

Введение новых обязательных видов страхования может стать основой для ускоренного развития добровольного сегмента. Но для этого страховщики должны изменить модель бизнеса, а регулятор – повысить качество надзора.

В 2011 году отмечается рост интереса к страховому бизнесу со стороны госбанков. При этом вместо крупных компаний банки выбирали небольших страховщиков, делая ставку на их дальнейшее развитие. Так, в конце августа Россельхозбанк приобрел страховую компанию «Газгарант»; в октябре Сбербанк объявил о покупке страховщика жизни компании «Альянс Лайф».

В то же время более половины российских страховщиков находятся под угрозой отзыва лицензии по причине недостатка капитала. О своем добровольном уходе с рынка объявили один из старейших российских перестраховщиков «Азиятранс Ре» и петербургская компания «Регион», купленная еще в 2008 году скандинавской группой If P&C Insurance Holding.

Переходный период на страховом рынке сопровождается расслоением. Только крупные, надежные и технологичные компании смогут воспользоваться открывающимися возможностями. Прочие страховщики, оставшиеся за бортом новых тенденций, покинут рынок.

Предпосылки для роста

Первое в истории России совещание по развитию страхового рынка с участием президента дало старт принятию целого ряда законопроектов. В течение года был подписан закон о страховании объектов повышенной опасности, скорректированы поправочные коэффициенты в ОСАГО, проведена реформа агрострахования. В ближайшем будущем ожидается принятие закона об обязательном страховании ответственности перевозчиков перед пассажирами.

Страховые компании за годы работы накопили хороший потенциал – создали розничную инфраструктуру, сформировали высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса, наладили взаимоотношения с кредитными организациями.

Введение новых обязательных видов страхования должно не столько увеличить сборы страховщиков (потенциал обязательных видов ограничен на уровне 50–100 млрд рублей), сколько стать стимулом для дальнейшего развития добровольного страхования. По оценкам «Эксперта РА», за счет роста спроса на добровольные виды страхования российский страховой рынок уже к 2020 году сможет подняться с 19-го места в мире в 2010 году на 9–12-е.

Лучшие долгосрочные перспективы роста имеют сегменты с низким уровнем проникновения страхования и продажи в рамках финансового супермаркета. Высокий уровень недострахования на рынках страхования жизни, страхования имущества физических лиц (немоторные риски), страхования малого и среднего бизнеса и на региональных страховых рынках открывает большие возможности для роста страховых премий. «Если говорить о долгосрочных перспективах, то я надеюсь, что локомотивом роста станет страхование жизни и здоровья, в будущем для рынка было бы правильно добиться слияния сегментов ОМС и ДМС. В страховании имущества какого-то взрыва я не вижу – рост будет происходить в основном за счет обновления фондов. Автокаско сейчас растет и развивается: будет больше машин продаваться – будет больше полисов автокаско», – рассуждает Владимир Скворцов, генеральный директор ОАО «АльфаСтрахование».

Для крупных компаний, имеющих значительную емкость и высокие рейтинги надежности, перспективен также рынок входящего перестрахования, в том числе рисков, принимаемых из-за рубежа. «Наши банки покупают маленькие страховые компании. Если бы они понимали, сколько могут заработать на перестраховании, они бы создали крупного перестраховщика и заработали сотни миллионов, миллиарды долларов», – уверен Сергей Цикалюк, председатель совета директоров Страхового дома «ВСК».

От посредников к страхователям

Смена вектора развития российского страхового рынка в первую очередь предполагает изменение модели бизнеса страховщиков. Ставка на обязательные и вмененные виды страхования привела к высокой зависимости от страховых посредников, низкому сервису, запределным комиссиям, крайне высоким расходам на ведение дела, низкой рентабельности и в конечном счете к нехватке капитала.

Чтобы не упустить открывающиеся перед ними возможности, страховщики должны переориентировать свой бизнес на страхователей, разумно ограничить комиссии страховым посредникам, создать и поддерживать репутацию надежного партнера. Компаниям следует сконцентрироваться на разработке гибкой и удобной продуктовой линейки и повышении качества услуг, а также отказаться от политики необоснованных выплат. «Наиболее оправданна модель долгосрочного и устойчивого развития, в центре которой всегда должен находиться клиент. Только в таком случае можно надеяться на успех компании», – подчеркивает Геннадий Гальперин, генеральный директор «ВТБ Страхования».

