

Группа страховых компаний Югория подвела предварительные итоги финансовой деятельности за 2021 год. Компания занимает 10 место по сборам ОСАГО и Каско. Доля рынка по результатам 9 месяцев по Каско составляет 2,1% (15% к прошлому году), доля рынка ОСАГО – 3,6%. Такому росту способствовало открытие новых филиалов, развитие партнерских отношений, выпуск новых продуктов.

В этом непростом году страховые компании столкнулись со шквалом проблем, связанных с пандемией, локдаунами, резким ростом убыточности ОСАГО и Каско в следствие аномально снежной и затяжной зимы, агрессивными действиями новичков на рынке, дефицитом авто у дилеров. Многие страховые компании были выставлены на продажу, некоторые игроки ушли с рынка.

Югория за этот год добилась немалых успехов, в результате – повышение рейтинга до А у двух ведущих рейтинговых агентств (ЭкспертРА и НРА). При этом наиболее активно в уходящем году развивались немоторные виды, в частности Ипотека и страхование от несчастных случаев.

В компании наблюдают высокий интерес у страхователей к заботе о своем здоровье, поэтому наблюдается тренд на развитие продуктов линейки ДМС и НС (продукты от последствий COVID-19 и Телемедицина). В 2021 году в Югории продолжили развитие линейки ДМС, включая актуальный продукт с дистанционными медицинскими консультациями – Телемедицина, спрос к которому за год увеличился в 10 раз.

Валовые сборы Югории за 2021 год составили более 20 млрд. рублей (20% к прошлому году). По Каско сборы составили 4,2 млрд. рублей. По ОСАГО – 8,4 млрд. рублей. Чистая прибыль по итогам 9 месяцев составила 770 млн рублей. Результаты достигнуты за счет своевременного факторного анализа проблем, оперативно принятых и реализованных системных антикризисных решений, а также за счет слаженной работы Команды Компании.

Эксперты Югории считают, что главными вызовами ближайшего будущего станут повышение убыточности, особенно в «моторном» секторе на фоне восстановления социальной активности и инфляции, и, возможно, сокращение инвестиционных доходов в ситуации замедления фондового рынка. Кроме того, компаниям нужно будет успевать за растущей «цифровой» активностью клиента, все больше предпочитающих не только приобретать продукты онлайн, но и урегулировать убытки полностью или частично дистанционно. Это потребует, как существенных инвестиций в IT, так повышения качества проектного менеджмента.

***Википедия страхования***