

После продажи розничного бизнеса компанией «Цюрих» стало известно о намерении СК «Альянс» свернуть розничные продажи в российских регионах из-за серьезных убытков в сфере автострахования. На российском страховом рынке начали распространяться слухи о том, что несколько компаний готовы последовать примеру СК «Альянс» в сфере региональной политики. Как показал опрос «Интерфакса», несмотря на серьезную озабоченность ростом убыточности в розничном секторе, другие страховщики пока не готовы к столь радикальным мерам.

Allianz фиксирует потери

Страховая компания «Альянс», входящая в международную группу Allianz, недавно объявила сотрудникам о том, что розничные продажи впредь сосредоточатся в Москве и Санкт-Петербурге. Эти два региона в числе немногих еще прибыльных в сфере обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО).

Такое решение никого не удивило: убыток от страховой деятельности группы Allianz в России в 2013 году составил 38 млн евро против прибыли в 5 млн евро в 2012 году. Комбинированный коэффициент убыточности вырос в 2013 году по сравнению с 2012 годом со 103,2% до 112%. Как отмечается в отчетности Allianz, убыточность деятельности в России связана с высоким уровнем выплат по автострахованию. В этом году акционерами СК «Альянс» были произведены кадровые перестановки, прошла смена генерального директора страховщика. Однако, как сообщил «Интерфаксу» эксперт страхового рынка, знакомый с ситуацией, «убытки «по мотору» в СК «Альянс» продолжают расти.

«Убытки по автострахованию, и в первую очередь по ОСАГО в РФ, преследуют не только дочернюю компанию германского страховщика в России, но и многих других страховщиков, имеющих значительные портфели по моторному страхованию. Автостраховщики «выкручиваются» как умеют, чтобы избежать роста убытков в ОСАГО, порой балансируя на грани законности в отношениях с клиентами. В обществе копится раздражение против страховщиков. Оптимисты надеются на позитивное разрешение кризиса в обязательном автостраховании, когда вслед за выходом поправок в закон об ОСАГО Центробанк объявит о новой тарифной политике в ОСАГО», – отметил собеседник агентства.

«Однако следует учитывать, что Allianz, как мажоритарный участник российской «дочки», ограничен в тактическом маневре, законопослушен, не прибегает к уловкам, которые используют другие компании, реализуя модель ухода от убыточного клиента под любым предлогом. Кроме того, есть еще и воля акционеров, их видение перспектив ведения бизнеса», – добавил эксперт.

Он обратил внимание на тот факт, что акционеры СК «Альянс» не стали выжидать с решением до октября этого года, когда, по идее, должен быть скорректирован тариф в обязательном автостраховании, так как, по всей видимости, они не верят в возможность улучшения ситуации.

Allianz не первый

СК «Альянс» – не первая компания, принявшая решение приостановить продажи в убыточных сегментах или регионах. Так, страховая группа Zurich Insurance Group в начале июля сообщила о продаже розничного бизнеса в России группе «Олма». Генеральный директор подразделения общего страхования группы Zurich Майк Керне тогда сообщил, что сделка проводилась в рамках реструктуризации или прекращения операций группы на рынках, показатели которых хуже плановых. Кто стоит за сделкой и зачем убыточный розничный бизнес приобрелся, пока не ясно.

«Вообще-то я вполне понимаю акционеров российской компании «Альянс», – заявил заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов в интервью «Интерфаксу», объяснив это тем, что сворачивание бизнеса в регионах выглядит «вполне в духе компании, которую отличает осторожность».

Дочерняя компания Allianz в России почти на год задержалась со стартом продаж по ОСАГО по сравнению с другими участниками рынка – ее «родители» взвешивали целесообразность активного участия в этом бизнесе. Теперь Allianz одним из первых покидает сегмент ОСАГО, отмечает главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова. Также безжалостно в свое время отказалась от добровольного медицинского страхования в России из-за проявившихся убытков компания «ЭРГО Русь» – компания с участием германского капитала, напомнила она. «Российские страховые компании до последнего терпят и надеются на улучшение климата национального страхового рынка», – полагает она.

Тактика выживания

Генеральный директор СК «МАКС» Надежда Мартьянова также обратила внимание на проблему высокой убыточности в автостраховании. По ее словам, это заставляет операционный блок компании сокращать издержки, «вплоть до исключения выплат комиссионных вознаграждений в отдельных регионах».

«Принятый Госдумой закон с поправками в ОСАГО не позволяет с уверенностью говорить о возможности поставить под контроль убыточность, но мы надеемся на взвешенный и технически обоснованный подход регулятора – ЦБ РФ – в принятии решений об изменении тарифов и региональных коэффициентов в особо убыточных регионах», – отмечает глава СК «МАКС». По ее словам, изменившаяся за два последних года ситуация, выразившаяся в резком росте убыточности в ОСАГО, заставила компанию критически пересмотреть регламенты и процессы урегулирования».

Мартьянова убеждена, что прекратить вал негативных для страховщиков судебных решений и выбить почву из-под ног «автоюристов» можно одним способом – в кратчайшие сроки пересмотреть подход к качеству урегулирования убытков путем тщательной индивидуальной работы с каждым клиентом.