Важнейшая задача, которую страховщики должны решить в ближайшем году, – модернизация бизнес-процессов (переход от модели среднего бизнеса к модели крупного бизнеса). В числе основных направлений инвестиций в развитие бизнеса опрошенные «Экспертом РА» страховщики называют вложения в технологии и персонал.

Смена модели бизнеса и быстрое наращивание страховых взносов невозможны без решения проблемы нехватки капитала. Деньги нужны не только компаниям, не выполняющим новые требования по минимальному размеру УК, – они необходимы практически всем лидерам рынка. «Капитализировать прибыль очень трудно, потому что рентабельность низкая. Для развития необходимы большие средства, но лишь ограниченное число собственников готово вкладывать в развитие страхового бизнеса. Я думаю, что через год-два эта проблема возникнет у всех. Она уже сейчас чувствуется», – говорит Надежда Мартянова, генеральный директор компании «МАКС».

Основной источник повышения достаточности капитала – средства стратегического инвестора. Выход на IPO пока затруднителен из-за нестабильности на фондовом рынке. Кроме того, использование такого сложного инструмента, как IPO, представляется неэффективным, пока не исчерпаны возможности слияний и поглощений.

Надежность в фокусе

Необоснованные отказы в выплатах, банкротства компаний из топ-40, резкие высказывания о недобросовестности страховщиков со стороны президента – все это создает негативный фон вокруг страхового бизнеса. В этих условиях страховщики могут растратить потенциал, накопленный за последний год.

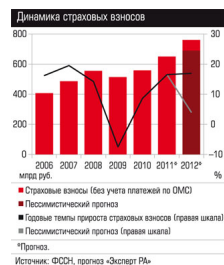
Чтобы не допустить этого, страховые компании должны поработать над своим имиджем, повысить качество управления рисками и усилить работу служб безопасности.

Решительные меры нужны и со стороны государства. По мнению «Эксперта РА», ключевыми направлениями повышения качества страхового надзора должны стать введение МСФО, актуарного аудита, проверка качества активов на неотчетные даты. Кроме того, необходимо обновить систему нормативов для страховых компаний – ввести расчет показателей ликвидности, а также ограничения по собственному удержанию, вложениям в связанные стороны, внебалансовым обязательствам, валютным рискам. В России должна быть создана система регулирования деятельности страховых посредников. «Необходимо более частое составление отчетности страховщиков и более жесткие требования к структуре активов, в том числе на неотчетные даты. «Рисование» отчетности было бы крайне затруднительным при обязательном составлении отчетности по МСФО: операции репо страховщиков сразу стали бы видны надзорным органам», – считает Александр Григорьев, генеральный директор «Ингосстраха».

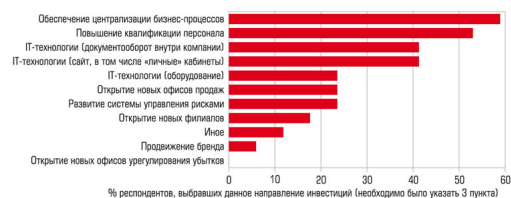
Еще одна угроза – нестабильность на мировых финансовых рынках, которая может привести к замедлению темпов прироста страховых взносов до 2–6% в 2012 году. Российский страховой рынок не уйдет в минус в основном за счет роста премий в обязательных видах страхования (ОПО, ОСАГО) и видах, финансируемых за счет средств государства (сельскохозяйственное страхование). Замедление темпов роста рынка увеличит сроки окупаемости вложений в развитие бизнеса и осложнит процесс поиска стратегического инвестора.

Тем не менее долгосрочный тренд развития российского страхового сегмента позитивный. Страховщики, принявшие вызовы, в скором времени займут более значимое

место в российской экономике. По прогнозам «Эксперта РА», к 2020 году страховщики смогут войти в топ-25 ведущих компаний России в списке «Эксперт-400».



Основные направления инвестиций в развитие бизнеса



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет 17 страховщиков — лидеров рынка

Источник: Эксперт, № 45, 14.11.11

Автор: Комлева Н.