



Владимир Михайлов

## Мысли о грядущем

**Думать** о завтрашнем дне естественно для любого участника рынка. О перспективах развития страхования в нашей стране мы предложили поразмышлять директору Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Радю Негодину.

**— Радий Вячеславович, какие основные тенденции в развитии страхового дела в России будут, на ваш взгляд, преобладать в ближайшие лет десять?**

— Большинство таких тенденций проявилось уже сейчас, и они, без сомнения, сохранятся в ближайшем будущем. В первую очередь следует сказать об укрупнении российских страховых компаний. Мелкие компании или уходят с рынка, или поглощаются более крупными. Кроме того, «входной билет» на страховой рынок год от года становится дороже. Примерно раз в два года государственными органами повышается уровень уставного капитала

страховых компаний, вполне вероятно, что следующее такое повышение произойдет в 2009 году. Также будут повышаться требования к уровню квалификации персонала, в частности, уже обсуждается вопрос об аттестации страховых агентов – без этого они не смогут работать. В итоге количество страховых компаний уменьшится примерно до 200-300 самых сильных игроков рынка.

**— Это не будет способствовать монополизации рынка? Все-таки главное – это повышение уровня обслуживания клиентов...**

— Нет, конкуренция будет достаточной, и клиентам будет

из кого выбирать. Тем более что еще одна тенденция – это повышение уровня компетентности клиентов страховых компаний. Россияне уже гораздо лучше ориентируются на этом поле, чем несколько лет назад, они научились формулировать свои требования и вполне в состоянии выбрать того, кто оказывает наиболее качественные услуги. В итоге рост культуры клиентов заставит страховщиков повышать планку качества оказываемых услуг. Уже сейчас наблюдается такая тенденция, как смещение конкурентной борьбы из области цен в область качества, и этот процесс, безусловно, продолжится в будущем.

**— А какие перспективы у такой тенденции, как поглощение российских страховых компаний западными компаниями? Нет ли опасности, что нас попросту «съедят» более мощные игроки из Европы и Америки?**

— Приход на наш рынок западных страховых компаний – это положительный момент, поскольку они зададут новый уровень обслуживания, повысят ту самую планку качества. Но мы тоже очень быстро развиваемся и учимся, глядя на передовые рынки. Пока российские страховщики активно работают в пределах бывшего СССР, но недалек тот день, когда самые мощные из наших компаний выйдут и в дальнейшем зарубежье.

**— Поддерживают ли такие экспансионистские устремления наши государственные структуры? И готовы ли они защищать отечественные страховые компании от западных «акул»?**

— Мне кажется, что рынок все расставит на свои места, в данном случае это более гибкий и естественный механизм регулирования. Тот, кто будет работать грамотно и эффективно, сохранит свои позиции и будет развиваться в любых условиях.

**— От представителей профессионального сообщества не раз приходилось слышать о том, что законы в страховой области вообще несовершенны...**

— Это верно, несовершенны. С другой стороны, что у нас совершенно? Мы же работаем в таких условиях, и работаем профессионально и честно. Даже в несовершенном правовом поле, к примеру, наша компания развивается и растет. Если же у кого-то рост затормозился и развития не получается, то здесь, скорее, надо предъявлять претензии к менеджменту. Хотя в будущем, конечно, хотелось бы большего взаимодействия между стра-