

Анализируя динамику развития российского рынка розничного страхования, можно отметить устойчивую тенденцию превышения темпов роста компаний – лидеров рынка над среднерыночными значениями. Данная тенденция свидетельствует об усилении концентрации в отрасли. Что несет она конечному потребителю – пользу или вред? Тенденция обусловлена выбором потребителей и, на мой взгляд, несет в себе больше положительных аспектов, чем отрицательных.

По данным «Эксперта РА», уже в 2012 г. до 50% рынка страхового ретейла может быть распределено между пятью крупнейшими компаниями. В первую тройку факторов, обуславливающих выбор страховой компании, устойчиво входят: надежность, цена полиса и качество сервиса, свидетельствуют опросы потребителей розничных страховых услуг. Из-за крайней нестабильности экономической ситуации в целом и после негативных историй на отечественном страховом рынке многие потребители предпочитают компании-лидеры, считая их более устойчивыми и надежными.

Размер компании становится магнитом, притягивающим новых страхователей. Другой фактор, обуславливающий выбор в пользу крупных компаний, – развитие конкуренции на основе сервисной составляющей. Развитие и поддержание розничного бизнеса в масштабах России требует значительных капиталовложений, что под силу только крупным группам. Инвестиции в инфраструктуру, офисы продаж, информационные технологии объективно приводят к эффекту экономии на масштабе: чем больше компания, тем ниже удельная стоимость данных вложений на один полис или одного клиента.

Есть ли опасность ограничения конкуренции, которая способна привести к ухудшению условий для конечных потребителей? По данным ФСФР, количество страховых компаний в России сокращается. За первое полугодие 2012 г. отозвано 72 лицензии (существенный рост против 27 за аналогичный период 2011 г.). Добровольно отказались от лицензии 54 страховщика. Но, несмотря на это, количество страховых компаний значительно превышает аналогичный показатель для европейских рынков, которые по своим объемам значительно превосходят российский.

Снижается и уровень расходов на страхование в совокупных доходах населения. Это означает, что темпы роста этих расходов гораздо ниже, чем темпы роста доходов россиян. А абсолютный уровень таких расходов в России все еще значительно ниже аналогичных показателей в странах Западной, Центральной и Восточной Европы. По данным Национального агентства финансовых исследований, удельный вес расходов населения на страхование в 2011–2012 гг. снизился по сравнению с 2007 г. Один житель России в 2011 г. в среднем потратил на страхование чуть более 2000 руб. Пользуются страховыми услугами чуть менее половины россиян.

Исходя из вышесказанного, закономерно сделать вывод о том, что розничное страхование в России еще не исчерпало источники экстенсивного роста (за счет новых объектов страхования и клиентов). Ситуация на рынке характеризуется конкурентной борьбой за увеличение доли, поиск новых клиентов. Поэтому актуальность пролонгации договоров, конкуренция за существующих клиентов обострится, только когда приток новых клиентов сойдет на нет.

Всерьез опасаться негативных последствий ограничения конкуренции можно будет только тогда, когда полностью завершится этап активного развития и средние темпы роста страхового рынка будут стремиться к темпам роста экономики в целом, и только в том случае, если количество страховых компаний резко сократится.

Источник: [Ведомости-online](http://vedomosti.ru) , 29.10.12

Автор: Сергей Савосин, генеральный директор СГ МСК