

Главными трендами прошедшего года на рынке страхования были ужесточение контроля со стороны регулятора, сокращение числа игроков и существенное замедление роста. Тем не менее сами страховщики, учитывая экономические условия, считают итоги года удовлетворительными и рассчитывают в 2016 году на рост в 2–3%.

Плановая зачистка

Одной из самых заметных тенденций на страховом рынке его участники называют активизацию работы ЦБ по отзыву лицензий у страховых компаний (СК), не соответствующих принятым стандартам. По словам президента Всероссийского союза страховщиков Игоря Юргенса, за прошедший год рынок недосчитался 60 СК, и еще 100 находятся в опасной зоне. Страховщики отмечают, что большинство игроков, оказавшихся в «группе риска» (если не говорить о компаниях с непрозрачными фиктивными активами), – небольшие компании, им сложнее соблюдать растущие требования. «В условиях жесткого кризиса малым страховщикам сложнее управлять собственными издержками и балансировать страховой портфель, что затрудняет выживание при низкой рентабельности операций. С другой стороны, очень часто небольшие страховые компании были заняты обслуживанием финансовых потоков конкретных предприятий. В нынешних же условиях сохранение собственных кэптивных страховщиков становится неприемлемым для бизнеса», – комментирует Александр Казаков, директор краснодарского филиала компании «Росгосстрах». Кирилл Варламов, директор департамента аналитики и развития СК «АльфаСтрахование», сообщает, что по итогам девяти месяцев 2015 года доля ушедших с регионального рынка страховщиков составила 11,6%. Директор департамента страхового рынка ЦБ РФ Игорь Жук, как представитель регулирующего органа, поясняет, что лицензии теряют многие региональные компании, однако по планам мегарегулятора оставаться на рынке должны только те компании, у которых есть реальные активы. Качество в данном случае гораздо важнее количества.

В 2015 году в сфере контроля над деятельностью СК появились институт ответственных актуариев и спецдепозитарии. Ответственные актуарии – специалисты, которые подписывают заключение о надежности СК. Актуарии, которые подписали заключения компаниям, затем ушедшим с рынка, будут в зоне особого контроля со стороны Банка России. Спецдепозитарии банков-партнеров, через которые ведут свою финансовую деятельность СК, по закону об организации страхового дела в РФ должны информировать в своих отчетах ЦБ РФ о соответствии активов страховщика установленным требованиям. Некоторые виды отчетов формируются ежедневно. Это повышает прозрачность рынка страховых услуг. Сговор страховщика и спецдепозитария,

введение в заблуждение мегарегулятора практически исключены: такие манипуляции влекут наказание вплоть до лишения лицензий обоих участников.

На фоне снижения числа игроков растет концентрация рынка. «Клиенты отдают предпочтение наиболее крупным и финансово устойчивым компаниям. В результате, несмотря на то что список топ-10 страховщиков в ЮФО значительных изменений не претерпел, по итогам девяти месяцев 2015 года на них пришлось более 74% страховых сборов, притом что годом ранее эта цифра была чуть больше 61%», – комментирует Юрий Усов, директор ростовского филиала АО «СОГАЗ». Игорь Жук отмечает, что регулятор сегодня выделяет всего 22 (из 356) системно значимые страховые компании, на долю которых приходится более двух третей совокупной страховой премии.

Еще одним нововведением на рынке стало бюро страховых историй. Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» объясняет, что бюро страховых историй – это, в первую очередь, инструмент работы с новым клиентом, так как по запросу в БСИ страховая компания получает информацию о его страховой истории, и у страховщика появляется возможность самостоятельно трактовать эти данные и выстраивать свое предложение на основании этой истории. «По первым результатам тестирования можно сказать, что бюро работает в пределах ожиданий, есть определенные технические вопросы, которые еще решаются. Но в целом для рынка это очень важный инструмент, поэтому мы надеемся, что он будет работать качественно», – заключает эксперт.

