

Рынок страхования на Северо-Западе увеличился на 5–7% по итогам 2015 года. Эксперты отмечают, что говорить о реальном росте на фоне инфляции в 12,9% не приходится. Официальных данных по рынку пока нет, поэтому эксперты оперируют лишь предварительными цифрами.

По данным «Ингосстраха», на протяжении последних лет темпы роста страхового рынка СЗФО находились на среднем уровне в сравнении с остальной страной: в 2012 году прирост объема сборов составил 19,3%, в 2013-м – 9,5%, в 2014-м – 10%, а в 2015 году, по прогнозам экспертов компании составит 5–7%. В 2013–2014 годах страховой рынок рос за счет банковского страхования и ДМС.

Отражение общих трендов

Вице-президент компании «Ренессанс-Страхование» Владимир Тиняков отмечает, что ситуация на страховом рынке Северо-Западного региона в полной мере стала отражением общих трендов на рынке страхования. По его словам, основными драйверами роста рынка стали ОСАГО, страхование имущества физических лиц, страхование жизни, страхование ответственности и обязательное страхование особо опасных объектов (ОСОПО) и добровольное медицинское страхование. В течение года снижались сборы по автокаско, страхованию от несчастных случаев и страхованию имущества юридических лиц.

Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, говорит: «Региональный рынок каско в 2015 году сократится примерно на 5–7%, в то время как ОСАГО стало драйвером рынка и покажет мощный рост – около 50%. По итогам 2015 года в региональном сегменте ДМС, как и на общероссийском рынке, будет зафиксирован минимальный рост. Кроме этого, примерно 15–20-процентное сокращение объемов сборов произойдет в сегменте страхования от несчастных случаев. Сегмент страхования жизни в Северо-Западном федеральном округе, по предварительным оценкам, покажет резкий рост – более 40%. Страхование жилья на региональном рынке вырастет примерно на 10–12%».

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает, что наибольшее падение показал сегмент страхования строительно-монтажных рисков

вследствие уменьшения инвестиционной активности и отмены еще в 2014 году компенсации страховых взносов в сметах на строительство. «В 2015 году страхование ответственности застройщиков перед участниками долевого строительства росло в первой половине года, но в дальнейшем, в связи с ужесточением регулирования со стороны ЦБ РФ, а также из-за отсутствия у крупных страховщиков заинтересованности в развитии данного вида страхования объемы страхования застройщиков стали снижаться. Еще одним видом, по которому произошло большое снижение объемов, стало страхование ответственности туроператоров и выезжающих за рубеж вследствие сокращения туристического рынка и падения спроса на путешествия», – рассказал эксперт.

Евгений Дубенский, директор филиала «Северо-Западная дирекция» ОАО «СК «Альянс», рассуждая об итогах года, говорит: «На рынке страхования продолжилась политика ЦБ РФ, которая направлена на установление новых четких рамок деятельности страховщиков и контроля за ними, регулятор требует более консервативного подхода к активам страховых компаний и их управлению, реализации более рациональных бизнес-планов. Рынок покинуло более 60 страховых компаний, в том числе среди них были и петербургские». Речь идет о компаниях «Авеста» и «АСК-Петербург».

Технологии впереди

«2015 год прошел под знаком поиска решений по сохранению лояльности существующих клиентов. Например, в 2015 году мы наблюдали рост предложений продуктов с франшизой, развитие электронных полисов, мобильных приложений. Многие страховщики уже запустили или находятся в процессе запуска продуктов с телематикой. Основным принципом формирования таких предложений является поощрение водителей за аккуратный стиль вождения», – рассказывает господин Тиняков. По его мнению, именно кризис способствовал развитию наиболее технологичного сегмента продуктов, позволяющих потребителю экономить свое время и деньги.

Директор филиала СК «МАКС» в Санкт-Петербурге Валентин Смышляев радуется: «Сбылась мечта всех российских страховых компаний – клиенты по каско согласились на франшизу! Если в прошлые годы доля таких договоров составляла 3–5%, то сейчас при правильно построенных продажах – 85–87%. Причем, что приятно, клиенты тут выиграли не только от уменьшения стоимости полиса, но, что более существенно, повышается аккуратность их вождения, а это уже наша общая с вами безопасность. А ведь остается еще главный бонус применения франшизы – не обращаясь многократно по

«царапинкам на бамперах», клиент не попадает в «черные списки» и сможет застраховаться и на следующий год. Уже не секрет, что в этом году большинство страховых компаний начало сквозную перекрестную проверку всех потенциальных клиентов. Клиенты ищут надежную страховую компанию, а компании страхуют только надежных клиентов».

Господин Храбрых из тенденций, проявившихся в прошлом году, отмечает также, что на рынке страхования имущества физических лиц популярностью пользуются «коробочные продукты», в покрытие которых включены самые распространенные риски. «По условиям таких предложений не требуется предварительная опись имущества, а клиент самостоятельно выбирает размер лимита ущерба. Наибольший спрос отмечается на программы с лимитом ответственности в 300–500 тыс. рублей. У большинства страховщиков «коробочные продукты» в сфере страхования имущества можно купить прямо на сайте компании онлайн», – рассказал он.

Что ждет впереди

«Теперь от того, насколько быстро страховые компании смогут перешагнуть порог новой экономической реальности, преодолеть технологические и эмоциональные трудности, зависит напрямую их будущее. Не секрет, что успех многих компаний основан во многом благодаря удачно сложившейся конъюнктуре рынка. Теперь стало понятно, что возврата к прежней благополучной ситуации не предвидится на долгие годы вперед. Уже сейчас эффективность измеряется быстротой реагирования на запросы потребителей, умением совершенствовать архитектуру бизнеса в условиях жесткой конкуренции, запускать технологичные продукты в отсутствие дополнительного финансирования», – резюмирует господин Тиняков.

«Однозначно можно сказать только прописную истину: в 2016 году выживут хоть и не все, но многие, а вот прибыль достанется только сильнейшим – кто сможет обеспечить прирост качественного портфеля и минимизировать расходы. Что касается сборов, то основные объемы останутся за корпоративным ДМС, банковским и корпоративным страхованием, ОСАГО и каско. Административный ресурс давно поделен, поэтому в цене будет активность и умение отвоевывать клиентов на открытом рынке. А что до снижения расходов, то тут для клиентов хорошая новость – если кто-то из страховщиков думал, что можно будет сэкономить на выплатах, то государство о них уже позаботилось – о позициях судов и ЦБ по страховым спорам уже все сказано. Страховщикам остается внутренняя оптимизация, повышение эффективности и снижение расходов на ведение дела, включая размер вознаграждения посредников. И

хотя тут собственникам страховых компаний придется бороться уже не с новыми экономическими реалиями, а с «традициями российского страхования», но когда как не в кризис пересматривать свои стратегии и подходы к ведению бизнеса», – резюмирует господин Смышляев.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Санкт-Петербург\)](#) , № 13, 28.01.16

Автор: Русаков Р.