

По предварительным прогнозам, в 2014 году объем рынка страхования в России (кроме ОМС) составит около 970 млрд рублей. Темп прироста по сравнению с 2013 годом снизится с 11,4% до 7,1–7,3%. Сборы страхового рынка Санкт-Петербурга по итогам года достигнут 65,3 млрд рублей, прирост составит около 5,9%. Самыми уязвимыми сегментами страхования на фоне снижения покупательной способности населения, по признанию страховщиков, сейчас являются каско и ДМС.

Как не раз утверждали специалисты страхового рынка, да и как «Ъ» писал ранее, страхование неразрывно связано с состоянием экономики, промышленности, социальным климатом в стране. Среди ключевых показателей, которые определяют вектор развития страховой отрасли, – динамика инвестиций, самочувствие промышленного производства, темпы развития транспорта, оборот розничной торговли, кредитная политика банков, объем продаж новых автомобилей, покупательная активность населения, реальные доходы населения.

Именно поэтому уже почти ни у кого не возникает вопросов, что же, собственно, происходит с рынком страхования, почему снижаются темпы прироста.

В октябре мы уже делали материал о сложившейся ситуации с комментариями крупнейших страховщиков, работающих в России, однако, учитывая, как стремительно меняется рыночная ситуация, решили, что по прошествии месяца стоит написать еще один обзор, но с новыми именами для соблюдения максимальной объективности.

Игра в санкции

Наверное, практически все население России, имеющее доступ к каким-либо СМИ, слышало о том, что санкции нашей стране нипочем. Да, будет непросто, но у нас есть достаточно внутренних ресурсов и дружественных нам внешних партнеров, готовых протянуть руку помощи, чтобы обойтись без длинных денег ЕС и Америки, технологий и прочего. Можно долго рассуждать о том, что происходит с нашей экономикой в целом, но нагляднее будет сделать весьма характерный срез по одному из направлений. Например, по рынку страхования.

Генеральный директор ООО «Страховое общество «Помощь» Александр Локтаев говорит, что прежде всего санкции отразились на перестраховании крупных рисков. «Российские страховщики перестраховывали большие доли крупных рисков у европейских перестраховщиков. После введения санкций европейские перестраховочные компании добавили в договоры специальное условие о санкциях, согласно которому не выплачивается перестраховочное возмещение, если убыток произошел по прямому договору страхования, заключенному с лицом под санкциями. Иными словами, сегодня можно заключить договор страхования, отдать долю европейскому перестраховщику, а через несколько месяцев он откажется платить в связи тем, что кто-то из руководителей нашего клиента попал под санкции. Как итог, мы вынуждены отвлекать человеческие ресурсы на постоянный мониторинг окончательных бенефициаров страхователя; плюс принимаемые риски оценивать становится намного сложнее из-за общей нестабильности ситуации. Тем не менее альтернативные решения всегда существуют. В частности, на международном перестраховочном конгрессе в Бадене альтернативные перестраховочные рынки предлагали ключевым российским страховщикам существенные емкости для покрытия санкционных рисков. В связи с чем российские страховые компании с существенным портфелем ответственности стали переориентироваться на сотрудничество с перестраховщиками из СНГ, Азии и Латинской Америки», – рассказывает он.

Руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-Страхование» Владимир Тиняков говорит, что рост рынка по сравнению с первым полугодием очень серьезно замедлился, и приводит в пример каско. «Замедление рынка – это в первую очередь следствие значительного падения курса рубля и, как результат, дальнейшего снижения продаж новых автомобилей (локомотива рынка каско). Падение курса также провоцирует рост тарифов на автострахование из-за увеличения стоимости ремонта и, как следствие, вызывает снижение спроса на автокасco из-за роста стоимости полиса. Положение усугубляется увеличением убыточности автострахования, что подтверждает недавно опубликованная статистика по убыточности каско», – говорит он.

По словам господина Тинякова, для страховых компаний проблемы заключаются прежде всего в вызванном политическими событиями ослаблении рубля, которое, в свою очередь, влечет рост стоимости ремонта, в том числе по ранее проданным полисам, при продаже которых не были учтены такие значительные колебания курса. «Как следствие, это дополнительная нагрузка на рентабельность страховых компаний. Рост курса доллара с начала года с 32 до 40 рублей составил около 25%, что сказалось на увеличении стоимости запчастей и материалов. В результате страховые компании вынуждены увеличивать тарифы. Например, по Северо-Западу рост тарифов каско составил 10–15%. Такое увеличение позволяет частично компенсировать рост стоимости запчастей. Это меньше, чем изменение курса, так как на стоимость ремонта влияют не только цены запчастей, но также и расходы на оплату труда мастеров (цена нормочаса, которая изменилась незначительно). Произошло повышение немного позже скачка

курса, так как какое-то время использовались запасы запчастей по старым ценам, плюс небольшое колебание цен вначале сдерживалось условиями договоров страховых компаний и поставщиков запчастей. Помимо этого, рост стоимости страхового полиса на новые автомобили обуславливается ростом цен на сами автомобили (даже без учета изменения тарифов)», – подчеркивает он.

