

Страховой рынок в 2014 году продолжает снижать темпы роста. Кроме того, новый регулятор на базе ЦБ РФ намерен существенно «оздоровить» его за счет уменьшения количества страховых компаний. Страховщики полагают, что восстановления рынка следует ждать не раньше 2015 года.

Довольствоваться малым

По итогам 2013 года рост объема страхования в России составил 11,8%, на юге страны, в ЮФО и СКФО, – 10,1%. Такие результаты эксперты связывают в первую очередь с экономическими показателями страны в целом. «Если после мирового финансового кризиса 2008–2009 года страховой рынок ЮиСКФО на протяжении нескольких лет демонстрировал темпы роста, превышающие 120%, то по итогам 2013 года прирост сборов едва превысил 10%», – комментирует региональный директор ОАО «СОГАЗ» по ЮФО и СКФО Татьяна Максимова.

В текущем году тенденция к снижению темпов роста сохраняется. Население и бизнес стремятся сокращать расходы, а страхование попадает в статьи экономии в первую очередь.

Российский страховой рынок очень сильно зависит и от состояния в банковском секторе, например, в сегменте страхования жизни банковский канал продаж занимает ведущую роль. На фоне снижения объемов кредитования перспективы страховщиков также выглядят не самыми оптимистичными.

Новые драйверы роста

Снижение темпов розничного кредитования уже вызвало сокращение объемов добровольного страхования жизни. Притом что именно этот вид страхования являлся драйвером роста рынка в 2013 году: в течение прошлого года этот сегмент вырос на 57,7%. В этом году, по мнению экспертов СГ «УралСиб», страхование жизни также продолжит расти опережающими темпами, но динамика снизится в разы – при консервативном сценарии с 60% до почти 17%.

По словам президента Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ) Александра Зарецкого, это ожидаемая ситуация: эксперты АСЖ и раньше говорили о «нездоровой» зависимости рынка страхования жизни от кредитного страхования. Эксперт уверен в том, что необходимо перераспределять усилия страховщиков жизни в пользу классических накопительных видов.

Сегмент страхования имущества продолжит развиваться в основном за счет банковских продаж. Государство продолжает поддерживать ипотеку, а одно из основных требований выдачи ипотечного кредита – страхование приобретаемого жилья. При благоприятной экономической ситуации рост рынка страхования имущества, по данным СГ «УралСиб», может достичь 5%. «Спрос на страхование частной недвижимости во многом определит уровень доступности ипотечного кредитования и потенциальный запуск проекта массового страхования жилья», – комментирует руководитель дирекции маркетинговых исследований СГ «УралСиб» Николай Левкив.

Перспективными остаются продажи в сфере обязательного страхования особо опасных объектов (ОСОПО). «Мы планируем активно развивать продажи по страхованию ответственности при эксплуатации опасных объектов, страхованию имущества, строительно-монтажных рисков», – делится планами директор ростовского филиала СОГАЗа Юрий Усов. Развитие ОСОПО уже дало ощутимый прирост страховому рынку региона. «Сборы в ЮФО и СКФО по ОСОПО в 2013 году превысили 1 млрд руб.», – отмечает Татьяна Максимова. Однако ряд экспертов выражают опасения, что рынок ОСОПО постепенно будет сжиматься за счет применения понижающих коэффициентов уровня безопасности и безубыточности, а также перманентной перерегистрации объектов.

Более или менее стабильным сегментом за счет господдержки остается сельхозстрахование. На юге России это традиционно сильное направление, что связано с весомой аграрной составляющей экономики. По оценкам экспертов страховой компании «СОГАЗ», доля сельхозстрахования на региональном рынке составляет 8,4%. Это довольно серьезная величина, сравнимая с долей ДМС (также 8,4%).

Одним из самых проблемных видов страхования эксперты называют ОСАГО. При разбирательстве судебных споров по выплатам ОСАГО закон практически всегда встает на сторону автовладельцев, что приводит к росту убыточности по данному виду страхования. Изменить ситуацию смогут поправки в закон об ОСАГО, которые Госдума

должна рассмотреть в ближайшее время. Поправки повышают порог предельных размеров страховых выплат. По оценке экспертов Российского союза автостраховщиков, это приведет к среднему повышению стоимости ОСАГО на 6–20% (в зависимости от территориального коэффициента).

Уйти или остаться

Уменьшение количества страховых компаний – еще одна тенденция страхового рынка в России. По данным ЦБ РФ на 01.01.2013, количество страховых компаний, действующих на территории страны, составляло 458 игроков, за год их число сократилось до 422 (почти на 8%). Причинами стали экономические процессы, излишняя концентрация компаний на отдельных видах страхования (например, убыточном ОСАГО) и повышение требований ЦБ к активам страховых компаний. По прогнозам службы ЦБ РФ по финансовым рынкам, в течение двух-трех кварталов текущего года общероссийский страховой рынок могут покинуть еще от 50 до 70 страховых компаний.

