

По предварительным оценкам, прирост сборов страховых премий в нашей стране по итогам 2013 г. будет ниже, чем в 2012 г. Даже согласно самым оптимистичным прогнозам, объем рынка лишь незначительно превысит 900 млрд руб., а темпы роста составят максимум 13% против 18,7% годом ранее.

«Это один из самых низких показателей за всю историю российского страхования, – констатирует директор центра стратегического анализа рынка СК «Согласие» Андрей Бондаренко. – Ниже динамика была только в 2004–2005 гг. (из-за массового очищения рынка от псевдострахования жизни; реальный рост бизнеса в этот период измерялся десятками процентов), а также в 2009–2010 гг. (в самую острую фазу последнего кризиса)».

Снижение темпов роста в сравнении с показателями 2012 г. уже отмечено и в официальной статистике Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР) за девять месяцев 2013 г. Так, согласно данным СБРФР, за три квартала прошлого года российские страховщики увеличили сборы страховых премий на 12,6% (до 685 млрд руб.), однако в 2012 г. прирост по отношению к аналогичному периоду 2011 г. был на 10% выше.

А с точки зрения рентабельности рынка ситуация выглядит еще хуже. По словам директора по стратегическому развитию ОАО «СОГАЗ» Дмитрия Амелькина, темпы роста страховых выплат сейчас опережают даже темпы роста страховых сборов. Опять же, по информации СБРФР, только за девять месяцев 2013 г. они выросли на 14,8%, а по итогам года могут увеличиться на 20%.

При этом, как отмечает заместитель генерального директора, главный андеррайтер САК «Энергогарант» Антон Легчилин, реальная убыточность рыночных страховщиков с учетом резервов и расходов на ведение дела по закончившимся договорам приближается к 100%. «Некоторые компании по уровню выплат выглядят значительно лучше рынка, так как они в последние два-три года показывают серьезный рост сборов за счет перехода к ним клиентов уходящих с рынка мелких и региональных игроков, – поясняет Антон Легчилин. – Но когда портфель таких компаний стабилизируется, их реальный уровень убыточности станет очевидным».

Основное влияние на ухудшение рентабельности, по мнению большинства игроков рынка, опрошенных «Ко», оказывает рост убытков по моторным видам страхования (каска, ОСАГО, ДСАГО). К примеру, только на ОСАГО по итогам трех кварталов прошлого года пришелся самый высокий рост по выплатам – 17,8%.

«В 2013 г. мы увидели переход в кризисное состояние тех секторов рынка, которые еще год-два назад были лидирующими, – сетует начальник управления стратегических проектов ОСАО «Ингосстрах» Александр Гогленков. – Речь идет, в частности, об автостраховании. Снижение объемов продаж новых авто, специфическая судебная практика, вынуждающая страховщиков делать необоснованные выплаты по страховым случаям, критическая ситуация в ОСАГО – все эти факторы оказали негативное влияние на сегмент автострахования, который на сегодняшний день утратил роль локомотива рынка. Страховщики получили рост убыточности по каско, что привело к повышению тарифов, а также стали массово сокращать работу в рознице по ОСАГО».

«Одностороннее изменение трактовки законов в пользу защиты прав потребителей привело к массовым случаям злоупотребления правом со стороны клиентов и юристов, специализирующихся на страховых спорах, – добавляет член совета директоров СГ «Ренессанс Страхование» Сергей Рябцов. – Поэтому сейчас страховые компании учатся работать в новых условиях».

О том, что доходность страхового бизнеса в целом была подвержена очень сильному давлению со стороны автострахования, говорит и генеральный директор СК «Пари» Александр Кудряков: «В основном это коснулось тех страховых компаний, которые занимаются розницей, и прежде всего розницей в области автострахования. Во-первых, это связано с позицией судов по отнесению страхования к закону «О защите прав потребителей». Во-вторых, большую роль сыграли разрушительные действия так называемых автоюристов по отношению к страховщикам. Некоторые из них превратили свои услуги в своеобразный бизнес по выкачиванию денег из страховых компаний. В связи с тем, что у многих страховщиков автострахование составляет значительную долю сборов, и в связи с проблемами в плане доходности в этом направлении многие страховые компании ринулись в иные сферы страхования. Соответственно, конкуренция в этих сферах возросла, тарифы упали, что тоже повлияло на маржинальность дохода страхового рынка в целом».

