

*Вслед за банковским сектором и промышленностью российский страховой рынок погружается в состояние рецессии. И признаков того, что он достиг своего дна, пока не наблюдается. По данным Банка России, в I полугодии 2015 года страховой рынок вырос всего на 2,1%. Это минимальный показатель роста рынка с 2009 года. Впрочем, и он не дает в полной мере представления о реальном положении дел в страховой отрасли. Учитывая, что по оценке Росстата инфляция в России с начала года составила 8,5%, рост страхового рынка за этот период чисто номинальный.*

Даже в большей степени, чем совокупные страховые сборы, обращают на себя внимание другие показатели: за первые шесть месяцев текущего года было заключено почти на 7% меньше договоров страхования, чем за аналогичный период прошлого года, а по отдельным видам страхования снижение количества заключенных договоров составило 35–40%. Совокупные сборы страховых компаний упали в каждом третьем российском регионе. Доля страхования в ВВП страны сократилась с 1,41% до 1,39%.

Происходящее на страховом рынке трудно назвать неожиданным. Еще в конце прошлого года большинство специалистов были крайне консервативны в своих прогнозах, которые, к сожалению, сбываются. Страхование – «обслуживающая» отрасль, состояние которой зависит от ситуации в банковском сегменте и в других отраслях хозяйства. Кризис в экономике, который проявляется в сокращении объемов кредитования, падении продаж транспортных средств и девальвации национальной валюты, в полной мере отражается и на страховании.

В первом полугодии мы наблюдали почти 40-процентное падение объемов кредитования физических лиц, что сильнее всего ударило по тем направлениям, которые раньше были главными драйверами роста страхового рынка: страхованию от несчастных случаев, рисковому страхованию жизни. Почти на 11% упали сборы по страхованию имущества юридических лиц – в первую очередь по причине сокращения кредитования бизнеса под залог страхуемого имущества. Заметно просели сегменты страхования сельскохозяйственных рисков, ответственности владельцев опасных объектов. Замедлилась динамика рынка добровольного медицинского страхования. Впрочем, он в последние годы и так демонстрировал символический рост, обусловленный главным образом инфляцией в сфере медицинских услуг. Количество проданных полисов добровольного автострахования рухнуло на 34%, что примерно соответствует темпу падения продаж новых автомобилей в России в первом полугодии, в том числе из-за сокращения объемов автокредитования. Безусловно, сказался и существенный рост тарифов по автокаско, вызванный ростом стоимости запчастей из-за падения курса рубля. Все чаще автовладельцы вынуждены отказываться от покупки полиса

страхования из соображений экономии.

От еще большего падения страховой рынок спас рост тарифов по ОСАГО: без учета «автогражданки» сборы страховщиков в I полугодии 2015 года снизились бы на 3,6%. Определенный эффект дало также увеличение рублевой массы премии по договорам страхования, в которых страховые суммы были выражены в иностранной валюте. При заключении или пролонгации таких договоров страхования рублевые эквиваленты страховых сумм и страховой премии увеличивались в соответствии с текущим курсом национальной валюты.

Другой ожидаемой тенденцией рынка в этом году стал дальнейший рост страховых выплат. Эффект от уже упоминавшегося роста тарифов по ОСАГО оказался почти нивелированным более чем трехкратным увеличением лимитов возмещения ущерба по этому виду страхования, расширением европротокола и другими нововведениями. Уже в первом полугодии выплаты по ОСАГО выросли почти на 37%, и очевидно, что эта тенденция продолжится. Сейчас основная часть возмещений производится по договорам, заключенным до вступления в силу поправок об увеличении страховых сумм. Темп роста выплат будет неизбежно расти по мере того, как будет возрастать число страховых событий, на которые распространяются новые страховые суммы. В целом же по всем видам страхования прирост страховых выплат составил 9,5%, что почти в пять раз больше темпа роста сборов.

На фоне углубления проблем в экономике мегарегулятор в лице Центробанка продолжает очистку страхового рынка от компаний, чья финансовая устойчивость вызывает большие вопросы. С июня прошлого года реестр страховщиков сократился с 400 до 366 компаний. Другими словами, за год рынок покинула почти каждая десятая страховая компания. При этом процесс отзыва лицензий заметно активизировался во втором квартале. В то же время эти действия Центробанка нельзя считать настораживающей или негативной тенденцией: регулятор очищает рынок либо от тех компаний, которые фактически не вели деятельность, либо от тех, которым действительно давно было пора на выход.

В нынешних условиях сложно давать утешительные прогнозы относительно перспектив страхового рынка. Скорее всего мы будем наблюдать дальнейшее падение или замедление темпов роста сборов во всех крупных сегментах страхования, а также рост убыточности, особенно в розничных видах.

Не добавляют оптимизма и последние законодательные изменения. Так, например, с 1 сентября этого года вступили в силу новые тарифы по обязательному страхованию ответственности владельцев опасных объектов. Для большей части объектов тарифы снижены в 1,5–3 раза. По нашим оценкам это приведет к сокращению объемов всего рынка ОСОПО более чем вдвое – до 3 млрд рублей. Соотношение такого объема сборов с объемом ответственности, которую принимают на себя страховщики, а страховая сумма по самым крупным ОПО установлена в размере 6,5 млрд рублей, ставит под вопрос экономику этого вида страхования.

Радикальные перемены происходят в сфере страхования строительно-монтажных рисков. Из-за исключения Минстроем России расходов на страхование из сводных смет на строительство с участием госбюджета рынок страхования СМР, по некоторым оценкам, уже в этом году может просесть на 30–40%.

В целом признаков того, что страховой рынок достиг своего дна и дальше начнется рост, пока нет. Тем не менее кризис лучшее время для того, чтобы участникам рынка пересмотреть свои стратегии и подходы к ведению бизнеса. Страховщикам уже давно пора задуматься над эффективностью своей работы, над качеством и стоимостью каналов продаж, принципами аквизиции рисков, возможностями управления командами и региональной сетью. Потребность в этом проявилась уже давно, но из-за кризиса и резкого падения темпов роста рынка сейчас вопросы эффективности вышли на первый план. Это главный фактор выживания страховщиков.

**Источник:** [Российская бизнес-газета](#) , № 36, 15.09.15

**Автор:** Николай Галушин, первый заместитель председателя правления СОГАЗа