Значительным событием для страхового рынка юга России стало банкротство компании «ГУТА-Страхование» (о нем было объявлено в марте 2014 года). Компания занимала ведущие позиции в ряде сегментов на Юге. Банкротство вызвало серьезные проблемы у клиентов, заключивших с ней договор.

Участники рынка ЮФО и СКФО предполагают, что в 2014 году часть небольших страховых компаний может присоединиться путем слияния к ведущим страховщикам. Это только укрепит тенденцию перераспределения доли рынка в пользу крупных игроков, которая наблюдается уже на протяжении нескольких лет. Уже сейчас на первую десятку лидеров страхового рынка ЮФО и СКФО приходится более 60% всех премий.

В первой тройке лидеров российского страхового рынка – компании «Росгосстрах», «СОГАЗ» и «Ингосстрах». Остальные участники первой десятки – «РЕСО-Гарантия», «Согласие», «АльфаСтрахование», ВСК, «Альянс», «ВТБ Страхование» и «Ренессанс Жизнь».

Страховщики осваивают Интернет

Для многих страховых компаний оптимизация расходов становится единственным шансом добиться устойчивого положения на рынке и не уйти в убытки. «Многие страховые компании по итогам года показали убыток и вынуждены оптимизировать свои расходы, в связи с этим в 2014 году не следует ожидать реализации новых программ», – считает заместитель генерального директора САО «Гефест» Николай Николенко.

Ситуация побуждает страховщиков пересмотреть подход к каналам продаж с целью поиска новых, более экономичных вариантов. Один из наиболее перспективных – развитие онлайн-сервисов. «Это безусловный тренд, – считает Вадим Юрко, начальник управления маркетинга ОСАО «Ингосстрах». – Во-первых, для страхователей онлайн-сервис по покупке полисов является более простым и удобным способом приобретения ряда программ; во-вторых, готовность компании быстро и энергично интегрироваться в интернет-сервисы кросс-продаж является для потенциального партнера (банка, автосалона) серьезным аргументом в пользу сотрудничества».

По мнению участников рынка, онлайн-услуги положительно влияют на лояльность клиентов. «Такие дистанционные услуги, как SMS и e-mail-информирование клиентов, позволяют улучшить качество сервиса, – дополняет Николай Николенко. – Так, при урегулировании страховых случаев они дают возможность поддерживать онлайн-контакт с клиентом, информируя его о стадии нахождения его дела, процедуре выплат. Данная технология применяется при информировании действующего клиента о том, что у него заканчивается срок действия полиса. Все это позволяет исключить человеческий фактор и значительно экономит время работы сотрудников страховой компании».

Существуют сегменты-лидеры, в которых онлайн-сервисы развиваются наиболее активно. «С помощью Интернета чаще всего приобретаются продукты по страхованию выезжающих за рубеж, типовые продукты по страхованию от несчастного случая и страхованию имущества физических лиц. Продажи через Интернет актуальны в тех случаях, когда не требуется предварительная оценка и предстраховой осмотр объекта», – комментирует Юрий Усов.

Несмотря на очевидные преимущества, на электронные продажи приходится лишь 0,2% рынка, или 1,67 млрд руб. (данные ОАО «СОГАЗ»). В качестве основной причины страховщики называют отсутствие в России законодательно закреплённого механизма использования в страховом деле электронной цифровой подписи.

Законопроект о внесении изменений в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», приравнивающий электронную подпись страхователя к собственноручной подписи на бумажном носителе, находится сейчас на рассмотрении в Госдуме. В случае принятия изменений клиент сможет оформить и оплатить полис дистанционно.

Как следствие, страховщики ожидают роста популярности дистанционных услуг. По словам Вадима Юрко, в перспективе агент с помощью смартфона сможет «выписывать полис онлайн, получать деньги онлайн и полностью осуществлять онлайн-осмотр, например, автомобиля с фотографированием».

По-прежнему перспективный сегмент

По самым оптимистичным прогнозам, которые озвучил президент группы компаний «Росгосстрах» Данил Хачатуров, страховой рынок в течение 2014 года может вырасти за год на 12–13%. Эксперты СОГАЗа снижают эту цифру до 5–7%, а страховая группа «УралСиб» ожидает роста только в пределах 2–6%.

Вместе с тем эксперты ВСС уверены, что уже в 2015 году можно ожидать восстановления активности на рынке. Поводом для оптимизма становится реализация «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года». Документ предусматривает дальнейшее развитие обязательных видов корпоративного страхования (таких как ОСОПО, ОСГОП – обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика и др.). Государство планирует стимулировать развитие и добровольных видов страхования, например сегмента ДМС для сотрудников компаний.

Основная цель Стратегии – превращение страховой отрасли в стратегически значимый сектор экономики России. Этого можно добиться за счет эффективной страховой защиты имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов, а также привлечением инвестиционных ресурсов в экономику страны. По мнению экспертов КПМГ, такие планы вполне жизнеспособны. Несмотря на временный спад, страховая отрасль остается перспективным сегментом экономики. В среднесрочной перспективе (не менее трех лет) фаза роста продолжится, считают аналитики КПМГ.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#) , № 99, 10.06.14

Автор: Никитина Л.