



Темпы прироста взносов на российском страховом рынке по итогам 2014 года составят 10–10,5%, объем рынка достигнет 1 трлн рублей. Такой прогноз сделал глава Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс по итогам исследования АЦ «Институт страхования», созданного при союзе.

«В 2015 году, согласно базовому прогнозу, темпы сократятся до 5–7%, объем рынка не превысит 1,070 трлн рублей. В случае реализации позитивного прогноза, дальнейшего увеличения тарифов по ОСАГО вслед за повышением лимитов по жизни и здоровью, а также стабилизации макроэкономической ситуации, темпы прироста взносов останутся на уровне 2014 года, объем рынка достигнет 1,1 трлн рублей», – отметил И.Юргенс.

Объем рынка в январе-сентябре 2014 года

По данным Банка России, за 9 месяцев 2014 года темпы прироста страховых взносов сократились на 5 п.п. по сравнению со значением за аналогичный период 2013 года и составили 8%. Объем рынка достиг 742 млрд рублей. Темпы прироста выплат составили 10%, их объем был равен 333 млрд рублей.

Замедление темпов прироста страховых премий по сравнению с полугодовыми значениями отмечено по основным видам страхования. Это автокаско, страхование прочего имущества юрлиц, от несчастных случаев и болезней, страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события в жизни (долгосрочное страхование жизни). «Ускорение темпов прироста взносов за 9 месяцев текущего года по сравнению с полугодовыми значениями из наиболее крупных видов страхования продемонстрировало лишь страхование прочего имущества граждан», – продолжил И.Юргенс.

Наибольший прирост взносов в январе-сентябре 2014 года обеспечили сегменты ДМС,

страхования жизни, страхования прочего имущества юридических лиц, страхования от несчастных случаев и болезней. При этом страхование автокаско, которое было одним из локомотивов роста рынка за аналогичный период 2013 года (2-е место по величине абсолютного прироста взносов после страхования от несчастных случаев и болезней), заняло лишь 11-ю позицию по величине абсолютного прироста взносов за 9 месяцев 2014 года, сообщил И.Юргенс.

ОСАГО

«Автострахование по-прежнему остается одним из самых проблемных сегментов: работа на этом рынке приносит убытки, осложняется судебными разбирательствами», – отметил глава ВСС.

Квартальные темпы прироста выплат по ОСАГО начиная с III квартала 2012 года (за исключением I квартала 2014 года) заметно превышают квартальные темпы прироста взносов. В III квартале 2014 года выплаты выросли на 24% по сравнению со значением за III квартал 2013 года, темпы прироста взносов составили лишь 11%.

«Средняя выплата в III квартале 2014 года составила 34,6 тыс. рублей, превысив на 5,2 тыс. рублей показатель аналогичного периода предыдущего года. При этом средняя страховая премия выросла на 0,1 тыс. рублей, до 3,3 тыс. рублей по итогам III квартала 2014 года», – сказал И.Юргенс.

Уровень выплат по ОСАГО остается довольно высоким во многих регионах страны, отметил он. Своего максимума он достиг в Камчатском крае, составив 107% за 2013 год и 298% за 9 месяцев 2014 года. Если в 2013 году выплаты по ОСАГО превышали 70% порог в 13 субъектах РФ, то в первом полугодии 2014 года – уже в 14 регионах.

По итогам 2013 года лишь три компании из топ-20 страховщиков по взносам по ОСАГО показывали отрицательную динамику взносов по этому виду страхования – «Росгосстрах», «Югория» и «Ингосстрах». По итогам 9 месяцев 2014 года в результате обострения кризисных явлений на рынке ОСАГО – роста убыточности и судебных расходов – уже 9 из 20 лидеров сегмента демонстрировали сокращение взносов (ВСК, «Согласие», «УралСиб», «Группа Ренессанс страхование», «Ингосстрах»,

«АльфаСтрахование», «Альянс», «Цюрих», «Страховая группа МСК»).

Автокаско

Во II полугодии 2013 года падение взносов по автокаско было отмечено у 8 из топ-20 лидеров этого рынка, а именно у компаний «Югория», «УралСиб», «РЕСО-Гарантия», «Альянс», «Согласие», «Транснефть», «Ингосстрах», «Цюрих». По итогам 9 месяцев 2014 года отрицательную динамику по страхованию автокаско показали 7 компаний из топ-20 лидеров рынка: «РЕСО-Гарантия», «УралСиб», «Альянс», «Согласие», «Ингосстрах», «Транснефть», «Цюрих».

Динамика доли отказов

«Страховые компании продолжили работать над снижением судебных расходов и повышением качества урегулирования убытков. Следствием повышения качества урегулирования убытков в долгосрочной перспективе станет рост доверия к страховой отрасли», – отметил И.Юргенс. Доля отказов по данным за 9 месяцев 2014 года по сравнению со значением за 6 месяцев 2014 года по всем видам страхования сократилась на 0,2 п.п. и составила 1,6%. Наибольшее снижение заметно по страхованию имущества граждан (с 9,8% до 8,6%) и по ОСАГО (с 5,1% до 3,5%).

Каналы продаж

«Структура страховых премий по каналам продаж за 9 месяцев 2014 года аналогична структуре первого полугодия этого года. Ведущую роль играют продажи через агентов и прямые продажи без участия посредников, а также продажи через кредитные организации», – отметил глава ВСС.

Банковский канал активно развивается за счет продуктов по страхованию жизни.

Доля взносов по долгосрочному страхованию жизни, полученных через банки, составила 70% за 9 месяцев текущего года, что на 3 п.п. ниже значения аналогичного периода 2013 года. Их объем составил 13,5 млрд рублей, сократившись за год на 400 млн рублей.

Доля взносов по страхованию жизни с инвестиционным компонентом составила 77% за 9 месяцев 2014 года, что на 11 п.п. выше значения аналогичного периода 2013 года. Этот объем вырос за год более чем в два раза – до 6,1 млрд рублей.

Темпы прироста взносов по страхованию имущества граждан, полученных через кредитные организации, составили 32,4% за 9 месяцев 2014. Этот объем взносов достиг максимального за период исследования (с 2005 года) значения – 3,1 млрд рублей.

«Сегмент страхования от несчастных случаев и болезней является достаточно диверсифицированным по каналам продаж. Достигнув максимума в четвертом квартале 2013 года (50%), доля взносов, полученных через кредитные организации, постепенно снижается. За 9 месяцев 2014 года доля снизилась до 38%. Сокращение взносов, полученных через кредитные организации, объясняется активным развитием агентских продаж: прирост страховых взносов за счет этого канала составил 27,4% за 9 месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», – сообщил глава союза.

Источник: [Википедия страхования](#) , 17.12.14