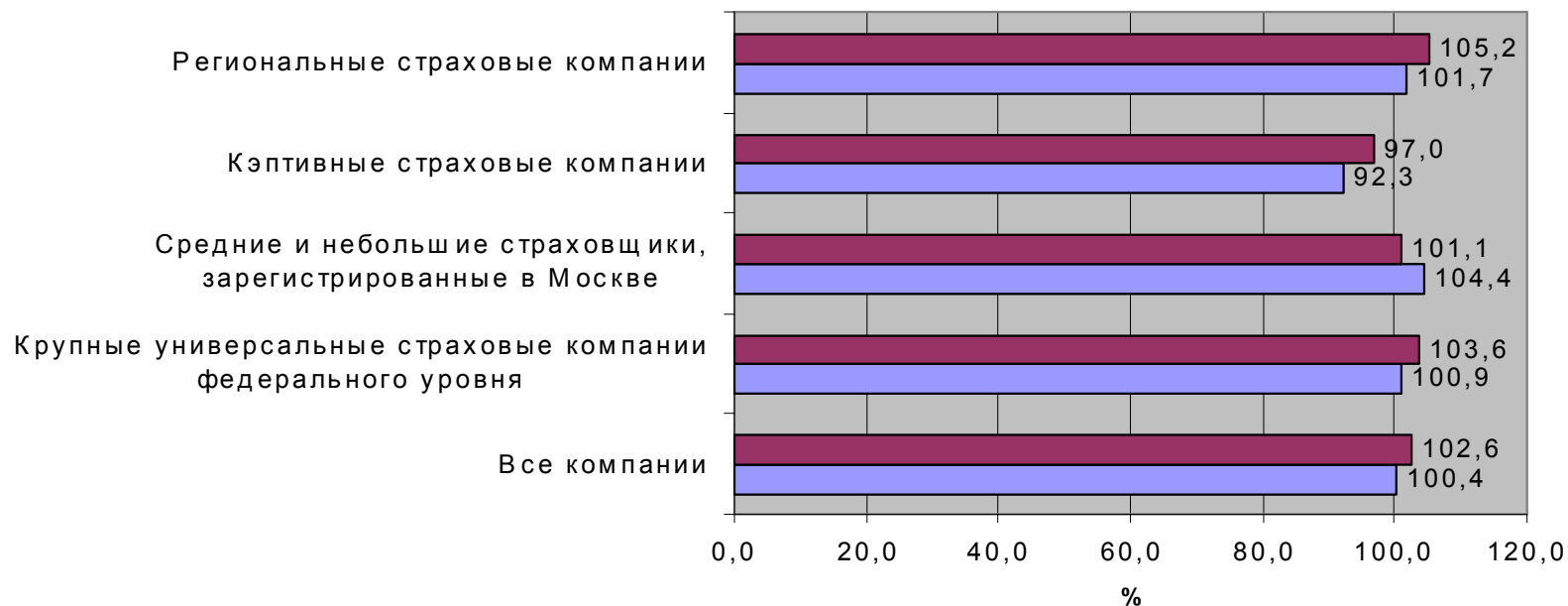


Страховой рынок 2011-2012: основные тенденции и влияние на посредников

**Павел Самиев,
Заместитель генерального директора
Эксперт РА**

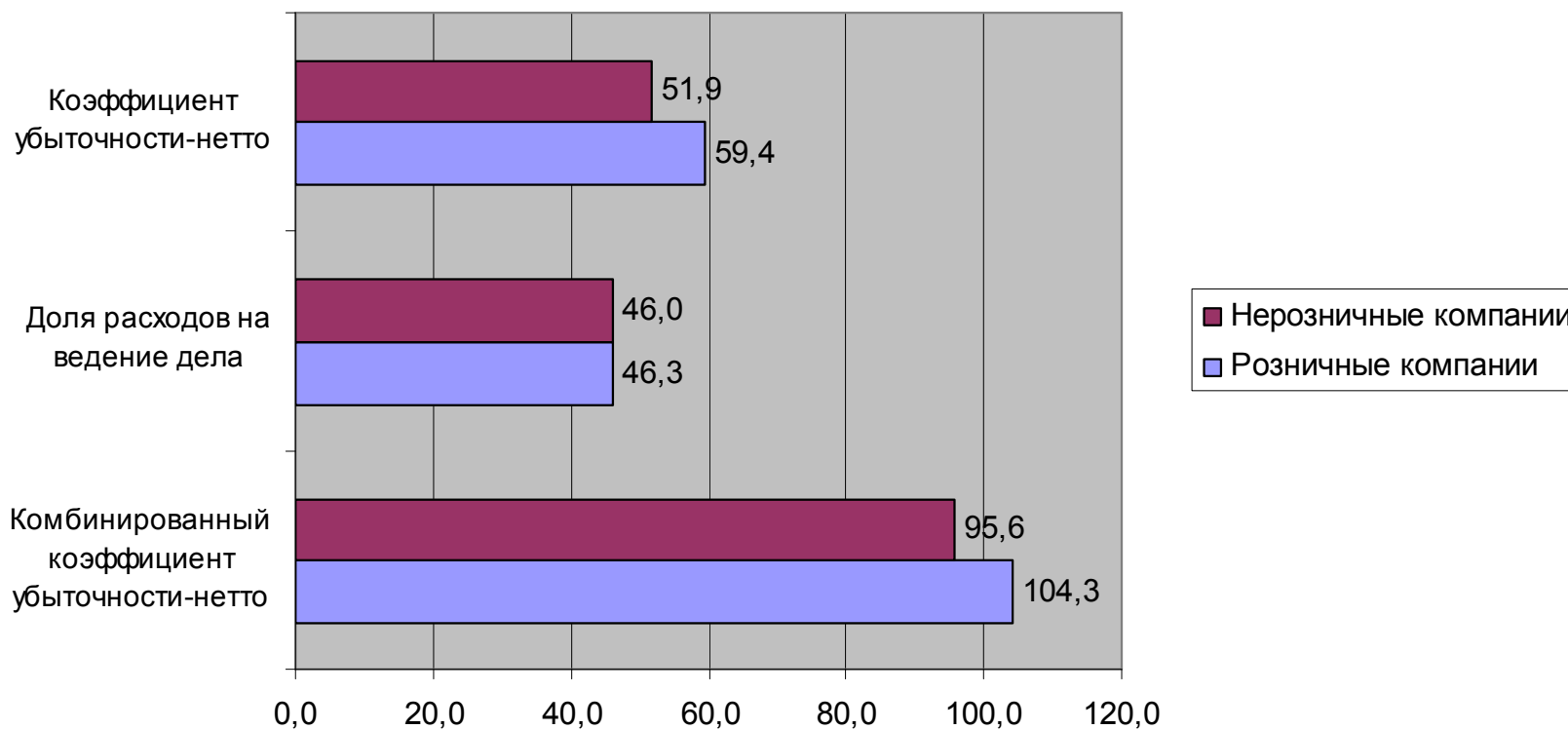
1. убыточность продолжает расти, в корпоративных видах - быстрее

Динамика комбинированного коэффициента убыточности-нетто



Источник: «Эксперта РА»

Соотнесение основных показателей бизнеса розничных и корпоративных страховщиков



Источник: «Эксперт РА»