«Априори считается, что прав страхователь и страховая компания должна платить всегда, даже когда она какой-то риск не принимала на страхование, – продолжает тему Антон Легчилин. – Этот подход в принципе понятен. Однако когда одновременно с этим

занимается жесткая позиция по необходимости уменьшения ставок страховой премии по различным видам страхования или сохранения базовых ставок по ОСАГО, принятых еще десять (!) лет назад, тогда становится непонятно, как при таком подходе наш страховой рынок вообще сможет в будущем выживать и развиваться. Как-то странно одновременно с этим слышать пожелания об увеличении рентабельности страховых компаний, улучшении структуры их активов и т.п.».

Автострахование – не единственный экс-драйвер рынка, «сдавший» позиции в 2013 г. Уже сейчас ясно, что существенное снижение коснулось таких сегментов, как добровольное медицинское страхование, страхование ответственности, страхование грузов, сельхозстрахование и проч. Данная ситуация, по мнению наших экспертов, вызвана как внутренними изменениями на страховом рынке, так и внешними факторами (замедление роста российской экономики, темпов роста промышленного производства и инвестиций в основной капитал), побуждающими страхователей уже не только оптимизировать расходы на страховые программы, но и даже отказываться от них.

«Если говорить о влиянии экономики на страховой бизнес, то очень наглядным примером для нашей компании является страхование грузов, сборы по которому в 2013 г. по отношению к предыдущему году не выросли, а уменьшились на пару процентов, – рассказывает Александр Кудряков. – Объяснить это можно следующим: в стране в принципе стало меньше грузов, что показывает уровень развития нашей экономики. И тарифы по страхованию грузов также продолжали падать. Ухудшающуюся ситуацию в этой области мы наблюдали с января прошлого года, но до июля нам еще удавалось собирать премии по грузам чуть больше, чем в аналогичный период в 2012 г., однако уже с середины лета наши сборы стали снижаться по отношению к предыдущему году».

Точно не увеличатся, а возможно, даже немного сократятся по итогам 2013 г. и сборы по обязательному страхованию опасных объектов (ОСОПО). И это даже несмотря на распространение в прошлом году действия закона об ОСОПО на объекты повышенной опасности, находящиеся в распоряжении государственных структур. Часть объектов госсобственности де-факто по-прежнему не охвачена страхованием. К тому же, по словам Андрея Бондаренко, большое количество коммерческих объектов (для них закон вступил в силу в 2012 г.) было перерегистрировано и переведено в более низкие классы опасности, что позволило уплачивать премию меньшей величины или вообще выйти из-под действия закона. В результате рост количества договоров составил лишь 10%, а объем премии остался на уровне прошлого года, так как страхователи коммерческих объектов еще и получили 10-процентную скидку за первый год безубыточности.

Никак не повлияло на увеличение общего объема сборов, по мнению Сергея Рябцова, и введение в прошлом году еще одного вида обязательного страхования – гражданской ответственности перевозчиков за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров (ОСГОП). Ожидаемые сборы по нему за первый год работы могут составить всего около 3,9 млрд руб.

Умеренный рост, по словам генерального директора СК «Альянс» Хокана Даниелссона, покажут и корпоративные сегменты страхового бизнеса. «На них оказывали воздействие общая экономическая конъюнктура, а также тенденция к повышению требований крупных клиентов к стоимости и наполнению страхового покрытия», – поясняет он.

Следует отметить, что с проблемами на протяжении прошлого года столкнулись не все сегменты страхования. Так, существенно выше рыночных темпов рос сегмент страхования жизни и страхования от несчастных случаев. «Основной рост рынка по предварительным итогам 2013 г. зафиксирован как раз в сегментах страхования жизни (+55,4%), а также в сегменте страхования от несчастных случаев (+32,4%)», – подтверждает генеральный директор СК «ВТБ Страхование» Геннадий Гальперин. Это, по его мнению, является следствием активного развития банкострахования в части страхования заемщиков по различным видам банковских кредитов.

Как предполагает Дмитрий Амелькин, без учета влияния этих видов страхования рост рынка мог составить около 7–8% (чуть выше в розничном сегменте и чуть ниже в корпоративном), что лишь незначительно превысило бы показатели инфляции. Эксперт подчеркивает также, что более высокие темпы роста по кредитным продуктам изменили и структуру самого рынка с точки зрения каналов продаж: «Все большую роль в страховании играют посредники. Темпы роста комиссионного вознаграждения составят, по нашим оценкам, более 30%, что в 2,5 раза выше темпов роста страхового рынка. Эта тенденция особенно заметна в банковском канале продаж: объем премии, полученной через данный канал, может оказаться в 2013 г. на 40% больше, чем в 2012 г.».

