

**Рейтинг информационной открытости страховых компаний СЗФО**

Позиц.	Страховщик [номер в госреестре]	Пио
1	РОСНО-МС (ф-л, СПб) [2890]	237,26
2	РОСНО (ф-л, СПб) [290]	220,60
3	РОСНО-МС (ф-л, Архангельск) [2890]	213,02
4	РОСНО (ф-л, Сыктывкар) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Ленобласть) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Мурманск) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Новгород) [290]	197,29
5	РОСНО (ф-л, Калининград) [290]	193,74
6	РОСНО (ф-л, Вологда) [290]	172,39
7	РОСНО (ф-л, Петрозаводск) [290]	169,65
8	Россия (ф-л, Новгород) [2]	156,44
9	РОСНО (ф-л, Архангельск) [290]	149,73
10	РСТК (ф-л, Вологда) [1852]	140,31
11	Сплав-Полис [3243]	137,23
12	РСТК (ф-л, Мурманск) [1852]	134,24
13	РСТК (ф-л, Архангельск) [1852]	133,88
13	РСТК (ф-л, Псков) [1852]	133,88
14	Дорожник-Р (ф-л, Архангельск) [1520]	130,93
15	ВСК (ф-л, Мурманск) [621]	125,39
16	Уралсиб (ф-л, Калининград) [983]	121,14
17	Энергогарант (ф-л, Псков) [1834]	121,08
18	ВСК (ф-л, Калининград) [621]	120,04
19	ВСК (ф-л, СПб) [621]	120,01
20	Ингосстрах (ф-л, Псков) [928]	107,14
21	Энергогарант (ф-л, Мурманск) [1834]	105,86
22	Русский мир [1582]	102,30
23	Капитал-Полис согласие [1336]	101,79
24	Ингосстрах (ф-л, Мурманск) [928]	100,90
25	АСК-Мед [1420]	100,85
26	Класс [1675]	100,83
27	ЖАСКО [1595]	100,81
28	Гайде-Мед [3330]	98,50
29	Прогресс-Нева ОСЖ [2751]	92,65
30	Медэкспресс [141]	91,27
31	СОЛО [3184]	87,33
32	РЕСО-Гарантия (Северо-Западный ф-л, СПб) [1209]	87,16
33	Регион [1207]	86,85
34	АльфаСтрахование (ф-л, Калининград) [2239]	86,73
35	Росгосстрах-Северо-Запад [451]	86,40
36	Альма [509]	85,99
37	ЖАСО (ф-л, Калининград) [263]	83,82
38	РЕСО-Гарантия (ф-л, Калининград) [1209]	83,08
39	Шексна [2115]	82,86
40	РОСНО-МС (ф-л, Ленобласть) [2890]	82,77
41	Прогресс Нева [2327]	82,03
42	Энергогарант (ф-л, Петрозаводск) [1834]	81,52
43	АСК-Петербург [1709]	81,42
44	Комфорт-Гарант [3519]	81,34
45	РЕСО-Гарантия (ф-л, Новгород) [1209]	76,48
46	Авеста [3156]	74,65
47	ГУТА-Страхование (ф-л, Калининград) [1820]	71,90
48	РЕСО-Гарантия (ф-л, Петрозаводск) [1209]	71,49
49	Областная медицинская СК [3010]	71,11
50	Уралсиб (ф-л, Петрозаводск) [983]	69,40

По мнению специалистов Страхового информационно-аналитического центра (СИАЦ), в ушедшем году четко обозначилась группа страховщиков, регулярно раскрывающих информацию о себе. Впервые страховщики СЗФО представляли информацию в СИАЦ целенаправленно — без дополнительных напоминаний. Проблемой рынка, по-прежнему, остается оперативность. Если в рейтинге информационной открытости учитывать своевременность предоставления отчетности, картина будет совершенно иной.

**Какие события были основными на страховом рынке в прошедшем году?**



**Татьяна Долина**  
директор по маркетингу СГ «АСК»:

Несколько событий заслуживают того, чтобы быть отмеченными. Во-первых, резкое сокращение использования «схем», связанных со страхованием жизни. Во-вторых, у нас в компании наблюдалась просто «бешеная», иначе не скажешь, динамика в ДМС. Спрос огромен, и мы осознаем, что надо работать не только с корпоративными клиентами, но и с частными лицами. Главная проблема в том, что к нам приходят в подавляющем большинстве случаев уже больные клиенты, цель которых проста: гарантированно в ближайший год получить от нас услуг на сумму, превышающую стоимость полиса в 5-6 раз. Сейчас мы вынуждены разрабатывать методики для уменьшения своих убытков.



**Екатерина Медвинская**  
начальник отдела рекламы «СЗСК»:

Основным событием на рынке следует считать работу ФССН по отзыву лицензий у страховых компаний. Это событие получило, пожалуй, наибольший отклик не только у нас, но и у страхователей.

**Георгий Папаскири:**

Львиная доля новостей и перемен на страховом рынке связана с автострахованием. Страховщики недаром надеялись, что его введение будет способствовать повышению страховой культуры населения и потянет за собой развитие добровольных видов страхования. К примеру, «Росгосстрах» в 2005 году показал очень хорошие темпы роста по добровольному страхованию загородных строений — 141,7%. Еще больше возросло количество застрахованных от несчастного случая — на 175,9%. В последнее время наш клиент стал разборчив: он более осознанно подходит к выбору страховой компании и программы страхования, обращает внимание не только на размер тарифа, но интересуется рейтингом страхов-

щика, его репутацией, сервисом при урегулировании убытков, выбирает наиболее оптимальные условия страхования.

