

Страхование вслед за банковским сектором попало под удар: темпы роста по итогам года сократятся вдвое. Виной тому падение продаж автомобилей и девальвация рубля. На страховом рынке уже начался передел, а бизнес и граждане столкнулись с ростом стоимости полисов.

29 октября ЦБ объявил о результатах проверки страховых компаний, они неутешительны: большинство оказалось не готово к стресс-тестам. При проведении этой работы ЦБ зачастую не получал ответов на свои запросы, что было расценено как противодействие. Проверку начали после того, как граждане в массовом порядке стали жаловаться на дефицит полисов ОСАГО – это происходило в Кировской, Свердловской, Челябинской и десятке других областей. Граждане сообщали, что страховщики вместе с ОСАГО навязывают допуслуги, например страхование жизни, а при нежелании клиента ими воспользоваться отказывают в выдаче полиса ОСАГО. 70% всех жалоб граждан, поступивших в ЦБ на финансовые услуги в третьем квартале, – именно на страховщиков.

Неожиданно возникший дефицит страховщики объясняют убыточностью ОСАГО в части регионов, что странно, так как в целом по стране, несмотря на рост выплат, бизнес этот более чем прибыльный. В 2013 году совокупные сборы по ОСАГО составили 134 млрд руб., а выплаты – 77 млрд руб.; в первом полугодии 2014 года сборы составили 64,7 млрд руб., выплаты – 44,1 млрд руб.

Впрочем, рассказывать об убыточности ОСАГО для страховщиков – дело привычное. Многие годы они лоббировали повышение стоимости полиса ОСАГО и добились этого. С 1 октября для владельцев прав категории «В» базовый тариф подорожал на 23–30%, с 1980 руб. до 2440 руб. (максимум – 2574 руб.). Страховщики получили возможность маневрировать в этом коридоре и самостоятельно устанавливать тариф в каждом регионе. По идее, появление коридора должно заставить страховщиков конкурировать по ценам, а заодно уж точно решить проблему дефицита полисов в регионах – теперь их продажа везде станет прибыльной. Но с учетом российской специфики введение коридора может привести к сговору ведущих страховщиков и установлению цен по верхней планке коридора.

Базовый тариф не повышался 11 лет, с момента введения ОСАГО. Полисы, конечно, все равно стоили дороже: существуют повышающие коэффициенты, зависящие от мощности двигателя, места регистрации автомобиля, возраста и стажа водителей. Эти коэффициенты власти дважды меняли – в 2009 и 2011 годах, что приводило к росту

стоимости полисов. После этих изменений, например, для водителей со стажем меньше трех лет коэффициенты могли увеличить стоимость вдвое. А после роста базового тарифа стоимость полиса для водителей с нулевым стажем вождения, по подсчетам экспертов, может вырасти с 5,6 тыс. до 13,5 тыс. руб.

Одновременно с ростом тарифа возрастает и лимит выплат – до 400 тыс. руб. Но и рост базового тарифа не останавливается: с апреля 2015-го полис ОСАГО снова подорожает, ориентировочно на 20%. Правда, эти допдоходы вряд ли компенсируют тот урон, который понесли страховщики от спада на авторынке.

Курсом по каске

За девять месяцев продажи автомобилей упали на 25%. Основная часть договоров каско заключается при покупке нового автомобиля, стоимость контракта обычно составляет от 5% до 10% цены автомобиля. «Автострахование – драйвер страхового рынка. Если замедляется производство, падают импорт и продажи машин, это немедленно сказывается на страховании», – говорит замгендиректора компании «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов.

Замедление темпов автокредитования резко ударило по страховщикам: большинство договоров каско заключается как раз при покупке автомобиля в кредит. Как ударило и замедление потребкредитования в целом, так как страхование от несчастных случаев привязано к кредитам почти во всех случаях, а страхование физлиц в целом привязано к кредитам на 50–70%.