На революционные изменения в каналах продаж и страховых продуктах обращает внимание и Андрей Бондаренко: «Банки, а также сети продаж цифровой и бытовой техники ищут возможности для интенсификации продаж существующим клиентам. Страховщики, создавшие эффективные продукты «коробочного» страхования недвижимости, цифровой техники и продленной гарантии, демонстрируют кратный рост продаж. Остальные компании повышают эффективность агентского канала и офисов продаж за счет изменения мотивации».

Вместе с тем, по словам первого заместителя генерального директора СК «Либерти Страхование» Сергея Тихонова, в 2013 г. выросла доля продаж через Интернет и контакт-центры самих страховых компаний. В частности, за счет онлайн-продаж заметно увеличился сегмент страхования выезжающих за рубеж.

Андрей Бондаренко считает важным также отметить, что впервые за историю российского рынка накопительное страхование жизни стало одним из значимых факторов его развития. В условиях все более ограниченного перечня инвестрешений для владельцев свободных денежных средств банки предлагают диверсифицировать вложения в депозиты с помощью инвестиционных страховых продуктов, совмещающих преимущества ПИФов и доверительного управления.

Что касается перспектив рынка на 2014 г., то страховщики, опрошенные «Ко», оказались довольно консервативны в своих оценках. «Общий размер рынка перешагнет отметку в 1 трлн руб., но при этом рост замедлится еще больше и составит примерно 12%», – прогнозирует Андрей Бондаренко.

«2014 г. будет сложным для всего страхового рынка, – считает Сергей Рябцов. – Но мы все же надеемся, что рост в пределах 10% будет обеспечен, в том числе благодаря повышению тарифов по ОСАГО, которого рынок ожидает в этом году, и увеличению продаж через нестраховых посредников (банки, туроператоры, различные сайты-агрегаторы, салоны сотовой связи)».

На 10-процентный рост рассчитывает и Геннадий Гальперин. При этом, по его мнению, в 2014 г. сохранятся тенденции 2013 г.: консолидация рынка вокруг его лидеров (на топ-10 основных игроков приходится свыше 70% всех сборов), уменьшение количества страховщиков, рост рынка преимущественно за счет канала банкострахования. «Однако мой прогноз не предусматривает потенциального изменения тарифов по ОСАГО, а также развития сегмента страхования имущества физических лиц, который будет развиваться по примеру московской программы льготного страхования жилья, – уточняет Геннадий Гальперин. – Реализация данных проектов может дать рынку дополнительный прирост в несколько процентных пунктов».

Дальнейшее замедление общей динамики сборов предполагает и Хокан Даниелссон (до

+11%). Сохранение же высокого роста он ожидает в страховании жизни (как в credit-life, так и в инвестиционных продуктах), страховании от несчастных случаев, страховании финансовых рисков, то есть видах, следующих за развитием банковского канала; плюс он предполагает стабильный сдержанный рост по корпоративным линиям. В автостраховании динамика сборов зависит от разрешения ситуации в сегменте ОСАГО, а также от судебной практики в розничном сегменте. Неявным для него остается развитие новых обязательных видов, ОСОПО и ОСГОП: по ним с высокой вероятностью произойдет снижение сборов.

«В период кризиса, когда добровольные виды страхования традиционно не показывают хорошей динамики, стабильный уровень сборов могут принести обязательные виды, однако в рамках сегодняшних реалий все не так однозначно, – резюмирует Александр Гогленков (его прогноз: +5–8%). – Ситуация в ОСАГО продолжает оставаться критической, и рассчитывать на позитивную динамику здесь пока не приходится. В сегменте страхования ОПО с этого года вводятся поправочные коэффициенты, которые также не будут способствовать росту объемов сборов страховщиков». В качестве потенциального стимула для развития, по его мнению, можно рассматривать меры властей по активизации страхования имущества физлиц, а также кредитную активность населения, способствующую росту продаж вмененных кредитных полисов страхования.

«Исходя из текущей ситуации в отрасли и в экономике, мы прогнозируем прирост рынка страхования по итогам 2014 года около 10%. Кроме рыночных факторов существенное влияние на потенциальные результаты страховщиков окажут: сокращение объема выданных кредитов, отсутствие заметного роста продаж новых автомобилей, снижение инвестиционной активности и невысокие темпы роста реальных доходов населения», – подводит итог генеральный директор страховой группы «УралСиб» Сирма Готовац.

Источник: [Компания](#) , № 4, 03.02.14

Автор: Москаленко А.