

*Объем сегмента прямого страхования в первом полугодии 2014 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 11% – с 2,9 млрд рублей до 3,2 млрд рублей. Такие данные содержатся в исследовании аналитического центра «Институт страхования», действующего при Всероссийском союзе страховщиков (ВСС).*

В момент старта раскрутки нового для рынка направления продаж объем премий, полученных в рамках прямого страхования, в первом полугодии 2009 года составил 0,9 млрд рублей. Таким образом, за последние 5 лет рынок вырос более чем в 3 раза.

Доля прямого страхования в совокупных рыночных взносах за первое полугодие 2009 года составляла 0,3%, по итогам первого полугодия 2014 года – только 0,6%.

Под прямым страхованием (direct insurance) понимается дистанционная продажа полисов страхования (оформление полиса и расчет его конечной стоимости) через Интернет или колл-центр без участия посредников – страховых агентов.

В первом полугодии 2014 года концентрация сегмента прямого страхования практически не изменилась. По данным АЦ «Институт страхования», в первом полугодии 2014 года на премии топ-5 компаний пришлось 73% взносов, полученных через канал прямого страхования, а на топ-10 – 88%. За аналогичный период 2013 года взносы по прямому страхованию у топ-5 прямых страховщиков составляли 75% от суммарных взносов, взносы топ-10 – 87% сегмента.

По итогам анкетирования, проведенного АЦ «Институт страхования», лидерами по взносам по прямому страхованию за первое полугодие 2014 года стали ЗАО «МетЛайф» (662,6 млн рублей), ОАО «Интач Страхование» (618,4 млн рублей) и ООО Группа «Ренессанс страхование» (403,2 млн рублей). В сравнении с январем-июнем 2013 года лидеры сегмента не изменились, поменялись местами ООО «Группа Ренессанс страхование» и ОАО «Интач Страхование».

Наиболее высокие темпы прироста взносов по прямому страхованию (из топ-10) показали универсальные компании – группа «Альянс», страховая группа

«АльфаСтрахование» и ГК «Росгосстрах» и «Капитал».

Комментируя итоги исследования, президент ВСС Игорь Юргенс отметил, что основным видом страхования, с которым выходят на рынок практически все прямые страховщики, является автострахование. Только после выхода на рынок и привлечения достаточной клиентской базы компании по прямому страхованию начинают заниматься перекрестными продажами. Так, по экспертным оценкам, в первом полугодии 2009 года на автострахование приходилось более 98% взносов, полученных в рамках прямого страхования, и только 54% в январе-июне 2014 года.

Источник: [Финмаркет](#) , 06.11.14