

*По сравнению с началом 1990-х количество страховых компаний уменьшилось более чем в пять раз. В последние годы совершенно очевидна тенденция консолидации страхового рынка. А впереди его ждут усиление надзора и ряд законодательных изменений, которые еще больше сократят численность страховщиков.*

## **Новые порядки**

Российский страховой рынок уже разменял третий десяток. Страховщики научились продавать полисы обычным гражданам, да и сам рынок кардинальным образом изменился. На первом этапе, в лихие 90-е, его и страховым-то назвать можно было с большой натяжкой. Компании сплошь и рядом занимались «неклассическим страхованием»: схемами по выводу капитала за рубеж и налогом-сберегающими операциями. Это, впрочем, позволило отрасли существенно повысить уровень собственной капитализации. Страховщики росли как на дрожжах, новые компании открывались ежедневно – в 1995 году в России было зафиксировано 2,8 тыс. страховых компаний. Тогда всего было много: и челноков, и страховщиков, и банков.

Картина стала заметно меняться в начале 2000-х. Одна из главных для отечественного страхового рынка вех – введение обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) в 2003 году. По сути, именно с этого момента можно говорить о появлении реального розничного рынка в страховании. Страховщики ринулись на новую поляну. Сектор ОСАГО рос быстрее всего страхового рынка. В 2003 году сборы по ОСАГО составили 25,3 млрд руб., в 2004-м – 49,3 млрд, в 2005-м – 54 млрд. К 2005 году на ОСАГО приходилось 11% всех страховых сборов на рынке. При этом убыточность портфеля в 2003 году составляла 53%, в конце 2005-го – 64%. Страховщики кричали о необходимости повышать тарифы и грядущем коллапсе на рынке. Государство опасений страховщиков не разделяло, но на корректировку региональных коэффициентов согласилось.

Вторым катализатором развития страховой розницы стали банки, начавшие осваивать просторы потребительского кредитования. В частности, благодаря ипотеке быстро набирали вес портфели страхования от несчастного случая и страхования имущества, а с развитием автокредитования – каско. Продажи автомобилей росли небывалыми темпами, дилеры не успевали завозить товар в страну. В итоге если в 2005 году страхование наземного транспорта давало четверть всех сборов (25,71%), то в 2007-м – уже треть (31,47%).

Кроме больших успехов розничного страхования этот этап развития рынка характеризуется заметным усилением страхового надзора. ФССН держала курс на очищение рынка от схем и на повышение надежности компаний. Страховщики были вынуждены поэтапно наращивать уставный капитал (УК). Так, с 1 июля 2004 года объем УК для страховщиков (кроме тех, кто занимался перестрахованием и страхованием жизни) должен был быть не меньше 10 млн руб. По данным ФССН на 1 июля 2004 года, из 1,2 тыс. страховых компаний, действовавших тогда на рынке, не соответствовали требованиям минимального УК около 400. И это был только первый раунд. К 2007 году минимальный капитал должен был быть увеличен до 30 млн руб.

Кроме того, в 2007 году вступил в силу приказ Минфина, вводящий жесткие требования к качеству активов страховщиков, принимаемых для покрытия их собственных средств. Приказ ограничивал искусственное надувание капитала векселями и акциями непонятных компаний. Все это привело к резкому сокращению количества страховщиков на российском рынке. Если в 2002 году там действовало 1408 компаний, то в 2005 году их было уже 1075, в 2006-м – 918, а в 2008-м – 786. И эта тенденция сохраняется до сих пор: по данным на 1 июля этого года, на рынке работают 454 страховщика.

### ***Лицом к клиенту***

Кризис 2008–2009 годов стал серьезным испытанием для российских страховщиков. Падение производства, резкое уменьшение объемов кредитования, ослабление рубля (доллар вырос до отметки 35 руб.), сокращение доходов населения – все это не могло не сказаться на рынке. Сумма полученных страховых взносов по итогам 2009 года без учета ОМС уменьшилась на 7,5% – с 555 млрд до 513,6 млрд руб. Общий объем страхового рынка с учетом ОМС составил 977,9 млрд руб. По сути, динамика страховой премии практически полностью отражала динамику ВВП, объем которого в тот год снизился на 7,9%.

Больше других в 2009 году пострадал сегмент каско – минус 18% по объему сборов. Резкое падение продаж новых автомобилей и, как следствие, спроса на страховки дополнилось валютной ловушкой, в которую попали компании. В связи с ростом курса доллара и евро подорожали запчасти для иномарок, «что спровоцировало неконтролируемый рост убыточности в этом виде страхования», отмечают в «Эксперте РА».

Кризис заставил страховщиков пересмотреть свои стратегии. До 2008 года компании гнались за объемами, пытаясь увеличить долю на рынке, все было нацелено на то, чтобы продавать как можно больше страховок и с максимальным мультипликатором. В период кризиса страховщики стали намного внимательнее относиться к показателям ликвидности, убыточности, рентабельности, вынуждены были срочно оптимизировать бизнес-процессы, сокращать расходы на ведение дела. Многие страховые группы проводили реорганизацию, объединяя компании под одним юридическим лицом (система «Росгосстраха», СГ МСК).