Сильно пострадали страховщики и из-за девальвации рубля. «Половина рынка каско – иномарки, стоимость запчастей и лакокрасочных материалов выросла моментально», – поясняет гендиректор компании «ERGO Россия» Александр Май. Многие страховщики, в том числе и довольно крупные, стали уходить из сегмента: о сворачивании страхового ретейла в России объявили в 2014 году «ГУТА-Страхование», «Национальная страховая группа», Allianz, AIG и Zurich Insurance. «В страховании работают люди, которые умеют считать. Посчитали и свернули работу по автострахованию или закрыли ряд филиалов в регионах», – отмечает Иванов.

Таким образом, освободилось до 5% рынка. А оставшиеся страховщики подняли тарифы на полисы каско. В среднем на 10–15%, но по итогам года рост составит 20%.

«Успешные компании получили большие объемы, все подняли цены, и это компенсировало спад продаж, – говорит Май. – У нас по итогам первого полугодия прирост в сегменте автокаска составил 70%». Но случай компании «ERGO Россия» в данном случае эксклюзивный, больше такого роста никто не показал: дело в том, что она изначально позиционировалась в тех нишах, которые начали освобождаться, и получила часть своего целевого бизнеса.

Да и компенсировать выпадение расходов удалось пока лишь частично: страховщики ежемесячно зарабатывают 1/12 годовой премии, значит, полноценный эффект от роста тарифов каско будет через год, а резкое подорожание запчастей уже произошло.

Конечно, перед Новым годом будет традиционный, хоть и небольшой, рост продаж автомобилей, а соответственно, и сборов страховщиков, но не факт, что сегмент каско останется в плюсе по итогам года. По прогнозу СГ «УралСиб», если сегмент каско и вырастет, то всего на пару процентов, и останется на уровне 220 млрд руб. И это станет главным фактором замедления роста всего страхового рынка, который по итогам 2013 года составил 900 млрд руб. (каска – четверть рынка).

«Ожидания по итогам 2014 года скорректированы и по сборам, и по премиям, и по выплатам. Рост сборов, конечно, будет, ему способствует повышение тарифов, но реальный рост рынка окажется минимальным», – говорит вице-президент «Ингосстраха» Илья Соломатин. По оценке Николая Левкива из «УралСиб», в первом полугодии темпы роста страхового рынка составили 8,5%, а по итогам года прирост достигнет 7,5%. Для сравнения: в 2010–2012 годах рынок демонстрировал темпы роста в 17–25%, в 2013-м – 12%.

Несмотря на снижения показателей рынка, крупнейшие компании надеются на сохранение темпов роста. «Конкретных цифр пока называть не можем, но мы вырастем за 10%, это выше роста рынка», – говорит Игорь Иванов из «РЕСО-Гарантии». В СОГАЗе рассчитывают на еще большие темпы. «Ситуация на рынке не может не оказывать влияния на компанию, но, по прогнозам, мы вырастем более чем на 15%», – говорит первый зампред правления компании Николай Галушин. Успехам СОГАЗа, к слову, способствовало то, что еще в августе компания была выведена из-под санкций. Юрий Ковальчук и Геннадий Тимченко сократили присутствие в ее акционерном капитале – вместо 60% им теперь принадлежит около 44%.

Предмет не первой необходимости

Другие угрозы для страховщиков пришли из сегмента добровольного медицинского страхования (ДМС). Как и каско, этот сегмент составляет примерно четверть рынка – около 200 млрд руб. Это корпоративная кухня: почти все полисы покупают компании, страхующие своих сотрудников. Убытки ДМС тоже стали следствием обесценившегося рубля: здесь страховые случаи связаны с больницами, закупающими импортные препараты и расходные материалы.

Полисы следующего года, по прогнозам, подорожают – либо будут включать существенно меньший объем медицинской помощи. «Мы приближаемся к периоду массового перезаключения договоров и уже сейчас видим некоторые затруднения. Цены неизбежно вырастут, но есть возможность для маневра: мы будем договариваться с медучреждениями о более щадящих тарифах и искать для наших клиентов видоизмененные страховые программы, понижать уровень медучреждений, менять уровень наполнения программ», – говорит Иванов.