Даже оптимисты не верят в автострахование

«Мы противимся увеличению продаж в убыточных по ОСАГО регионах, но портфель договоров по «автогражданке» компании продолжает расти», – констатировал Иванов из «РЕСО-Гарантии». Генеральный директор компании «Ингосстрах» Михаил Волков, со своей стороны, назвал «настоящими оптимистами» компании, решившие ничего не предпринимать и «оставить все, как было».

По его словам, о какой-либо серьезной экспансии в автостраховании из ответственных страховщиков сегодня никто не помышляет, так как комиссионные вознаграждения за продажу полисов ОСАГО резко упали. «Ведущие компании сегодня анализируют варианты предупреждения или сокращения убытков даже путем снижения доли

присутствия на рынке автострахования», – заявил он «Интерфаксу».

По признанию главы «Ингосстраха», большинство крупных автостраховщиков исследуют весь спектр сценариев возможного развития ситуации в ОСАГО, так как до вступления поправок в силу никто не может предсказать, как будет развиваться ситуация.

Сейчас автостраховщики ожидают решений регулятора по тарифам в ОСАГО. Второй этап корректировки тарифов наступит к 1 апреля, когда будет вводиться новый лимит выплат по ущербу жизни и здоровью пострадавших в ДТП. «Эта новация вообще не подлежит адекватной оценке, – считает Волков. – Сегодня средняя выплата в ОСАГО за смерть пострадавшего составляет около 25 тыс. рублей. Со следующей весны семьи погибших в ДТП начинают получать по 500 тыс. рублей возмещения. Трудно даже представить, как изменится частота обращений за выплатами по жизни и здоровью к страховщикам».

Тотальная оптимизация бизнеса

Иванов, отвечая на вопрос, намерена ли СК «РЕСО-Гарантия» последовать примеру СК «Альянс», заявил: «Мы давно ввели практику анализа деятельности убыточных филиалов, специальный комитет анализирует деятельность таких подразделений на ежемесячной основе. Ряд подразделений, приносящих страховщику убытки по добровольному и обязательному автострахованию, были закрыты».

Заместитель генерального директора СК «АльфаСтрахование» Татьяна Пучкова поделилась иными соображениями. «Насколько нам известно, СК «Альянс» оставляет сервисные подразделения в регионах. Сокращение касается только коммерческой ветки. Не так давно мы анализировали портфель «Альянса», в результате увидели, что в последнее время бизнес компании в регионах фактически стал фрагментарным, особенно в маргинальных видах. К примеру, бизнес компании в сегменте ДМС концентрируется в двух городах – Москве и Санкт-Петербурге. Учитывая такую структуру портфеля, меры, предпринимаемые компанией, возможно, и имеют смысл», – допускает Пучкова.

В то же время портфель СК «АльфаСтрахование» демонстрирует обратную ситуацию:

60% бизнеса сконцентрировано в регионах, при этом он растет и является рентабельным. «В начале года мы провели оптимизацию некоторых продающих структур внутри филиалов, в том числе увеличили штат продавцов по ДМС и другим видам корпоративного страхования, при этом сократив количество продавцов по розничным видам. В некоторых – наоборот», – сказала Пучкова. Она добавила, что страховщик проводит «плановую работу по наращиванию рентабельного бизнеса, и регионы являются неотъемлемой частью этого процесса».

Генеральный директор СГ «УралСиб» Сирма Готовац отметила, что компания обладает одной из самых широких региональных сетей в России. «Уже несколько лет в компании работает программа по сегментации городов по кластерам. Это позволяет нам выстраивать тактику присутствия в соответствии с потенциалом каждого города, особенностями спроса, зонами риска корпоративного и розничного сегмента», – продолжила Готовац.

«Мы развиваем мультиканальную модель дистрибуции с фокусом на розничные продажи. С 2011 года реализуем проект по централизации ключевых бизнес-функций на базе процессинговых центров. Самый крупный из них работает в Брянске, мы планируем создать 500 рабочих мест. Устранение дублирующих или непрофильных функций позволяет сотрудникам из продающих подразделений сосредоточиться на сервисе для клиентов», – отметила она.

В СК «Согласие» о сокращении сети или продаж в регионах речи не идет, заявила генеральный директор страховой компании Майя Тихонова. По ее словам, компания на днях утвердила стратегию развития региональной сети на 3 года. Компания, планирует работать над улучшением качества структуры портфеля за счет повышения доли высокомаржинальных видов страхования. Помимо этого, «Согласие» собирается пересмотреть тарифную политику и усилить кадровый состав в тех регионах, где это потребуется.

Все кардинальные решения относительно формы присутствия на рынке ОСАГО основные игроки будут принимать только после опубликования подходов Центробанка к изменению тарифной политики в этом сегменте рынка, считает Долгополова. Осенью конфигурация сегмента ОСАГО и расстановка сил игроков на нем может существенно измениться, полагает аналитик.

Источник: [Интерфакс](#) , 22.07.14