По предварительным итогам в 2016 году страховщики в Северной столице собрали около 80 млрд рублей. Драйверами рынка в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, как и на общероссийском рынке, стали сегменты ОСАГО и страхования жизни: в среднем темпы их роста составили 10-15 и 30-40% соответственно.

По итогам девяти месяцев 2016 года объем страхового рынка в Санкт-Петербурге составил почти 59,1 млрд рублей. За этот период по предварительным подсчетам СГ «Уралсиб», рынок в регионе вырос до 75-80 млрд рублей.

Ольга Скуратова, директор по страховым рейтингам рейтингового агентства «Эксперт РА», говорит, что страховой рынок Петербурга является вторым среди всех субъектов РФ по величине собираемой премии, а его доля на российском страховом рынке составила 6,7% за девять месяцев 2016 года. Динамика страхового рынка Санкт-Петербурга во многом следует тенденциям, складывающимся на российском страховом рынке в целом: отмечается бурный рост в сегментах страхования жизни и в страховании от несчастных случаев и болезней, опережающими рынок темпами растет страхование имущества граждан, наблюдается частичное восстановление рынка добровольного медицинского страхования.

Инвестпродукты как драйвер

По данным агентства «Эксперт РА», по итогам девяти месяцев 2016 года по сравнению с девятью месяцами 2015 года совокупный объем премий, собираемый в Санкт-Петербурге, вырос на 9,7%. Без учета страхования жизни в номинальном выражении темпы прироста взносов составили 2,3%, что означает, что в реальном выражении (с учетом инфляции) объем рынка за девять месяцев 2016 года сократился. Сегмент страхования жизни вырос на 95,1%, что почти на 30 п. п. больше, чем темпы прироста взносов в сегменте по страховому рынку в целом. «Это объясняется тем, что драйвером страхования жизни являются инвестиционные продукты страхования жизни, которые характеризуются высоким денежным порогом входа, поэтому большая часть собираемых взносов приходится на крупнейшие российские города», — говорит госпожа Скуратова. По ее мнению, высокие темпы прироста взносов инвестиционного страхования жизни обусловлены интенсивными продажами программ инвестиционного страхования на фоне снижения ставок по депозитам и активным участием банков в продвижении этих продуктов. Кроме того, уверенными темпами растет долгосрочное накопительное страхование жизни (20-25% в год), а также наблюдается оживление в сегменте кредитования физических лиц, что способствует росту кредитного страхования жизни.

Среди иных видов страхования наибольшую долю в совокупном объеме премий рынка Петербурга занимают автокаско (30,7% во взносах за девять месяцев 2016 года), ОСАГО (18,3%) и ДМС (15,0%).

По итогам трех кварталов 2016 года страхование автокаско показало отрицательную динамику премий (-5,9%), хотя этот результат оказался лучше, чем в этом сегменте по рынку в целом (-8,5%). Взносы по автокаско снижаются в результате падения платежеспособности населения, сокращения спроса на автомобили и отказа от подорожавшего автострахования. Темпы прироста взносов по ОСАГО за этот период составили 13,7%, что примерно соответствует общерыночному показателю (11,9%). Основным фактором роста премий по ОСАГО стало влияние в первом полугодии 2016 года увеличенных в 2015 году тарифов. В сегменте ДМС наблюдается небольшой рост (2,4%), обусловленный по большей части повышением стоимости медицинских услуг. Снижение банковских ставок и оживление в сегменте кредитования оказали позитивное влияние на страхование от несчастных случаев и болезней: темпы прироста взносов составили 34,9% (в сегменте по рынку в целом — 33,1%). Страхование имущества физических лиц растет за счет продвижения страховщиками «коробочных» продуктов и популяризации программ страхования жилья среди населения. В страховании имущества юридических лиц наблюдается сокращение взносов (-8,8% за девять месяцев 2016 года).

Лидеры рынка в регионе не менялись, однако свою работу прекратила страховая компания «Советская», которая в Санкт-Петербурге входила в лидеры по страхованию ответственности застройщиков.

