

Страховой рынок Петербурга в 2009 году переживал процесс консолидации: некоторых игроков лишали лицензий, другие компании сами отказывались от них из-за низкой рентабельности страхового бизнеса. Крупные компании в этом году продолжают открывать новые офисы и бороться за эффективность, наращивая свою долю рынка. Эксперты прогнозируют рост страхового рынка в 2010 году как минимум на 5% (без учета ОМС).

Сетевые истории

Эксперты прогнозируют рост сетей у крупных игроков в 2010 году

рынок

Прошедший год отразился на работе всех страховщиков: одни увеличивали долю своего присутствия на рынке и привлекали клиентов неустойчивых страховых компаний, другие ожидали трудностей и были к ним готовы. Так, по итогам 2009 года страховой рынок СЗФО в номинальном выражении сократился на 12,98% до 55,52 млрд рублей (по данным ФССН РФ). Основная причина снижения объемов собранных премий связана с сокращением спроса розничного и корпоративного сегментов на страховые услуги. С другой стороны, давление на финансовые показатели страховщиков оказал дефицит ликвидности, возникший в результате существенного ограничения доступности кредитных ресурсов.

По словам аналитика ИК «ФИНАМ» Юлии Гольшевой, основная масса страховщиков, покинувших рынок, — это небольшие региональные компании, не выполнившие требования к величине уставного капитала, не имеющие возможности рефинансировать существующую задолженность и испытывающие серьезный дефицит оборотных средств. То есть с рынка ушли слабые компании, в то время как крупные страховщики, напротив, получили в условиях кризиса возможность увеличить свое региональное присутствие, увеличив рыночные доли на перспективных рынках. «Банкротства, которые мы наблюдали, в основном связаны с проблемами в



Крупные страховщики получили в условиях кризиса возможность увеличить свое региональное присутствие. ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

автостраховании, в том числе в ОСАГО, а также с демпингом и желанием любой ценой увеличить объем подписанной премии, не задумываясь о завтрашнем дне и последствиях, о необходимости выплат», — считает генеральный директор

СЗАО «Медэкспресс» Наталья Шумилова.

В 2009 году некоторые компании сокращали нерентабельные филиалы, другие, наоборот, делали ставку на рост премии, увеличивали присутствие в регионах. Так, лидеры

петербургского рынка в течение прошлого года открывали новые допозисы. В частности, компания «РЕСО-Гарантия» целенаправленно открывала офисы в Санкт-Петербурге и Ленобласти. Более года назад компанией было принято

стратегическое решение о развитии бизнеса в ситуации экономического кризиса в стране. И в итоге в течение 2009 года было открыто в регионе более 40 продающих структур. «Это решение было принято в связи с происходящим на нашем

рынке перераспределением бизнеса среди остающихся страховых компаний. Мы сделали на открытие новых офисов и структур свою ставку и не разочаровались в принятом решении», — рассказал заместитель генерального ди-

ректора ОСАО «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков.

Дополнительный офис в прошлом году открыла СК «Медэкспресс». Неизменными задачами останутся развитие и повышение эффективности агентской сети как основного канала продаж. Также один допозис открыл Северо-Западный филиал СГ «Уралсиб». Он находится в непосредственной близости от консульства Финляндии и ориентирован, в первую очередь, на клиентов, выезжающих за рубеж.

Филиал ООО «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области занимался в 2009 году отслеживанием динамики продаж через все каналы сбыта. И, соответственно, оптимизировал систему офисов продаж, открывая новые точки на территориях, где перспективно развивать именно офисный канал и закрывая малорентабельные точки. «Это обычный управленческий процесс. Но 2009 год был особенным — мы интегрировали в свою систему страховую компанию „Русский мир“ и часть ее офисов привели к стандарту группы компаний „Росгосстрах“ и включили в фирменную сеть продаж», — говорит директор филиала ООО «Росгосстрах» в Петербурге и Ленинградской области Георгий Папаскири.

Между тем другой лидер рынка по сбору премий, «Ренессанс страхование», в прошедшем году новые офисы не открывал, а делал ставку на увеличение выработки на одного сотрудника и на автоматизацию бизнес-процессов. (Окончание на стр. 14)

14

страница

Больше года по евростандартам
Эксперты оценивают объем выплат через прямое возмещение убытков в 35%

14

страница

Страховщиков проверят на качество
Правительство намерено усилить внутренний и внешний контроль деятельности страхового рынка

15

страница

Цена огня
Участники страхового рынка считают необходимым и актуальным введение «пожарного» страхования

15

страница

Жизнь или кошелек
Кризис пока отрицательно сказывается на рынке страхования жизни



HYSEK

ABYSS EXPLORER

18K Rose Gold / Mechanical Movement / Big Date / 100 Metres Water Resistant

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace)
т. (812) 571-36-78

Москва
ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

www.hysek.com