

Первая двадцатка страховщиков в 2013 г. не заработала на страховании почти ничего, а для 60% из них основная деятельность стала убыточной – к такому выводу пришло агентство S&P.

«Показатели прибыльности сектора остаются под давлением», – отмечает в своем исследовании кредитный аналитик Standard & Poor's (S&P) Виктор Никольский. Средний комбинированный коэффициент убыточности (отражает эффективность собственно страховых операций – отношение выплат и всех расходов, связанных с ведением бизнеса, к собранным премиям) 20 крупнейших компаний, по расчетам S&P, составляет почти 100%. Однако отклонения от этого среднего значения могут быть очень существенными, замечает Никольский, – от 70% до почти 120%. По итогам 2013 г. у 60% из топ-20 комбинированный коэффициент по МСФО скорее всего превысит 100%, замечает Никольский, т.е. основная деятельность для них будет убыточной. В 2012 г. прибыль от страхования получала половина из топ-20.

Сама по себе 100-процентная убыточность – нормальное явление: компании тратят столько, сколько собирают, а прибыль получают от инвестирования резервов. На растущем рынке это лишь полбеда, ведь компании могут замещать выпадающие доходы и рост расходов новым бизнесом, говорит заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. Проблема, по его словам, проявляется, когда рост сборов начинает замедляться: это чревато кризисом ликвидности.

Именно это и происходит (см. график). В 2013 г. сборы российских страховщиков, по оценке S&P, выросли менее чем на 15%, прогноз агентства на этот год – 10%. Особенно замедлится рост сборов в корпоративном и автостраховании (на него приходится 40% российского страхового рынка).

В этом году превышение 100-процентной убыточности может стать критическим для ряда страховщиков, предупреждает Самиев: они не только столкнутся с падением сборов на нерастущем рынке, но и не смогут заработать на инвестициях: «Часть из них – в банковских инструментах – мало доходна и чаще служит для привлечения нового бизнеса, а вторая – фиктивные».

Давление на прибыльность оказывают инфляция, расходы на продажу полисов и

судебная практика, особенно в автокаско и ОСАГО, считает Никольский: «В России затраты на продажу составляют минимум 30% от цены услуги против 18% в Германии, 20% во Франции и 24% в Великобритании».

Другая беда – мошенничество. В автостраховании на долю недобросовестных клиентов, по оценке Никольского, может приходиться до 30% первично заявленных убытков. «К таким мы относим заявления клиентов по убыткам, которых не было, т.е. прямое мошенничество, заявление убытка сразу в несколько компаний или выдуманный угон автомобиля», – объясняет он.

Если брать все озвученные виды «заработка», то число явно недобросовестных страхователей может достигать 15–20%, замечает топ-менеджер крупной СК. По оценкам заместителя гендиректора «Либерти Страхования» Александра Потитова, к таким случаям можно отнести не более 5% заявленных страховых случаев. «У компаний с отлаженными бизнес-процессами службы безопасности в абсолютном большинстве случаев заранее выявляют мошеннические схемы, что позволяет не брать на страхование подобных клиентов», – уверен Потитов.

«30% – это все же слишком много, даже если вести речь о числе убытков с потенциальным мошенничеством. Консолидированная позиция моих коллег – до 15% выплат уходит в руки мошенникам», – говорит заместитель гендиректора СК «МАКС» Виктор Алексеев, добавляя, что в конце прошлого – начале этого года «произошел небольшой всплеск мошенничества и, думаю, теперь этот показатель может вырасти до 20%».

Выросло не только количество, но и качество мошенников: Ростов-на-Дону, Краснодар, Ульяновск, Челябинск, Казань, перечисляет Алексеев, – города, где действуют «просто организованные преступные группы, делающие бизнес на страховщиках».

«В Казани распространено обращение с повреждением днища автомобиля, а в Норильске активно получали деньги по вине грузового транспорта, совершавшего все ДТП задним ходом», – приводит он примеры. Среди самых распространенных схем мошеннического получения выплат – умышленные повреждения АКПП, катализаторов, кражи салонов. «Среди последних инноваций, – продолжает Алексеев, – установка битых запчастей на целые автомобили и получение выплат за якобы повреждения».

Даже такие масштабы мошенничества не представляют опасности, уверен Никольский. «Оно создает определенные проблемы, но на прибыль влияет незначительно. Страховщики с крупным розничным бизнесом сумели успешно справиться с этой проблемой, а существующие тарифы уже учитывают убытки, связанные с высоким уровнем мошенничества», – объясняет он.

В пресс-службе ЦБ не стали комментировать ситуацию с высокой убыточностью крупнейших российских страховщиков.

Как замедлялся рост страхового рынка



Источники: S&P, Банк России

Источник: [Ведомости](#), № 28, 19.02.14

Автор: Нехайчук Ю.