

Рост сбора премий российских страховщиков замедлился в первом квартале 2014 года в целом по рынку. Однако, как показал опрос агентства «Интерфакс-АФИ», серьезных провалов в бизнесе крупных компаний пока не наблюдается, несмотря на углубление негативных процессов в российской экономике и обостряющийся кризис на рынке моторного страхования. Крупные страховщики оставались в зоне рентабельности в первом квартале 2014 года.

Однако серьезные ретейловые компании с большими портфелями по моторному страхованию заметно снижают показатели рентабельности по страховым операциям.

Темпы прироста сборов у лидеров снизились почти в 2–3 раза

Так, прирост собранных премий у лидера на рынке ОСАГО – «Росгосстраха», как сообщили агентству в компании, составил по итогам первого квартала примерно 5–6% вместо 15,9% прироста по итогам первого года в прошлом году. В целом по страховому рынку РФ за первый квартал прошлого года показатель равнялся 12,8%.

Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» Дмитрий Маркаров заявил агентству, комментируя итоги первых месяцев 2014 года: «Мы рассчитываем получить доход по имущественным видам страхования, сопоставимый с аналогичным в первом квартале прошлого года. По каско, скорее всего, мы увидим рост, а вот по ОСАГО – однозначно, падение. В целом мы довольны тем, как действует наша политика в области перестраховочной защиты, которая позволяет нам избегать шоков, связанных с урегулированием крупных убытков и их влиянием на финансовый результат компании».

«Размер страховых резервов «Росгосстраха» вырос – как резерва незаработанной премии, так и резерва будущих убытков. Соответственно, вырос и общий объем активов. Изменения капитала в компании в первом квартале не производились, рост собственных средств ожидается только за счет полученной в первом квартале прибыли», – сообщил Д.Маркаров.

Компания «РЕСО-Гарантия», имеющая «серебряную» позицию по сборам на рынке

ОСАГО, согласно отчетным данным за первый квартал 2014 года, собрала на 7% премий больше, чем в первом квартале прошлого года, по всем видам страхования. Зато выплаты «РЕСО-Гарантии» выросли на 19%, и это, судя по всему, тенденция на рынке в отношении компаний с высокой долей портфеля автострахования в 2014 году.

Годом ранее премии «РЕСО-Гарантии» увеличились на 12,5% по сравнению с первым кварталом 2012 года, хотя рост показателя выплат также поднимался опережающими темпами и составил 28,3%.

Однако разрыв в темпах прироста премий и выплат за истекший год увеличился. Если прошлой весной за первые три месяца для «РЕСО-Гарантии» он был на уровне увеличения в 2,2 раза по сравнению с предшествующим периодом, теперь дистанция разрыва выросла до 2,7 раза по результатам первого квартала 2014 года.

Как сообщил агентству заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов, сборы компании в первом квартале составили 14,54 млрд рублей, выплаты – 8,81 млрд рублей, общий лимит страховой ответственности достигает 91,2 трлн рублей.

Выигрывают участники сильных групп с минимальной долей автострахования

Темпами в 2–7 раз выше в первом квартале текущего года развивался показатель сбора премий у страховщиков с небольшими моторными портфелями.

«Мы превзошли собственные ожидания», – признался первый зампред правления группы «СОГАЗ» Николай Галушин, комментируя отчетный период. – А ведь были достаточно консервативно настроены в отношении темпов роста в этом году».

Сбор премий СОГАЗа в первом квартале 2014 года вырос примерно на 12% по сравнению с первым кварталом 2013 года. Для сравнения: в первом квартале более спокойного прошлого года прирост премий СОГАЗа составил 9,8%.

«Группа сильно улучшила показатели сборов в добровольном медицинском страховании, в рознице в целом. СОГАЗ не сталкивался с серьезными потрясениями в первом квартале 2014 года. Но это настроение ни в коей мере не может быть транслировано на весь 2014 год. По расходной части бюджета мы находимся в рамках целевых показателей, а по росту компании – обгоняем прогнозируемые прежде темпы», – сказал Н.Галушин.

Он напомнил, что «финансовые результаты первого квартала на страховом рынке не показательны для формирования ожиданий по всему 2014 году».

«ВТБ Страхование» в 5 раз превзошло лидерский темп по премиям

«ВТБ Страхование» в последнее время неуклонно и стремительно поднимается со ступени на ступень в табели о рангах топ-10 на страховом рынке. Компания с умеренным по объему моторным портфелем договоров страхования демонстрирует темпы развития бизнеса, опережающие в пять раз показатели лидеров рынка. Увеличение страховых премий «ВТБ Страхования» в первом квартале 2014 года составило 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Тогда прирост премий равнялся 18,3%.

Генеральный директор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин, комментируя итоги первого квартала, заявил агентству: «В целом «ВТБ Страхование» сохраняет свой уровень рентабельности, он один из самых высоких на рынке».

«Незначительные отклонения фактических показателей прибыльности от плановых мы наблюдаем только по линии инвестиционного дохода, что обусловлено определенной волатильностью инвестиционных активов. Однако до конца года ожидаем выравнивания ситуации», – пояснил он.

В текущих условиях развития экономики страны многие собственники бизнеса вынуждены сокращать расходные статьи бюджета, признал Г.Гальперин.

«Тем не менее, большая доля договоров страхования в корпоративном сегменте приходится на контракты с предприятиями крупного и среднего бизнеса, представители которого отчетливо понимают значимость страховой услуги. В первом квартале вопрос о сокращении бюджетов на страхование таких предприятий не стоял, скорее речь велась о сокращении объемов приобретаемых услуг», – отметил он.