**Радий Негодин:**

Страховой рынок Петербурга характеризовался активным процессом объединений, слияний и поглощений. Ужесточилась конкурентная борьба, особенно на рынке автострахования. Страховая культура выросла, потребитель стал более разборчив, повысились и требования к качеству услуг.

**Дмитрий Большаков:**

Тут будет удобнее говорить о каждом из основных видов страхования в отдельности. Главными событиями в них были:

**ОСАГО**

1. Увеличение числа страховых случаев и урегулирований по ним, а также растущая стоимость средней выплаты;
2. Начало ухода недобросовестных и несостоятельных компаний с рынка ОСАГО. В результате этого компании с наиболее разветвленной сетью филиалов и центров выплат стали принимать заявления от клиентов ушедших с рынка компаний;
3. Пул из 7 лидирующих компаний на рынке ОСАГО в Москве (47,3% сборов и 46,4% выплат в Москве) и, возможно, в Петербурге (53,3% сборов в Петербурге и Ленобласти и 53,2% выплат) планирует реализовать в 2006 году пилотный проект по расчетам между клиентами этих компаний по системе европейского протокола. Впоследствии к этому могут подключиться те компании, которые останутся на рынке.

**Добровольное автострахование**

Серьезный рост убыточности по добровольному автострахованию, связанный, прежде всего, с участвовавшими случаями угонов. Вообще в Петербурге рост угонов ряда моделей автомобилей в несколько раз превышает аналогичные показатели Москвы и России в целом. Причины этого могут лежать в близости границы, действиях организованной преступности, недостаточном контроле на границе (возможны аферы с перебитием VIN и легализацией машин на границе в качестве ввозимых). Нам приходится принимать специальные меры, чтобы удерживать убыточность в пределах экономической эффективности.

**Страхование ипотеки**

В 2005 году в регионе начался заметный рост объемов страхования ипотеки. Страховые компании, в том числе наша, получили аккредитацию АИЖК для работы через банки (Сбербанк, банк «Дельта Кредит» и т. д.), а также развивают сотрудничество с другими кредиторами и застройщиками.

**ДМС**

Тарифы по программам ДМС выросли за год на 10-15% в связи с инфляцией и повышением расценок медицинскими учреждениями на услуги. Конкуренция на рынке ДМС стала более жесткой — в связи с происходящим переделом рынка петербургские компании уже

с трудом выдерживают конкуренцию с крупнейшими федеральными страховщиками.

**Сергей Ковальчук:**

Слияния и приобретения страховых компаний; инициативы страховщиков по дополнительному сервису для клиентов по ОСАГО; действия надзорных органов по «чистке» рынка: это касается и нарушений на рынке ОСАГО, и «схем», и компаний, не отвечающих новым требованиям к размеру уставного капитала.

Важные последствия может вызвать закон по страхованию ответственности предприятий — источников повышенной опасности, поэтому разработка его проекта нас очень интересует.

И еще: мы отметили некоторую активизацию иностранных страховщиков.

**Евгений Гуревич:**

За год выросли тарифы по добровольному медицинскому страхованию, что связано с ростом цен на услуги медицинских учреждений. По оценкам экспертов, за первое полугодие 2005 года услуги врачей подорожали на 28%.

Страховому сообществу 2005 год запомнится тем, что сразу две компании с петербургской «пропиской» («Доверие» и «СНГ») потеряли лицензии. Если в рамках ОСАГО ситуация с возмещением ущерба автовладельцам, пострадавшим от клиентов этих двух страховщиков, более менее ясна, то клиенты, заключившие договор страхования имущества, автотранспорта, жизни и здоровья, оказались фактически брошенными.



**Юлия Васильева**  
заместитель директора филиала СК «Макс» в СПб:

Основными событиями 2005 года можно считать, на мой взгляд, следующие:

- отзыв лицензий у достаточно большого количества страховых компаний, что фактически привело к окончанию их деятельности. Это позволило упорядочить деятельность по страхованию и убрать с рынка те компании, которые не отвечают требованиям закона или просто не в состоянии нести ответственность перед своими страхователями в полном объеме. Это событие можно считать вполне нормальным и даже рядовым, если бы не его масштабы;
- принятие поправок к тарифам по ОСАГО, которые теперь представляются более разумными и рациональными;
- отчетливо обозначилась тенденция к укрупнению страховых компаний, что представляется разумным и актуальным, особенно если рассматривать эту тенденцию сквозь призму грядущего вступления России в ВТО.

**страховой случай**

**Страховой случай известной футбольной команды «Зенит», застрахованной в СК «СОГАЗ», успешно урегулирован компанией «Класс-Ассист».**

Любимая петербуржцами и хорошо известная в России футбольная команда «Зенит» застрахована в страховой компании «СОГАЗ». Урегулированием страховых случаев по выезжающим за рубеж для петербургского филиала СК «СОГАЗ» уже много лет занимается компания «Класс-Ассист».

На сегодняшний день уже было зарегистрировано первое обращение с незначительной спортивной травмой, произошедшей во время тренировки во Франции с одним из игроков футбольной команды. Футболисту оперативно была оказана квалифицированная медицинская помощь, страховой случай благополучно урегулировали специалисты компании «Класс-Ассист».

В СК «СОГАЗ» предусмотрены и отработаны различные программы по оказанию экстренной медицинской помощи своим клиентам, находящимся за границей. Альянс с компанией «Класс-Ассист» является ярким примером взаимодействия двух профессиональных структур, способных оказывать услуги и урегулировать страховые случаи любой сложности, в любой стране мира.