Без неожиданностей

Страховщики считают, что финансовые итоги 2015 года на страховом рынке не продемонстрировали никаких сюрпризов. «Страховой рынок, как и другие финансовые инструменты, зависит от экономической ситуации в стране. Поэтому закономерно, что проблемы в экономике нашли отражение и на страховом рынке: темпы роста замедлились, а рентабельность страховых операций снизилась. На фоне снижения темпов экономического развития, падения объемов кредитования и курса рубля юридические лица и граждане заметно сократили расходы на страхование», – констатирует Юрий Усов.

Самыми проблемными в прошлом году, по мнению участников рынка, оказались сегменты, связанные с банковским кредитованием, – имущественное страхование и

страхование от несчастного случая. Из-за сокращения кредитования и экономической нестабильности снизились сборы по страхованию имущества юридических лиц. «Негативной тенденцией 2015 года стало снижение количества заключенных договоров, что свидетельствует о сокращении уровня проникновения страхования в результате снижения потребительского спроса и сокращения реальных доходов населения», – поясняет Александр Казаков. При этом эксперты считают, что такая ситуация была вполне ожидаемой: страхование – одна из статей, которую в условиях необходимости сокращать расходы секвестрируют в первую очередь. Тем не менее Игорь Юргенс делает вывод, что по сравнению с другими сегментами финансового рынка страховой выглядит неплохо.

По данным ВСС, в 2015 году лидером роста на страховом рынке стало ОСАГО. Если весь рынок в абсолютном выражении вырос по сравнению с 2014 годом примерно на 27 млрд руб., то сегмент ОСАГО по сравнению со своими прошлогодними показателями прибавил более 49 млрд руб. Александр Казаков уточняет, что этот показатель зависел не столько от роста числа страховых полисов, сколько от увеличения тарифов по ОСАГО с апреля 2015 года.

В числе видов страхования, показавших безусловный рост, Юрий Усов называет страхование жизни (развитие накопительного и инвестиционного страхования) и страхование имущества граждан. По мнению заместителя председателя ЦБ РФ Владимира Чистюхина, в сегменте страхования жизни тоже все неоднозначно. Большой в процентном отношении показатель роста (по разным оценкам – от 30% до 35%) связан с эффектом низкой базы. До недавнего времени договоров накопительного и инвестиционного страхования заключалось очень мало, и только в последние два-три года, с ростом разъяснительной работы среди населения, их количество стало расти. Однако стоит учитывать, что договор инвестиционного страхования жизни – это чисто страховой продукт, который клиент получает вполне осознанно. В отличие от добровольно-обязательного страхования жизни при получении ипотечного кредита. Таким образом, растет качество самих клиентов и их сознательность по отношению к страхованию.

Что касается роста страхования имущества, тут определенную роль сыграла позиция федеральной власти, порекомендовавшей властям на местах после ряда стихийных бедствий в регионах активизировать участие СК в поддержке пострадавших. «Одним из факторов, способствующих росту этого сегмента в 2015 году, стала программа добровольного страхования жилья, которую реализует администрация Краснодарского края совместно с ведущими страховщиками. Другим фактором, повлиявшим на рост сборов по страхованию имущества граждан, стало развитие «коробочных технологий», то есть продажи упрощенных продуктов имущественного страхования через

партнерские каналы – банки, торговые сети. Простые условия по этим продуктам, доступная цена и быстрое оформление договора способствуют тому, что такие продукты становятся все более популярными среди населения», – резюмирует Александр Казаков.

Умеренность во всем

В своих прогнозных ожиданиях представители страхового рынка весьма умеренны. «В лучшем случае рост составит 1–2%, но это, скорее, будет номинальный рост, обусловленный инфляционными факторами и валютной корректировкой. И каких-либо благоприятных факторов для увеличения сборов на данном этапе я не вижу. Возможен рост премий в первом квартале, связанный с ОСАГО, так как тарифы в 2015 году были повышены в апреле, поэтому договоры первого квартала будут заключаться по новым тарифам. Однако в ОСАГО за счет увеличившихся более чем в три раза лимитов страхового покрытия наблюдается рост выплат, объем которых будет расти и дальше по мере того, как все больше будет урегулировано страховых случаев с увеличенными страховыми суммами», – считает Юрий Усов.