Виноват кризис

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает: «Страховой рынок наиболее чувствителен к кризисным явлениям. В условиях снижения затрат со стороны предприятий сокращаются или стагнируют многие страховые сегменты. В частности, сильно пострадало страхование строительно-монтажных рисков. Помимо того, что упали общие объемы строительства, серьезным фактором снижения сборов здесь стало исключение страхования из смет на строительство. Правда, в последнее время, тенденция понемногу начинает меняться к лучшему», — говорит он. Эксперт признает, что стагнация наблюдается в моторном страховании. В частности, каско физлиц продолжает снижаться вместе с сокращением числа новых автомобилей. «Среди локомотивов роста в нашей компании — страхование ответственности строителей и страхование профессиональной ответственности. Положительная динамика есть в страховании имущества компаний и граждан. В рознице благодаря кризису появляется интерес к страхованию квартир и загородных домов», — сообщил господин Локтаев.

Евгений Макаренко, руководитель Северо-Западного филиала СГ «Уралсиб», рассказывает: «Ближе к концу года на региональном рынке стало более отчетливо ощущаться усиление конкуренции. На рынке каско страховщики стали более разборчивыми: основная борьба ведется за страхование новых авто и безаварийных клиентов. Особенно это касается тех клиентов, кто в настоящий момент обслуживается в компаниях, сворачивающих свой моторных бизнес. Застраховать подержанный автомобиль в регионе становится все проблематичнее: чаще всего страховые компании ставят заградительные тарифы и клиенты вынуждены отказываться от каско. Кроме того, под конец года конкуренция вернулась даже в не самый привлекательный для страховых компаний сегмент ОСАГО. Такая тенденция может быть объяснена позитивными ожиданиями страховщиков от предстоящих изменений в сегменте в части натурального возмещения убытков, что положительно отразится на рынке ОСАГО».

По мнению господина Макаренко, весь немоторный бизнес стал настоящим лакомым куском не только в Санкт-Петербурге, но и в целом на рынке. Компании соревнуются между собой в качестве и простоте «коробочных» решений, в размере комиссионного вознаграждения, а также в каналах продаж — начинается перетягивание агентов и посредников из одной компании в другую.

Сами ушли

Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, приводит статистику: в начале года в России насчитывалось 330 страховых компаний, 40% которых находились в зоне высокого риска невыполнения требований по состоянию активов и обязательств, то есть фактически были несостоятельны, а сейчас работу продолжают менее 260 страховщиков, из которых в «красной зоне» — 20%. «То есть за год рынок покинула почти четверть участников», — отмечает он.

«В 2016-м многие добропорядочные компании самостоятельно приняли решение покинуть определенные сегменты страхового рынка из-за их убыточности и критически низкой доли в портфеле. В первую очередь речь идет об ОСАГО. В качестве показательного примера можно привести крупного игрока — компанию «Альянс», которая сдала лицензию на обязательное автострахование, решив сфокусироваться на других направлениях. Однако топ-10 компаний по большинству направлений страховой деятельности по итогам 2016 года остался неизменным», — говорит господин Храбрых.

В основном в 2016 году страховой рынок продолжал следовать тенденциям, установившимся годом ранее. В условиях продолжающегося кризиса участники рынка делали ставку на технологичность: развитие электронных полисов и «умного» страхования с применением телематики, расширение пула мобильных приложений, рост предложений продуктов с франшизой. «Если говорить о тенденциях по направлениям бизнеса, то сегмент ОСАГО сохранил статус основного драйвера роста розничного страхования вопреки всем сложностям. Можно говорить о том, что к числу локомотивов рынка в этом году присоединились также сегменты страхования имущества физлиц (преимущественно «коробочные» продукты), а также страхование юрлиц по крупным госконтрактам и инвестиционное страхование жизни. Последнее стало действенной альтернативой депозитам в условиях падения ставок по банковским вкладам, окончания высокодоходных депозитных договоров и поиска страхователями новых финансовых инструментов. Кроме того, большой популярностью в 2016 году пользовались программы страхования от несчастного случая. Если говорить об электронном канале продаж, то здесь самым популярным остается страхование выезжающих за рубеж», — рассказал господин Храбрых.

Источник: Коммерсант, 20.02.2017