

*У «Росгосстраха» продолжается падение сборов по ОСАГО, свидетельствует статистика Российского союза автостраховщиков (РСА). Сборы лидера рынка ОСАГО по итогам 10 месяцев 2016 г. сократились на 26% по сравнению с январем – октябрём прошлого года до 45,95 млрд руб. Сокращение сборов лидера рынка происходит на фоне общего роста: за 10 месяцев страховщики собрали на 10% больше премий по ОСАГО, чем годом ранее, – 194,7 млрд руб.*

«Росгосстрах» заметно сократил продажи полисов: за 10 месяцев заключено 8,6 млн договоров автогражданки – на 32% меньше, чем годом ранее. Причем если по итогам восьми месяцев 2016 г. компания продавала в среднем 900 000 полисов в месяц, то в сентябре уже 742 101, а в октябре – 678 828, свидетельствуют данные РСА. По расчетам «Ведомостей», доля «Росгосстраха» на рынке ОСАГО за III квартал составила 20,2%. Помимо того что «Росгосстрах» сознательно снижает долю на рынке ОСАГО, сокращению способствует система единого агента, которая перенаправляет часть его клиентов в проблемных регионах в другие компании, рассуждает управляющий директор по страховым рейтингам РАЕХ Алексей Янин: «Некоторое время доля «Росгосстраха» на рынке будет снижаться, доля других игроков – повышаться, она остановится на уровне примерно 20%». В большей степени повысится доля крупных компаний, уверен он. Выплаты «Росгосстраха» за 10 месяцев выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 40% до 55,47 млрд руб. Выплаты компании также сократятся, но позже – сейчас они идут по старым полисам, которых было продано больше, добавляет директор группы рейтингов фининституты Аналитического кредитного рейтингового агентства Алексей Бредихин. Представитель «Росгосстраха» отказался от комментариев.

На фоне сокращения доли «Росгосстраха» выросла доля других крупных страховщиков – в частности, доля «Ингосстраха» к ноябрю увеличилась до 11,96% (с 6,6% годом ранее), «РЕСО-гарантии» – до 14,77% (с 12,64%).

У «Ингосстраха» и «РЕСО-гарантии» доля ОСАГО в портфеле меньше, чем у «Росгосстраха», кроме того, в этом году они очень прибыльные, обладают большим запасом прочности и «могут довольно долго ждать», продолжает Янин. В их портфеле в отличие от «Росгосстраха» меньше клиентов из проблемных регионов, говорит он: «Рост доли в проблемных регионах им с учетом высокой доли продаж ОСАГО в Москве и более комфортной убыточности по остальному портфелю переварить легче». Впрочем, у «Ингосстраха» и РЕСО теперь начинают расти доли, приходящиеся на проблемные регионы, поскольку единый агент распределяет продажи пропорционально долям на рынке, замечает Бредихин.

Будет ли «РЕСО-гарантия» наращивать рыночную долю, зависит от того, будут ли приняты поправки о натуральном возмещении и другие законодательные новации, заявляет представитель компании. Текущий рост, по его словам, вызван как стратегией компании, так и естественным перераспределением долей и введением единого агента. «Ингосстрах» целенаправленно наращивал долю на рынке ОСАГО в начале года, утверждает его гендиректор Михаил Волков, но сейчас продолжать не планирует: «Ситуация в течение года менялась по мере нововведений, например единого агента РСА, и мы с огромной настороженностью готовимся к 1 января 2017 г. (обязаны продавать электронные полисы ОСАГО. – «Ведомости»)). Вопрос, по его словам,

состоит в том, как будет работать агент с электронным ОСАГО и будут ли приняты поправки о натуральном возмещении. С введением обязательных продаж е-ОСАГО рынок немного перераспределится, уверен Волков. Что касается поправок, то при натуральном возмещении убытка убыточность автогражданки продолжит расти, но «контролируемо», полагает он: «Если же ситуация будет неконтролируемо ухудшаться, рынок ждет коллапс если не в этом году, то через год».

Источник: Ведомости, 29.11.2016