Непристойное положение

В данный момент наблюдается снижение покупательной способности и, соответственно, сокращение расходов на предметы и услуги, без которых сложно, но можно обойтись.

Александр Локтаев говорит, что при таком положении основной удар принимают личные виды страхования (имущество, жизнь, путешествия), но более всего пострадает, безусловно, добровольное медицинское страхование. «В данной экономической ситуации страхование должно выполнять свою основную социальную миссию, направленную на защиту человека и его интересов, на помощь обществу», – подчеркивает он.

Господин Тиняков уверен, что наибольшие потрясения испытывает автокаско. «Это наиболее массовый вид страхования, обеспечивающий львиную долю розницы на рынке. Убыточность каско напрямую зависит от стоимости импортных комплектующих и расходных материалов. Также сильное давление испытывает страхование выезжающих за рубеж, этот рынок прямо зависит от объемов выездного туризма, который, кроме роста стоимости туров, страдает также и из-за череды банкротств туроператоров», – рисует неутешительную картину господин Тиняков.

С оценкой ситуации с каско солидарен Борис Какителашвили, директор филиала СК «Цюрих» в Санкт-Петербурге, который связывает это в первую очередь с тем, что Петербург остается высокорисковым рынком из-за традиционного большого процента хищения транспортных средств. «Во-вторых, сейчас наблюдается рост стоимости ремонта автомобилей, который связан с ростом валюты. По этим причинам многие крупные страховщики сейчас ощущают высокую убыточность по каско в своем портфеле. На сегодняшний день на рынке Петербурга многими страховщиками представлены усеченные продукты в своих линейках продаж. Некоторые популярные марки автомобилей становится почти невозможно застраховать по полному каско, так как страховой тариф для них превышает 15% от стоимости автомобиля даже для опытных

водителей. Тем не менее мы наблюдаем рост страховой культуры, это выражается в первую очередь в увеличении числа автомобилей, застрахованных с франшизой. Таким образом, рынок трансформируется, опираясь на сегодняшние реалии», – старается позитивно смотреть на вещи господин Какителашвили.

Эдуард Яблоков, директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ», считает, что в первую очередь в наиболее непростой ситуации находится страхование имущества юридических лиц, которое продемонстрировало заметное снижение: -24,7% за первое полугодие 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Снижение темпов роста сборов происходит на фоне общего замедления экономического развития, роста инфляции и девальвации рубля. Как результат, предприятия сокращают расходы на страхование. Так, падение сборов по страхованию грузов составило -17,3% за первое полугодие 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Из обязательных видов продемонстрировало падение (-21,6%) сборов обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных объектов (ОСОПО). Связано это с изменением законодательства о промышленной безопасности, повлекшим перерегистрацию объектов и перемещение многих из них из одной категории в другую (с уменьшением суммы) или вообще исключение из реестра. На снижение сборов в ОСОПО повлияло и применение в расчете премии коэффициента уровня безопасности, дающего скидку на стоимость страхования. Вызывает опасения сегмент страхования строительно-монтажных рисков. В связи с тем, что правительство в этом году исключило расходы на страхование из сводных расчетов по смете строительных работ, уже в этом году вполне вероятно значительное снижение рынка СМР. Еще одним серьезным фактором замедления роста сборов в корпоративном сегменте является общее снижение тарифных ставок по имущественным видам страхования. По нашим оценкам, тарифы на страхование юридических лиц ежегодно снижаются в среднем на 10%», – говорит он.

Господин Яблоков также затронул тему розничного страхования, отметив, что наиболее сложная ситуация наблюдается в сегменте автострахования. «Причина – значительный рост убыточности. Так, прирост выплат по автокаско по итогам первого полугодия 2014 года составил 22,8%, в то время как прирост сборов – только 6,1%. При этом из-за отрицательной динамики автопродаж данный показатель продолжит ухудшаться», – прогнозирует Эдуард Яблоков.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Санкт-Петербург\)](#) , № 208, 18.11.14

Автор: [Чаян Ю.](#)