Другая, более фундаментальная, угроза связана со стагнацией в экономике, снижением предпринимательской активности и предкризисной оптимизацией расходов компаний.

Оптимизация, кстати, означает сокращение инвестиций в основной капитал, в том числе на закупку нового оборудования, которое обычно страхуется, напоминает Николай Левкив из «УралСиб». Но главное – расходы на страховку для большинства не являются предметом первой необходимости, это не закупка материала или зарплаты сотрудников, от которых нельзя отказаться. Поэтому на страховании начинают экономить в первую очередь.

Даже с учетом дальнейшего повышения тарифов, в том числе на ОСАГО, в СОГАЗе прогнозируют рост рынка в 2015 году в лучшем случае на 5%. «Крупный бизнес даже при потере в обороте будет страховать свои программы, так как при наступлении страхового случая возникают такие расходы, которые он сам может не потянуть. Средний бизнес будет экономить на страховании персонала и транспорта, а физлица – затягивать пояса и покупать меньше машин», – прогнозирует Александр Май.

А Илья Соломатин напоминает, что этот кризис для страховщиков уже не первый, они накопили опыт в 2008–2009 годах. Рынок готовится к нему: сокращает персонал и оптимизирует расходы.

В чем хранить резервы

Жертвами замедления становятся небольшие страховщики, а ведущие компании укрепляют позиции на рынке. Тенденция укрупнения рынка наблюдается в страховании уже несколько лет, как и в банковском секторе. За год обанкротились или потеряли лицензию 30 компаний, а всего на рынке их 425. И уже сейчас 90% страховых сборов распределяется между 50 игроками. «В 2015 году будет наблюдаться дальнейшее замедление темпов роста страхового рынка, количество игроков будет по-прежнему сокращаться, концентрация усилится», – уверен Николай Галушин.

В итоге все сборы будут поделены между несколькими игроками, как это произошло в банковском секторе со сбережениями населения. «Четыре-пять компаний будут контролировать рынок, – категоричен Александр Май. – Это лучше, чем 400 компаний, которые его не контролируют. Страховщики потребительски относились к рынку, демпинговали, лоббировали свои интересы в ущерб интересам клиентов, других участников рынка и государства. А ОСАГО – не бездонная бочка, из которой можно вечно черпать, так что пришло время платить по счетам».

К другим среднесрочным последствиям можно отнести дальнейший рост стоимости полисов каско и замедление автокредитования, а также рост случаев мошенничества, что всегда сопровождает кризисные времена. Последнее, кстати, должно побудить страховщиков к созданию базы страховых историй – так же как на банковском рынке создавались кредитные истории. Помимо уменьшения числа мошенничеств это позволит законопослушным клиентам сократить расходы на страхование. Пока же действует принцип коллективной ответственности.

Промежуточные финансовые результаты страховщиков не так уж плохи. В первом полугодии 2014 года было собрано 507,2 млрд руб. страховых взносов (+8,4% к первому полугодю 2014-го), а выплаты составили 216 млрд руб. (+11,2%). Но уже эти цифры показывают, что выплаты растут быстрее сборов. И нужно учитывать, что разница

между этими цифрами еще не прибыль, из нее надо вычесть комиссии, агентские вознаграждения, коммуналку, не говоря уж о том, что страховщики обязаны формировать резервы. Отдельный вопрос сегодня – в чем хранить резервы. С недавнего времени страховщики используют для этих целей не только акции и облигации, но и недвижимость. «Ингосстрах», например, купил несколько гектаров земли напротив «Москва-Сити», на пересечении ТТК и Звенигородского шоссе. А СОГАЗ за \$80 млн выкупает на площади Сахарова бывший офис нефтяной компании «ЮКОС». Пока это выгоднее, чем вкладываться в российские ценные бумаги, но надолго ли?

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 44, 10.11.14

Автор: Сигал Е.