временного ограничения лицензии, признает аналитик одного из рейтинговых агентств. Низкая цена полиса была иногда весьма условным преимуществом страховщика, так как с учетом кросс-продаж конечная цена услуги оказывалась иногда не ниже, чем у конкурентов, замечает он. «Основное конкурентное преимущество, которое не отнять у «Росгосстраха», – высокий уровень проникновения: офисы страховщика есть в каждом регионе, кроме того, в компании работает свыше 50000 агентов. Именно за счет этого компании удастся держать высокую долю рынка», – считает он.

Тарифы в ОСАГО для лидеров рынка – не вопрос конкурентных преимуществ, это экономическая реальность, говорит вице-президент «Ингосстраха» Илья Соломатин. «Сейчас лидеры рынка выставляют тарифы, исходя из убыточности того или иного региона. Но борьба за клиента никогда не прекращалась, но она уходит в плоскость справедливых выплат и качества урегулирования убытков», – говорит он.

Доля группы «Росгосстрах» на рынке ОСАГО

Доля рынка ОСАГО, топ-10 страховщиков ОСАГО в январе – апреле 2015 г.

Как росла доля группы «Росгосстрах» на рынке ОСАГО, %



Источник: [версия ИСП](#), данные «Ведомостей»