Политика «ВТБ Страхования» реализуется в ориентации на прибыльные сегменты рынка – личное страхование, страхование имущества и корпоративное страхование.

Признавая факт спада развития российского рынка, Г.Гальперин предположил, что «в большей степени период наблюдающегося застоя на рынке опасен для страховщиков третьего эшелона ввиду усиления концентрации страхового рынка, а также для компаний, работающих по модели cash flow (выплаты производятся из новых поступлений страховой премии), жизнеспособность бизнеса которых напрямую зависит от темпов прироста страховых премий».

Тяжкое бремя автостраховщиков

Больше всего сюрпризов в последние месяцы продолжает приносить автострахование, сказал Д.Маркаров. «Многие компании активно закрывали в первом квартале текущего года свои филиалы в регионах, что привлекло в офисы «Росгосстраха» больше клиентов, чем мы ожидали. При этом тариф на ОСАГО давно уже не соответствует реальному объему обязательств страховщиков. Непокойная экономическая ситуация, рост курса основных мировых валют по отношению к рублю несколько подхлестнули рынок продаж новых автомобилей. Такая тенденция вкупе с уходом страховщиков из регионов повлияла на рост объемов продаж автокаско, который нами ожидался на меньшем уровне», – сказал представитель «Росгосстраха».

Автостраховщики, в первую очередь с большими портфелям договоров, весь последний год тормозили продажи ОСАГО в особо убыточных регионах, увеличивали стоимость услуг автокаско.

Однако маховик убыточности в моторном страховании продолжал раскручиваться, законодатели медлят с решениями, которые помогут откорректировать тарифы.

Центробанк РФ, отвечающий теперь за ценовую политику в ОСАГО и устойчивость страхового рынка, действует с большой оглядкой на законодателей.

В настоящее время под давлением общественности и регуляторов страховщики приняли решение вернуться по возможности «на круги своя», активизировать продажи в убыточных регионах, которых насчитывается три десятка. Остается на посту и Российский союз автостраховщиков (РСА), он готов под эти решения обеспечить компании дополнительными чистыми полисами ОСАГО для продаж в убыточных регионах. Но эту меру стабилизации кризисного рынка ОСАГО все признают временной уступкой страховщиков, которая в ответ сулит им дополнительные убытки.

«Безусловно, мы ждем повышения тарифов по ОСАГО. Если повышение будет небольшим, как сейчас указывают в прессе, в пределах 20–25%, то этого, конечно, недостаточно. Необходимо существенное повышение тарифа, неоднократно экономически обоснованное, с утверждением единой методики и справочников по урегулированию убытков и обязательным досудебным урегулированием споров, – полагает Д.Маркаров. – Только одно принятие всех этих необходимых решений даст существенный эмоциональный подъем для рынка, результаты которого можно будет заметить уже через три-четыре квартала».

«Ингосстрах» одним из первых заявил о необходимости минимизировать свое присутствие в ОСАГО и отказался от наращивания лидерства в этом сегменте еще в прошлом году.

В первом квартале 2014 года «Ингосстраху» удалось за счет продаж по другим видам улучшить показатель полученных премий, снизив активность продаж в ОСАГО.

Премии компании в январе-марте 2014 года выросли в целом на 11% по сравнению с ростом на 8,1% в первом квартале прошлого года. При этом «Ингосстрах» с немаленьким портфелем по моторному страхованию увеличивал стоимость услуг автокаско и сокращал объем договоров по ОСАГО, где цена остается фиксированной более 10 лет. По итогам первого квартала текущего года компания получила темпы прироста выплат на уровне 13%, то есть прирост выплат опережал увеличение премий на 2 процентных пункта. По показателю собранных премий по ОСАГО в первом квартале 2014 года «Ингосстрах» переместился с 3-й на 5-ю строку в группе топ-10 по сборам в ОСАГО.

«Увы, первый квартал 2014 года не показал радикальных изменений в сегменте страхования каско и ОСАГО, – отметил первый зампред правления группы «СОГАЗ» Н.Галушин. – Рынок жил ожиданием корректировки тарифов по ОСАГО, однако этого не произошло. Отдельные страховщики по-прежнему ограничивают продажи по ОСАГО, создавая сложности для потребителей и для других страховых компаний. Стал наблюдаться рост тарифов по страхованию каско. Страховое сообщество ведет переговоры с ЦБ РФ по тарифам по ОСАГО. И ждет корректировок уже в весеннюю сессию 2014 года. Однако стоит отметить, что не только в тарифах ОСАГО проблемы автостраховщиков. Разъяснений требуют новые инициативы законодателей в ОСАГО».

Глава дирекции андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов добавил к аргументам о снижении привлекательности моторного страхования.

«Если говорить об автокаска, здесь негативным фактором является увеличение стоимости ремонта, что неразрывно связано с ростом курса евро и доллара, что, в свою очередь, приводит к необходимости корректировки тарифов по каско в сторону их увеличения. Все эти тенденции проявились в первом квартале года», – сказал он.

Уменьшать расходы страховщикам становится все труднее. За последние годы они делали это не один раз. «Возможности «Росгосстраха» в этом смысле ограничены, – сказал Д.Маркаров. – Бизнес «Росгосстраха» как розничной компании базируется в первую очередь на людях – это наш ключевой ресурс и ключевой потенциал. Поэтому мы не сократили расходы на обучение персонала и тренинги, что необходимо для профессионального роста сотрудников».

«Мы внимательно исследуем рынок, точно корректируем свою работу в каждом регионе в зависимости от возможностей и целей, ждем хороших новостей от законодателей», – заключил он.

Источник: [Финмаркет](#) , 21.05.14