

По данным Центрального банка России, сборы страховщиков Северо-Западного региона России за первый квартал 2018 г. по всем видам страхования выросли на 10,3% – до 33,4 млрд руб. против 30,3 млрд руб. за аналогичный период прошлого года. Значительный рост сборов наблюдается в сегменте страхования грузов (на 58,1% до 773 млн руб.) и страхования жизни (на 49% до 7,9 млрд руб.). Также заметен рост сборов по страхованию от несчастных случаев – 2 млрд руб. (+12,7%) и в ДМС – 6,1 млрд руб. (+11,7%).

Сборы по страхованию в сегменте каско выросли лишь на 1,7% – до 6,2 млрд руб. Незначительное снижение сборов было зафиксировано в ОСАГО – на 3,2% до 5,7 млрд руб. и значительно в ОПО – на 14,4% до 143,8 млн руб.

Северо-Западный региональный центр компании «АльфаСтрахование» продемонстрировал активный рост в первом квартале 2018 г. по отношению к первому кварталу 2017 г. (+32,9%), сборы составили 3,3 млрд руб. против 2,5 млрд руб. за аналогичный период годом ранее.

Сборы по страхованию жизни выросли на 21,4% и достигли 1,2 млрд руб. Также увеличились сборы по блоку ДМС – до 528 млн руб. (+16,5%), страхованию грузов – до 30 млн руб. (+13,8%). Премии по каско в первом квартале 2018 г. выросли на 29% – до 476 млн руб., что повлияло на изменение доли компании по каско на 1,6 процентных пункта.

Самый большой прирост зафиксирован в сегменте ОСАГО – на 151,7% до 551 млн руб. в первом квартале 2018 г. против 219 млн руб. за аналогичный период 2017 г. Несмотря на отрицательную динамику по рынку в целом, изменение доли компании по сегменту ОСАГО составило 6 процентных пункта.

«Основным драйвером роста блока ДМС можно с уверенностью назвать Санкт-Петербургский филиал АО «АльфаСтрахование», на который пришлось 80% от сборов регионального центра компании в данном сегменте, – говорит заместитель директора СЗРЦ по медицинскому страхованию Лидия Березка. – Более высокая относительно рынка динамика роста портфеля ДМС связана как с наращиванием нами доли новых клиентов, так и с расширением сотрудничества с уже действующими. Используя различные возможности взаимодействия с потенциальными клиентами, в том числе и участие на городских мероприятиях для HR, мы формируем новый уровень предпочтений корпоративных клиентов в сфере страхования и управления здоровьем персонала. Это важно для развития рынка в целом, поскольку новые компании, лишь формирующие свои потребности в этом сегменте, очень восприимчивы к сервисной составляющей продукта, его инновационности. Вкладываясь в развитие продукта, расширение программ и продвигая его в среду непосредственных пользователей, мы рассчитываем стать компанией первого выбора по ДМС и привлечь много новых партнеров и в портфель компании, и на рынок добровольного медицинского страхования в целом».

Источник: Википедия страхования, 04.07.2018