

*Страховая компания «РЕСО-Гарантия» рассчитывает по итогам 2016 года увеличить выручку на 12–13%. Примерно на столько прирастет и новосибирский филиал компании. Динамичное развитие на фоне стагнации российской экономики в компании объясняют эффективной работой страховых агентов. Единственное, что сегодня сдерживает доходность бизнеса «РЕСО-Гарантии» в частности и российских страховщиков в целом, – автомошенники, промышляющие на рынке ОСАГО.*

По итогам первого квартала 2016 года «РЕСО-Гарантия» собрала 19,42 млрд руб. страховых премий, выплаты по страховым случаям за этот период составили 9,63 млрд руб., рассказал 5 августа на пресс-конференции в Новосибирске президент компании Сергей Саркисов. По итогам прошлого года она собрала 77,87 млрд руб., выплаты составили 40,17 млрд руб. «РЕСО-Гарантия» занимает первое место в стране по каско и ДСАГО и второе место по ОСАГО и ДМС. В рейтинге страховых компаний РФ «РЕСО-Гарантия» находится на третьей верхней строчке.

Прочны позиции «РЕСО-Гарантии» и в Новосибирской области, где она занимает 10,5% страхового рынка. Компания – номер один на региональном рынке каско (23,6%) и номер два на рынке ОСАГО (15,6%). «Мы в течение последних лет очень серьезно прирастаем. Наши лучшие агенты и рекомендации работают ничуть не хуже, чем баннеры, которые стоят на дорогах», – говорит директор новосибирского филиала компании Евгений Козлов. В 850 филиалах и офисах продаж «РЕСО-Гарантии» сегодня работают свыше 20 тыс. агентов.

«Благодаря равномерному географическому распределению мы сумели заинтересовать клиентов не только в столице, но и в регионах. Поэтому нам удалось стать лидерами по страхованию автокаско в стране», – подчеркивает генеральный директор «РЕСО-Гарантии» Дмитрий Раковщик. «Мы работаем большей частью с гражданами, а граждане понимают, что в период кризиса страхование особенно важно, так как нет уверенности в завтрашнем дне. Поэтому люди стараются застраховать свое имущество. Например, страхование имущества физических лиц, то есть квартир и загородных домов, в 2015 году в структуре бизнеса компании выросло на 40%», – объясняет Сергей Саркисов.

Страховые предпочтения россиян очень сильно отличаются от выбора европейцев или американцев, констатирует Дмитрий Раковщик. «У нас прежде всего страхуют автомобиль, потом – недвижимость, то есть дачу или загородный дом, и только после

этого идут страхование от несчастного случая или страхование здоровья. В Европе же прежде всего страхуют жизнь», – отметил топ-менеджер.

Неохотно страхует имущество и российский бизнес. Доля застрахованного имущества среди предприятий страны составляет 5–7%. «Страхуют прежде всего то, что является предметом залога при кредитовании. Страхуются и предприятия, имеющие отношение к западному капиталу. Все остальные предпочитают надеяться на авось. Поэтому на этом рынке огромный фронт работ. Надеюсь, что наши усилия будут сопровождаться улучшением качества самих предприятий, вложением бизнеса в основные фонды производства», – заметил господин Раковщик. По словам Евгения Козлова, по итогам 2015 года новосибирский филиал компании показал 40-процентный рост в сегменте страхования юрлиц.

До конца 2016 года «РЕСО-Гарантия» намерена удержать рентабельность на уровне 12% и увеличить выручку на 12–13%. «По итогам первого полугодия прибыль компании составила 13,7 млрд руб. Финансовые показатели могли быть еще лучше, если бы мы не столкнулись с автобандитизмом на рынке ОСАГО, – говорит Дмитрий Раковщик. – В городах работают организованные преступные группы, которые, перекупая право потерпевшего на возмещение ущерба, любыми путями стараются отсудить у страховой компании как можно большую сумму. У мошенников налажены тесные связи с ГИБДД и судами». Разница между стоимостью реального ущерба и накрученного в суде порой превышает десятикратный размер. Больше всего случаев мошенничества зафиксировано в Волгоградской, Челябинской, Ростовской, Мурманской, Ивановской областях и в Краснодарском крае. «Если доля судов в Москве – 2%, то в Волгограде – 90%. Убыточность нашего бизнеса на рынке ОСАГО в Волгоградской области достигла 380%», – посетовал Сергей Саркисов. В результате многие страховые компании ограничили продажу расширения к ОСАГО или готовы его оформить только вместе с каско.

Но убытки страховых компаний – только одно из последствий порочной практики, сложившейся на российском страховом рынке. «Страдает и сам водитель. Ведь ему приходится платить налоги (13%) с тех огромных сумм, что выигрывают «юристы» в суде и которые он и в глаза не видел. Не раз бывало, что на имя доверчивых автолюбителей без их ведома оформляли кредит в банке. Только в прошлом году автобандиты «заработали» более 10 млрд руб.», – отмечает господин Саркисов. По итогам первого квартала «РЕСО-Гарантия» направила в налоговые органы информацию о 34 тыс. выплат. По словам Евгения Козлова, доля судов в Новосибирской области по ОСАГО составляет около 10% и эта цифра с каждым годом увеличивается.

Тем не менее в «РЕСО-Гарантии» уверены, что автомошенничество вполне реально победить, причем очень быстро. «Нужно выбить почву из-под ног мошенников. Нужно не деньги платить в качестве возмещения ущерба, а восстанавливать автомобиль до того состояния, в котором он был до ДТП. И в каско мы это с успехом делаем», – подчеркивает Дмитрий Раковщик. «Надеемся, что в закон об ОСАГО будут внесены поправки, которые защитят интересы и водителей, и страховщиков. И этот рынок обретет необходимую прозрачность и предсказуемость», – вторит коллеге Евгений Козлов.

Источник: [Коммерсантъ](#) , 08.08.16