

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»