«Кризис привел и к изменению политики урегулирования убытков в розничном страховании. Рост уровня выплат спровоцировал проблемы с ликвидностью для многих компаний. В результате страховщики ужесточили политику урегулирования убытков: перестали платить по спорным случаям, что часто делали раньше, стали занижать и задерживать выплаты», – указывал «Эксперт РА». ФССН был завален жалобами. В 2009 году в страхнадзор поступило более 14 тыс. жалоб на невыполнение страховщиком обязательств по договорам добровольного страхования и почти 13 тыс. жалоб по ОСАГО.

Как следствие, изменилась и политика регулятора. Если до кризиса ФССН активно боролась со страховыми схемами и отзывала лицензии фактически только у схемных компаний, то теперь сконцентрировалась на выявлении неплатежеспособности страховщиков и борьбе с невыплатами. Появилось стресс-тестирование. Регулятор стал отслеживать жалобы клиентов и жестко на них реагировать вплоть до ограничения или даже отзыва лицензии. Кроме того, было принято решение о еще одном резком повышении требований к капиталу страховщиков. Размер минимального УК с 1 января 2012 года должен был увеличиться в семь раз – с 30 млн до 120 млн руб.

Из важных законодательных событий этого периода – вступление России в «Зеленую карту» и введение прямого урегулирования убытков в ОСАГО. Последнее позволило пострадавшим в ДТП водителям обращаться за выплатой по ОСАГО напрямую в свою компанию, а не бегать за страховщиком виновника аварии. То есть автострахование все равно стало подтягиваться к западным стандартам.

***Желательное обязательное***

Страховщики довольно быстро восстановились после кризиса. По итогам 2010 года сборы (без учета ОМС) вышли на докризисный уровень и составили 566 млрд руб., а с ОМС – 1,041 трлн руб., однако отношение к клиентам оставляло желать лучшего. Дошло до того, что ФСФР (а теперь уже ЦБ РФ) стала публиковать рейтинги страховщиков в зависимости от количества жалоб клиентов. Для этого регулятор высчитывал «коэффициент жалоб» (число жалоб на 1 тыс. заключенных договоров страхования). По итогам 2012 года лидером «жалобного» рейтинга стала страховая компания «Россия» с коэффициентом 2,22. За ней следует «БИН Страхование» (2,04), дальше – «ГУТА-Страхование» (0,72). В десятку отличившихся вошли также «Югория» (0,70), РСТК (0,70), МАКС (0,52), «Оранта Страхование» (0,42), «Компаньон» (0,38), СГ МСК (0,37) и «Северная казна» (0,28). Помимо общероссийского рейтинга публикуются также отдельные рейтинги по всем регионам. Например, в Центральном федеральном округе лидерами этого полугодия стали «БИН Страхование» (0,33), РСТК (0,29) и «Согласие» (0,22).

Перечень обязательных видов страхования пополняется. Впрочем, будь их воля, страховщики сделали бы все виды страхования обязательными. В 2012 году в России было введено обязательное страхование опасных производственных объектов, правда, допущены до него были только крупные компании – с капиталом от 480 млн руб. Новый сегмент, конечно, не сопоставим по объемам с ОСАГО, тем не менее за год он принес страховщикам дополнительные 17 млрд руб. премий.

В 2013 году также было внедрено в практику обязательное страхование ответственности перевозчиков. Пока этот вид только набирает обороты (за три месяца страховщики собрали всего 80 млн руб. премии), но ожидается, что через некоторое время его вклад в сборы будет значительным. По ранее опубликованным оценкам «Эксперта РА», предполагалось, что с введением новых видов обязательного страхования его доля к 2012 году увеличится минимум до 25%, а при удачном стечении обстоятельств – даже до 41%. По итогам первого полугодия 2013 года на обязательные виды страхования приходится 19,8% всех страховых сборов (почти 93 млрд руб.) с львиной долей ОСАГО, которое обеспечило 13,5% (63 млрд руб.).

Как и в случае с ОСАГО, страховщики уже поднимают панику по поводу необоснованно заниженных тарифов и потенциально высокой убыточности страхования ответственности перевозчиков. В отличие от ОСАГО, где человеческая жизнь оценена всего в 160 тыс. руб. (по новым правилам – увеличение до 500 тыс. руб.), жизнь пассажира общественного транспорта тянет на 2 млн руб.

Состояние и развитие страхового рынка во многом будут определяться тремя важными событиями. В частности, в этом году должны быть внесены изменения в закон об ОСАГО, которые увеличат страховые выплаты по этому виду страхования. Последствия этого страховое сообщество оценивает как катастрофические, поскольку пока ему не удастся пролоббировать повышение базовых тарифов.

1 сентября функции ФСФР были переданы ЦБ, что по логике событий означает дальнейшее усиление надзора за страховщиками в ближайшие годы. Кроме того, сами страховщики ждут в среднесрочной перспективе заметного роста сегмента страхования жизни, в том числе за счет развития накопительных программ. Во многом эти ожидания связаны с планами Сбербанка и его «дочки» «Сбербанк Страхование».

**Источник:** [Коммерсантъ-Деньги](#) , № 38, 30.09.13

**Автор:** Ковалева Е.