

*В прошлом году отрасль добилась неплохих успехов. Прежде всего, страховщики избавили (как бы громко это ни звучало) всю страну от изжившей себя схемы техталонов.*

Была запущена новая отрасль страхования, которая начала работать и встала на защиту граждан уже в этом году – страхование особо опасных объектов. Более сотни страховых случаев было урегулировано страховщиками, и были выплачены компенсации от взрывов на заправках до аварий на шахтах.

Одним из важнейших событий этого года, а может быть, и последних нескольких лет, стало, разумеется, написание стратегии развития страхового рынка до 2020 года. О стратегии, а также создании на рынке мегарегулятора коллегами сказано крайне много, но мне бы хотелось отметить этот факт отдельно, так как благодаря этому обсуждению были открыты совместные с правительством и важные для страховой индустрии рабочие группы – по электронной коммерции, развитию медицинского страхования и др.

Практически все крупные игроки начали развивать активно электронную коммерцию – от продаж страховок на своих собственных сайтах до партнерских программ на сайтах партнеров, начались успешные продажи в ретейлерах, таких «Связной» и «Евросеть».

Вообще, можно отметить стремительное развитие отрасли по всем партнерским каналах продаж – дилерах, банках, туроператорах. Все усилия страхового сообщества по движению индустрии вперед были вознаграждены существенным ростом рынка на более чем 20% по итогам 9 месяцев.

Бурное развитие не помешало достойно урегулировать обрушившиеся на страну погодные катаклизмы (наводнения на Кубани), экономические просчеты других индустрий (повальное банкротство туроператоров) и непредсказуемое отставание в технологических сферах (падение спутников).

Чего ждать? Мы прогнозируем дальнейшее развитие и рост не менее 13–18%. Резко усилится позиция десятки против всех игроков, а также конкуренция внутри десятки игроков. Интересно будет посмотреть на пересмотр стратегий компаний акционерами после открытия цифр по МСФО компаниями-конкурентами. Резко усиливается разрыв между конкурентами, который уже исчисляется миллиардами рублей и в сборах, и в прибыли. Эти разрывы уже очень сложно перекрывать простыми решениями – требуется слаженная работа всех функционалов компаний – от генеральных директоров лично до создания маленьких системных продаж на местах, эффективных вложений в разные функционалы компаний, и быстрый отказ от того, что не работает. В любом случае нас ждет очень интересный год, а кто подготовился к нему лучше – покажет время.

**Источник:** [Финам.инфо](#) , 17.01.13

**Автор:** Татьяна Пучкова, заместитель генерального директора СК  
«АльфаСтрахование»