

*Правительство России определило цели и задачи страхового рынка до 2020 года. Прогнозируется, что доля страхования в ВВП будет расти нелинейно. Так, по итогам 2014 года этот показатель вырастет на 42% до 1,7%, по итогам 2015 года – на 53% до 2,6%, а по итогам 2020 года – еще на 35% и достигнет 3,5%.*

Развитие страхования должно повысить экономическую стабильность общества и уровень социальной защищенности граждан, привлечь инвестиционные ресурсы в экономику. Этим целям можно достичь через решение ряда задач, в том числе создав условия для развития добровольных видов страхования.

Доля добровольных видов страхования незначительно снизится к 2014 году с 83,3% до 80%, а затем начнет расти и увеличится почти до 90%. Доля обязательных видов снизится с 16,7% в 2011 году до 10,1%. Пока же мы наблюдаем совсем иную картину. Рынок растет главным образом за счет обязательного страхования. Взять хотя бы розницу, которую принято считать индикатором всего рынка.

Основным драйвером на рынке по-прежнему остается ОСАГО. Охват населения страхованием практически не увеличивается, а в некоторых сегментах даже сокращается. Так, например, в прошлом году наблюдалось падение числа договоров по страхованию имущества.

Всего, по данным ФСФР, с физическими лицами в 2012 году было заключено 887 договоров в расчете на 1000 человек. За 4 года число договоров с физлицами выросло лишь на 24%. За этот же период отношение числа договоров по страхованию автокаско к числу договоров ОСАГО увеличилось на 1,4% (10,1% в 2009 году, 11,5% – в 2012 году). При этом в 2012 году по сравнению с 2011 годом произошло общее падение числа заключенных договоров по страхованию имущества (-3,1%).

Невысокие темпы роста числа договоров страхования объясняются надеждой на компенсации со стороны государства и недоверием к страховщикам. Еще одна причина – сложившаяся структура каналов продаж. Продажи недорогих массовых продуктов сдерживаются их неконкурентоспособностью в глазах агентов по сравнению со страхованием автокаско, комиссия по которому составляет порядка 5–10 тыс. рублей.

В 2012 году появилась новая волна надежд на развитие страхования жизни. Причина – выход на рынок компании «Сбербанк Страхование», которая имеет мощную поддержку сети банка и значительно более высокий уровень доверия со стороны населения. Кроме того, заметные подвижки произошли и в отношении государства к страхованию жизни. Потенциальный объем этого сегмента превышает весь существующий рынок страховой розницы. Однако возможен и кризис страховой розницы, если обсуждаемое увеличение лимитов по ОСАГО не будет сопровождаться адекватным повышением тарифов.

Наиболее высокими темпами росли виды, связанные с банкострахованием. Без их учета темпы прироста взносов по страховому ретейлу в 2012 году составили 18,1%.

Страхование автокаско из-за своих значительных объемов традиционно считается локомотивом рынка страховой розницы. В то же время основной рост взносов по страхованию автокаско был вызван инфляцией и корректировкой тарифов, а не ростом добровольного спроса на страхование. Отношение числа договоров по страхованию автокаско к числу договоров ОСАГО за 4 года практически не изменилось (10,1% в 2009 году, 11,5% в 2012 году). То есть полис автокаско имеет лишь каждый десятый автовладелец.

По словам исполнительного вице-президента СГ МСК Сергея Ефремова, доля страхования некредитных автомобилей так и не смогла превысить планку 40%. Главной причиной, сдерживающей рост, является чувствительность населения к цене страхования. Кроме того, клиенты, осознанно принимающие решение о страховании, как правило, предъявляют совершенно четкие и довольно высокие требования к продукту и сервису, но, вместе с тем, не всегда готовы оплачивать свой выбор. Это сдерживает страховщиков, немногие из которых готовы и умеют гибко работать с этим сегментом клиентов, двигаться вперед и расширять линейку дорогих продуктов.

Сегмент ОСАГО в силу своей обязательности имеет максимальный уровень проникновения. Его будущее напрямую зависит от итогового содержания обсуждаемых в настоящий момент поправок к закону об ОСАГО. Увеличение лимитов в ОСАГО и изменение порядка выплат по риску причинения вреда жизни и здоровью существенно повысит значимость этого вида страхования в глазах населения. Знак влияния этого события напрямую будет зависеть от полноты страховых выплат, что во многом связано с финансовым положением страховщиков. Если тарифы в ОСАГО корректироваться не будут, то рынок страховой розницы ждет широкомасштабный кризис.

Основа рынка – традиционное страхование строений граждан – стагнирует. Рост взносов обеспечивает развитие VIP-страхования элитных домов. Еще один новый сегмент – страхование телефонов и электрической техники. Однако в этой сфере страховщикам приходится конкурировать с производителями и продавцами электротехники, которые стали самостоятельно предлагать расширенную гарантию. Отдельно следует выделить продукты, продаваемые как через Интернет, так и через нестраховых посредников – ретейлеров, салоны связи и так далее. Пока это лишь пилотные проекты, однако со временем они могут перестроить весь рынок розничного страхования.

ФСФР предлагает активизировать обсуждение темы вмененного страхования жилья, заявил заместитель главы службы Игорь Жук. По мнению представителя страхового регулятора, система вовлечения граждан в страхование жилья может строиться по типу льготной программы страхования жилья в Москве.

«Это может быть двухуровневая защита, – считает И.Жук, – на первом уровне она приобретается за счет жильца за 500–700 рублей в год при размере выплаты до 200 тысяч рублей. При получении значительных разрушений и рисков вступает государство в рамках софинансирования программы по оплате страхового взноса».

Розничное страхование ДМС включает как комплексные программы медицинского обслуживания, так и программы страхования отдельных рисков, например от укуса клеща. При этом в сфере комплексных программ медицинского обслуживания страховщики вынуждены конкурировать напрямую с медицинскими учреждениями, предлагающими платное прикрепление и медицинское обслуживание.

По оценкам «Эксперта РА», порядка 3 млн договоров страхования ДМС приходится на страхование на случай укуса клеща. Именно на этот сравнительно недорогой сегмент рынка розничного ДМС пришелся основной рост числа договоров.

По базовому прогнозу «Эксперта РА», розничный сегмент будет расти быстрее корпоративного. При этом основной прирост обеспечат виды, связанные с банкострахованием, – страхование жизни, страхование от НС и болезней, а также страхование финансовых рисков.

## УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ, ЧИСЛО ДОГОВОРОВ В РАСЧЕТЕ НА ТЫС. ЧЕЛ.

Источник: «Эксперт РА»



Источник: [Российская бизнес-газета](#), № 30, 06.08.13

Автор: Евпланов А.