



*Рост рынка страхования в 2017 году в Петербурге составил около 6%. Основным драйвером выступило страхование жизни. Также растет страхование ипотечных рисков, ДМС, страхование выезжающих за рубеж.*

По данным Банка России, по итогам 2017 года объем премий, собранных в Петербурге, составил почти 85 млрд рублей, что на 5 млрд больше, чем за 2016 год. Лидером по взносам, как и годом ранее, стала СК «Ресо-Гарантия», собравшая 14,5 млрд рублей премии за 2017 год. Топ-10 по взносам в 2017 году покинула компания «Либерти Страхование», опустившись с 10-го на 11-е место, в то же время «АльфаСтрахование-Жизнь» вошла в топ-10, поднявшись, в свою очередь, с 11-го места на 10-е. Это уже третья компания по страхованию жизни, которая вошла в лидеры страхового рынка Санкт-Петербурга.

Страховщики говорят, что в целом в 2017 продолжились те тренды, которые и развивались все последние годы: усилилась консолидация рынка, ужесточились требования регулятора в лице ЦБ РФ, обозначился рост электронных продаж, в первую очередь за счет е-ОСАГО. Также развиваются новые технологии и сервисы, которые упрощают и улучшают взаимодействие всех заинтересованных сторон. Крупнейшими игроками страхового рынка в Петербурге остаются «Ресо-Гарантия», группа «Ренессанс-страхование», «Согаз», «Росгосстрах», «Ингосстрах».

Александр Блайвас, управляющий директор СК «Сбербанк страхование», связывает рост сегмента страхования жизни с ростом продаж инвестиционного страхования жизни, которое сейчас активно продается через банковский канал. Кроме того, отмечает он, на страховом рынке Петербурга, как и в целом по рынку, можно было наблюдать рост по страхованию имущества физических лиц. «Если говорить о причинах, то они также частично кроются в активной деятельности банков не только по продаже страховых продуктов в целом, но в том числе и по стимулированию ипотеки: происходит снижение ставок и сокращение требований к заемщику. А ипотека традиционно является драйвером роста рынка страхования имущества граждан», — поясняет он.

В корпоративном сегменте, по словам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, премии страховщиков и число договоров снижаются. Компании продолжают сокращать расходы и отказываться от страхования.

«Добровольно сегодня защищают имущество в основном западные компании, либо очень крупные российские корпорации, имеющие многолетнюю практику страхования. Конкуренция за таких клиентов просто невероятная. И страховщикам приходится демпинговать и усложнять страховые программы. При этом в сегменте растет число мошеннических операций. Например, в договоре страхования указывается товара больше, чем есть по факту. Или после наступления страхового случая страхователь заключает контракт на ремонт поврежденного имущества на завышенную стоимость. Есть, к сожалению, случаи, страхования объекта недвижимости на завышенную

стоимость с целью дальнейшей имитации страхового события», — рассказал господин Локтаев.

Как говорят страховщики, спрос потребителей в последнее время все больше смещается в сторону простых и понятных «коробочных» продуктов, причем именно в банковском канале. «Еще год назад они были «неполноценные»: имели много ограничений по суммам, объектам, рискам. Одним словом, не совсем подходили клиентам, которые хотели купить «коробку» и застраховать свою недвижимость сразу от всех рисков. Однако в 2017 году ситуация изменилась кардинально: клиентский спрос сместился в сторону минимизации временных затрат на получение необходимой страховой услуги. Все это также оказывает положительное влияние на динамику сегмента страхования имущества физлиц», — говорит господин Блайвас.

По его подсчетам, с начала 2017 года количество заключенных договоров в розничном сегменте страхования имущества выросло примерно на 30%. «Конечно, это связано в том числе и с ипотечным бумом, но рынок страхования имущества физлиц также растет», — отмечает эксперт. Кроме того, указывает страховщик, в этом сегменте есть большой потенциал для всех игроков в связи с тем, что в России застраховано только 10-15% жилья. «Рынок страхования имущества физических лиц Санкт-Петербурга и Ленинградской области является вторым по объему после Москвы и Московской области. Так что я думаю, что в этом виде страхования можно будет наблюдать хорошую динамику как по рынку в целом, так на рынке Петербурга в частности», — прогнозирует господин Блайвас.

Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона СК

«Ренессанс-страхование», считает прошлый год успешным. При этом она отмечает, что каско, традиционно составляющее основной объем розницы, продолжает стагнацию. Причин этому, по мнению госпожи Захарченко, несколько. «Во-первых, несмотря на то, что объем автокредитования (это сегмент с максимальным проникновением каско) уже вышел на уровень докризисного 2014 года, пока темпы продаж новых автомобилей еще не вышли на те же объемы. В 2008 году их было продано по стране 3 млн штук, в 2016-м — около 1,4 млн, в 2017-м — примерно 1,6 млн, а в 2018-м ожидается около 2 млн. Во-вторых, автопарк страны стареет, средний срок эксплуатации автомобиля серьезно вырос, а страховые компании обычно не принимают на страхование автомобили старше семи лет. В-третьих, продолжает расти популярность бюджетных программ, с использованием франшиз и прочих бюджетосберегающих опций, что снижает среднюю стоимость полиса», — говорит она.

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК

«Альянс», также пессимистичен: «Несмотря на то, что экономика адаптировалась к новым реалиям, у наших клиентов, у физических и юридических лиц, не становится больше денежных средств: новых инвестиций в экономику крайне мало, потребление не растет, из экономических показателей обнадеживает только снижение уровня инфляции».

Он отмечает, что главная проблема рынка — ОСАГО — в 2017 году не была решена, и ситуация продолжает быть тяжелой. «Повысилась доступность полисов за счет электронного ОСАГО и действий ЦБ, но убыточность в токсичных регионах, злоупотребления автопосредников продолжают давить на общую ситуацию по этому виду. Введение натурального возмещения существенного влияния не оказало», — указывает господин Дубенский.

Александр Локтаев также пессимистичен. «Ситуация на рынке за последние годы сильно не изменилась: страхование остается в кризисе, ставки продолжают падать, процент добровольного страхования снижается. В основном развиваются либо вмененные виды (например, страхование в рамках банковских залогов), либо страхование объектов, где наступление страхового случая крайне вероятно. В этой ситуации для страховщиков основной вопрос стоит в формировании портфеля, так как качественный структурированный портфель сохраняет прибыльность», — говорит он. Господин Дубенский полагает, что ситуация на страховом рынке в 2018 году существенно не изменится. «Рост рынка в 2018-м продолжится за счет роста страхования жизни, будет расти ипотечное страхование, имущество физических лиц, дополнительный импульс развитию этого сегмента рынка может придать принятие закона о страховании жилья, который уже несколько лет обсуждается, но еще находится в Госдуме», — прогнозирует эксперт.

Ольга Захарченко считает, что самым серьезным сегментом, влияющим на рынок в этом году, скорее всего, станет оживление автострахования вследствие роста продаж новых автомобилей. «Вообще, владельцы новых автомобилей — это наиболее привлекательная для страховщиков аудитория, с адекватной убыточностью и высоким спросом на каско. Продолжающийся рост кредитования, скорее всего, позволит поддержать рост «залогового» страхования имущества предприятий и частных лиц», — говорит она. Также страховщики рассчитывают на увеличение объемов ДМС, благодаря не только возможному росту спроса на соцпакеты, но и дополнительным возможностям, которые открывает для рынка принятие закона о телемедицине. «Можно прогнозировать, что новый закон позволит создать линейку продуктов для частных лиц, включающих и телемедицинские, и традиционные медуслуги», — полагает госпожа Захарченко. По ее мнению, в этом году петербургский рынок вырастет примерно на 5-7%.

Александр Цыганов, заведующий кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финуниверситета при правительстве РФ, отмечает, что в 2018 году ожидаются изменения на рынке ОСАГО, так как продолжается дискуссия про либерализацию тарифов, изменение региональных коэффициентов. «Небесспорная деятельность автоюристов также способствует рассмотрению различных вариантов изменения страхового законодательства», — говорит он. Господин Цыганов также добавляет, что ожидаемое продолжение снижения позиции «Росгосстраха» на российском рынке ОСАГО может привести к перераспределению положения основных игроков.

«Еще одной тенденцией станет усиление внимания к продажам полисов страхования жизни в коммерческих банках. В 2015-2017 годах такие продажи постоянно росли, но увеличивалось и недовольство клиентов, которые на собственном опыте узнавали о существенно меньшей, чем декларировалось, доходности, отсутствии по накоплениям гарантий АСВ и невозможности досрочно снять часть или все средства без потерь. Уже объявленное усиление как страхового, так и банковского надзора в сфере совместных продаж должно привести к снижению темпов роста страхования жизни и, возможно, к уходу нескольких страховщиков жизни с банковского канала продаж», — резюмирует господин Цыганов.

Источники: Коммерсант, 28.03.2018