

Сегодня рынок страхования в целом чувствует себя оптимистично, хотя темпы его можно назвать средними. Страховщиков пугает рост выплат, темпы которого опережают скорость роста объемов страховых премий.

Основные тенденции, которые можно выделить по итогам первого квартала на рынке страхования: компании сосредоточены на добровольных видах страхования, практически всех беспокоит качество портфеля и главная – консолидация рынка. Учитывая последнюю тенденцию, можно представить не радужные перспективы. С одной стороны, кэптивные компании с постоянными клиентами и доходами захватывают рыночные сегменты. С другой, регулятор, учитывая серию банкротств, ужесточает требования, в результате которых «вылетают» слабые компании.

«Процесс консолидации будет продолжаться, и эта тенденция усилится. Уход слабых игроков можно рассматривать как объективный процесс, по итогам 2015 года более 65% сборов страховых премий приходится на компании первой десятки, можно ожидать дальнейшую консолидацию рынка вокруг сильных и финансово устойчивых игроков», – прогнозирует генеральный директор компании «Ингосстрах» Михаил Волков.

Сильные компании показывают положительные результаты работы в первом квартале. Так, сборы «Ингосстраха» по ОСАГО выросли на 78%. Прибыль по МСФО составила 3,4 млрд рублей, сборы выросли на 15% до 23 млрд рублей, а общий объем выплат составили 9,4 млрд рублей.

«На основании данных первого квартала делать выводы рано, они не показательны. Но компания продолжает активно расти в условиях сложной макроэкономической ситуации. Результаты отчета подтверждают ранее озвученные нами тенденции о том, что консолидация на страховом рынке продолжается. Замечу, что сегодня ОСАГО развивается не активно. Результата роста удалось достичь не только за счет ОСАГО, а скорее за счет показателей прошлого года», – заметил Михаил Волков, добавив, что сегодня основные усилия страховщиков и регулятора в сегменте ОСАГО направлены на борьбу с повышенной убыточностью в ряде регионов, в первую очередь на юге России. Кстати, пока там не будут решены проблемы с высокой убыточностью, развивать продажи электронных полисов ОСАГО не планируется.

Старт обязательных продаж электронного ОСАГО запланирован ЦБ на январь 2017 года. По словам Михаила Волкова, их развитие пока не целесообразно. «Многие конкуренты запустили продажи е-полисов, а потом свернули. Безусловно электронный полис нужно делать, но когда будет урегулирована ситуация с антистраховщиками. Если мы откроем продажи сейчас, то можем открыть дорогу мошенникам», – пояснил он.

Помимо этого, Михаил Волков обратил внимание, что наиболее сильный удар в кризисный период всегда приходится на добровольные виды страхования. Для сегмента каско ударом стало падение продаж новых автомобилей и повышение цен на импортные машины и запчасти, связанное с девальвацией рубля. За январь-март тарифы упали в среднем на 11 процентов. Но темпы автострахования все равно продолжают снижаться. Отвечая на вопрос «РГ» Михаил Волков заметил, что за прошлый год тарифы по каско у страховщика поменялись более 400 раз, а за день в среднем выходит два изменения тарифа.

«Тарифы меняются по машинам, по категориям клиентов, по возрастному составу и многим другим параметрам. Есть более 40 значимых критериев, по которым мы оцениваем тарифы, база анализируется ежедневно. Чтобы рассчитать стоимость страховки, познакомиться с тарифами, нужно зайти на сайт и воспользоваться калькулятором, который предложит несколько вариантов от дорогого и с франшизой», – рассказал Михаил Волков.

Сегодня страховщик акцентирует внимание на более опытных водителей, в портфеле компании их значительно больше. «В перспективе, когда будет больше ресурсов, мы займемся страхованием молодых и рискованных. С учетом английского опыта, хочется их страховать и влиять на поведение, обеспечивая безопасность клиента и в то же время делая его выгодным для нас», – заключил эксперт.

Источник: [Российская газета](#) , 20.05.16

Автор: Жукова А.