2. Страховщики будут бороться с операционной неэффективностью

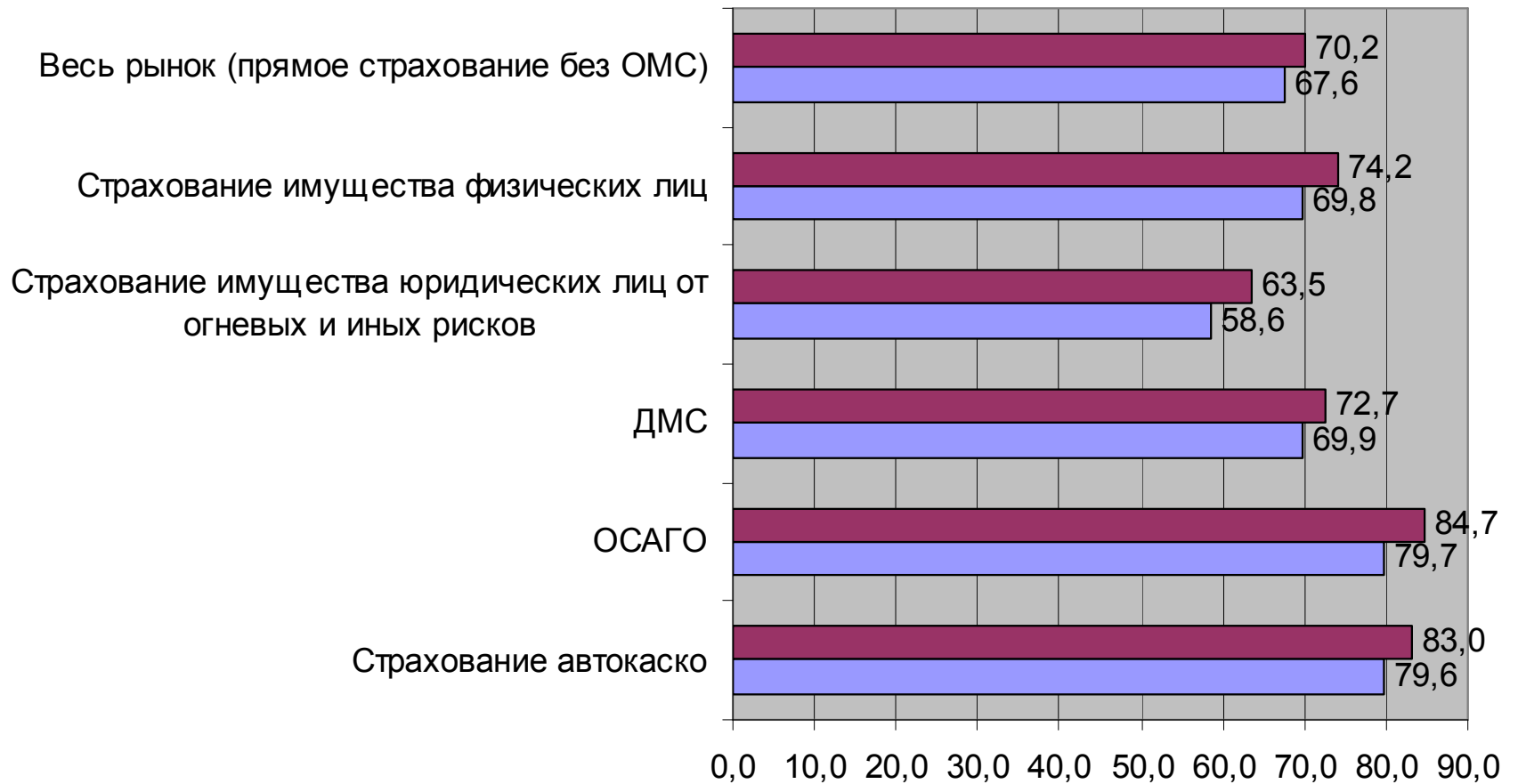
доля РВД российских СК более чем в 2 раза превышает аналогичные показатели для европейских компаний

Страна	Доля расходов на ведение дела в среднем по рынку (2003 год), %
Россия (2009 год)	43,0
Великобритания	30,3
Германия	20,0
Франция	18,9
Италия	18,3
Испания	17,6

Источник: Ffsa, Abi, Ania, Icea, BaFin, «Эксперт РА»

3. Ускоряется рост концентрации и растёт доля крупнейших компаний

Динамика доли топ-20 во взносах



Источник: «Эксперт РА»

4. Более жесткое регулирование с использованием не только пруденциальных норм

- режим «нулевой терпимости» к компаниям с «некорректным рыночным поведением»**
- сокращение количества компаний – теперь не только за счет «схемщиков» и чистых кэптивов, но и розничных компаний**
- есть ряд рыночных компаний (в том числе в регионах), которые до сих пор даже не зарегистрировали увеличение УК, и не удовлетворяют новым требованиям**
- в результате темп ухода с рынка «100 компаний в год» сохранится еще как минимум 2 года**

**5. третья волна «принуждения к страхованию»:
возможности роста рынка в 2012 году не менее чем
на 80 млрд руб. В 2013 – более чем на 150 млрд**



6. На страховом рынке по-прежнему агрессивная среда и нет консолидированной позиции

- постоянные конфликты компаний**
- нет единого понимания будущего отрасли**
- очень разные взгляды на взаимодействие с агентами брокерами, посредниками**

7. Банкострахование снова начало ускоряться: +17% за 2010 год, почти 100 млрд премий

- будет расти ускоренными темпами по сравнению с рынком**
- банки по-прежнему оказывают давление на страховщиков, требуя высокие комиссии**
- банки устанавливают все более строгие требования ставить по уровню финансовой устойчивости, в том числе рейтингам надежности**
- автострахование при автокредитовании смещается в сторону автодилеров**

8. Прямые продажи быстро растут

- темп прироста в среднем за 3 последних года – в 2 раза ежегодно
- Интач и Ренессанс страхование – лидеры сегмента, многие крупные страховщики начинают активизироваться
- фактически пока что это не совсем прямые продажи, скорее – прямой маркетинг, более правильное название онлайн/дистанционный маркетинг
- прогнозируемый рост – сохранение высоких темпов (1,5-2 раза в год)
- точка безубыточности – несколько сотен тысяч клиентов, и это будет не раньше 2015 года
- доля прямых продаж в рознице пока около 2% (колл-центр, сайт), но будет сильно расти

Спасибо за внимание