Александр Казаков согласен, что, скорее всего, стагнация страхового рынка продолжится и вряд ли появятся благоприятные факторы для роста. Игроки рынка уверены, что ждать большой прибыли от обязательных видов страхования в наступившем году не стоит, ведь с увеличением тарифов и страховых премий растет и сумма выплат при наступлении страхового случая.

В корпоративном страховании, по мнению экспертов, роста тоже ожидать не приходится. «Причина все та же, – поясняет Юрий Усов, – экономическая ситуация в стране, снижение объемов кредитования. Предприятия будут пытаться экономить, в том числе и на страховании. Что касается обязательных видов, то из-за снижения базовых тарифов в ОПО сборы в этом сегменте также заметно снизятся. Притом что на фоне общего роста техногенных катастроф ожидается увеличение аварийности, а значит и страховых выплат».

Рост, по оценкам экспертов, могут показать добровольные виды личного страхования: страхование жизни (инвестиционное и накопительное) и страхование имущества. Но так как эти сегменты имеют не слишком большую долю в общем объеме страхования, их рост не сможет серьезно сказаться на общих показателях.

«В 2016 году движение в сторону консолидации рынка в топ-10 компаниях будет продолжаться», – отмечает Кирилл Варламов. Продолжится и сокращение числа игроков. «Планируемое повышение требований к размерам минимального уставного капитала страховых компаний также будет способствовать уходу с рынка небольших страховщиков», – комментирует Юрий Усов. При этом эксперт подчеркивает, что вопрос численности страховщиков для потребителей страховых услуг на данном этапе не актуален.

В 2016 году возможно принятие закона о санации страховых компаний. До сих пор для них действует только процедура банкротства. По мнению инициаторов законопроекта, ЦБ РФ, санация – процедура, позволяющая избежать банкротства путем привлечения инвесторов, – должна поддерживать СК, значимые для рынка, банкротство которых может повлечь серьезные негативные последствия. Еще одно нововведение на страховом рынке, ожидаемое в этом году, – это создание Национальной перестраховочной компании, которая возьмет на себя риски клиентов, попавших под международные санкции.

Одним из трендов наступившего года станет рост числа онлайн-опций страховых компаний. Во-первых, это упрощает доступ клиента к услугам СК; во-вторых, снижает издержки самой компании. «В первую очередь онлайн-страхование интересно молодой аудитории, которая привыкла к цифровой среде и готова совершать покупки через интернет. К нам чаще всего обращаются люди в возрасте от 27 до 40 со средним и выше среднего доходом, – рассказывает Оксана Беляева, директор по маркетингу и продажам страховой компании Intouch. – Доля онлайн-продаж на рынке страхования все еще невелика; например, доля электронных полисов ОСАГО составляет меньше 1% (данные ASN). Но через пару лет развитие онлайн-страхования может обернуться масштабным перераспределением рынка розничного страхования, а также будет способствовать существенным структурным изменениям в самих компаниях».

Эксперты подчеркивают, что внедрение качественных онлайн-сервисов требует серьезных инвестиций, а это под силу только крупным игрокам, что опять же станет фактором перераспределения рынка в их пользу.

Страховые компании возлагают надежды на социально значимые продукты. «Мы продолжим участие в программе добровольного страхования жилья, инициированной администрацией Краснодарского края, которая позволит увеличить долю

застрахованного имущества физических лиц в регионе с нынешних 8% до 20–30%», – делится Александр Казаков.

В целом же главным выбором в стратегии страховщиков на предстоящий период станет умеренность. «Для страховщиков основная задача на ближайшие годы – это не наращивание продаж любой ценой, а структурирование каналов продаж, улучшение качества подготовки сотрудников и сокращение расходов», – резюмирует Юрий Усов.

Источник: [Коммерсантъ-Online](#) , 17.03.16

Автор: [Никитина Л.](#)