

Страховщики зря в январе ломали копья вокруг выдачи бланков талона техосмотра и продажи полисов ОСАГО. Лидер рынка – «Росгосстрах», наладивший сотрудничество с операторами техосмотра, в то время как его конкуренты простаивали, не смог извлечь из этого никакой выгоды – его рыночная доля в январе-марте снизилась с 32% до 31%.

В первом квартале этого года страховщики обязательной «автогражданки» продали полисов ОСАГО на 23,4 млрд руб., выплатив клиентам 13 млрд руб., сообщил Российский союз автостраховщиков (РСА). На премии первой пятерки лидеров рынка пришлось 63,4% всех сборов, первой десятки – 78,3%.

Половину всей рыночной премии собрали три компании – «Росгосстрах», «Ингосстрах» и «РЕСО-Гарантия». И если доля РЕСО (9,4%) почти не изменилась, то доля «Росгосстраха» за год снизилась с 32% до почти 31%, а «Ингосстраха», наоборот, выросла с 7,8% до 10,3%, следует из статистики РСА. Таким образом, «Ингосстрах» вышел на второе место по доле рынка ОСАГО, обойдя РЕСО.

Конкуренты удивлены тем, что «Росгосстрах» не увеличил свою долю. Ведь с начала года купить полис ОСАГО можно только при наличии талона техосмотра (ТО). Но его, опять же с начала года, проводят не подразделения ГИБДД, а частные организации. Из-за неразберихи с реформой системы ТО в начале января продажи полисов ОСАГО встали – требовался новый талон, а получить его было негде. Один лишь «Росгосстрах» продавал страховки как ни в чем не бывало. Страховщик производил первичное заполнение бланка талона ТО, а клиент брал на себя обязательство пройти его у аккредитованного оператора. «Росгосстрах» заявлял о сотрудничестве с 260 операторами ТО, при этом его основным партнером было ЗАО «Техосмотр», которое, по словам участников рынка, в январе оказалось практически единственным обладателем новых бланков талона техосмотра.

Конкуренты жаловались на «Росгосстрах» в ФСФР, ФАС, прокуратуру. Эта «системная травля» оказалась им на руку, комментирует первый заместитель гендиректора «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров. По его словам, задача компании – сохранить долю на рынке ОСАГО – почти выполнена. Заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии»

Игорь Иванов признается: он ждал, что «Росгосстрах» увеличит свою долю в ОСАГО.

За счет чего «Ингосстраху», который всегда умеренно относился к ОСАГО, удалось сместить РЕСО со второй строчки лидеров рынка, нарастив свою долю? Позиция компании не изменилась и задача наращивать долю в этом сегменте не ставилась, уверяет представитель «Ингосстраха» Владимир Клейменов. Страховщик исторически силен в работе с дилерами и СТОА и кроме полисов каско продавал клиентам страховки ОСАГО, говорит он.

В прошлом году правительство повысило региональные коэффициенты к тарифам ОСАГО и для многих страховщиков в регионах этот вид страхования стал не убыточным, а прибыльным и привлекательным, отмечает заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. На кросс-продажи других продуктов мало кто делает ставку, но крупная универсальная компания должна входить в топ-20 по собранным на рынке ОСАГО премиям. А те страховщики, которые занимались ОСАГО, чтобы удержаться на плаву, сейчас получают небольшую передышку из-за того, что рентабельность этого вида выросла, резюмирует Самиев.

Источник: Ведомости, № 73, 23.04.12