

*Страховой рынок переживает серьезное испытание кризисом. Однако даже в это непростое время у него есть точки роста. Какие? На этот и другие вопросы в интервью «РГ» ответил глава Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.*

– Как отразились на страховом рынке сложности в экономике?

– Темпы прироста взносов сокращаются, а если мы вычтем существенный прирост в ОСАГО, то фактически можно констатировать, что рынок перешел к стагнации, а возможно, в этом году и к падению. Но этим сложности не исчерпываются. Убыточность растет, страховщики испытывают колоссальное давление со стороны других сегментов финансового рынка, в числе которых волатильность фондового рынка, колебания курсов валют, отзывы лицензий и резкое торможение на банковском рынке. Спрос на страховые услуги сжимается из-за падения доходов населения и нестабильной динамики реального сектора.

Во многом 2015 год оказался переломным для страхового рынка. Впервые за шесть лет количество заключенных договоров снизилось, причем сразу на 8,8 процента. И хотя абсолютная величина собранной премии впервые превысила триллион рублей, увеличившись на 3,6 процента, мы должны констатировать, что это почти исключительно заслуга роста тарифов ОСАГО. Динамика остальных сборов – минус 3,8 процента. Выплаты же выросли на 7,8 процента. Во многих видах страхование достигло «ценового потолка», дальнейшее повышение тарифов страхования повлечет падение продаж. Однако рынок продолжает работать. Есть множество позитивных изменений – в основном технологических.

– Какие сегменты страхования просели больше всего?

– Значительное падение наблюдается по трем видам: страхование от несчастного случая, каско и страхование корпоративного имущества. Падение продаж в секторе страхования от НС и болезней, вызванное замедлением потребительского кредитования, в 2016 году продолжится.

Восстановление возможно только после оживления ситуации в банковском секторе. В сегменте добровольного автострахования снижение вызвано и падением продаж автомобилей, и резким торможением автокредитования, и повышением тарифов по каско. Что касается страхования имущества компаний, то на него продолжает оказывать влияние спад в экономике, дефицит средств у предприятий, замедление строительства.

– Какие сегменты, напротив, поддерживают рынок?

– Помимо ОСАГО растущими сегментами остаются добровольное медстрахование, страхование ответственности и имущества физических лиц. Рынок страхования жизни продолжает расти и показывает хорошую динамику – 129,7 миллиарда рублей сборов, плюс 19,5 процента к 2014 году. Однако темпы роста в этом сегменте последовательно падают. При этом выплаты выросли на 66,5 процента, до 23,7 миллиарда рублей. Страхование «кредитной жизни» уже в 2016 году столкнется с серьезными проблемами из-за готовящегося ограничения максимального размера комиссии в банковском страховании, а спрос на инвестиционные продукты будет низок по причине сокращения реальных доходов населения. Страхование имущества граждан – наиболее интересный сегмент с точки зрения перспектив развития. По объему сборов оно в 2015 году превысило все спецлинии бизнеса и продолжает расти высокими темпами. При этом уровень проникновения этого вида страхования еще крайне незначителен, средняя премия в 2015 году составила всего лишь 1993 рубля.

– Не стоит ли ЦБ в столь сложной экономической ситуации притормозить с дальнейшей чисткой страхового рынка?

– Если не чистить рынок, будут создаваться быстрые пирамиды с участием страховых компаний, которые станут собирать взносы и исчезать. Или даже действующие страховые компании, которые испытывают сильное давление со стороны резкого сокращения клиентской базы, будут работать «с колес», как пирамиды: собирать взносы, на них жить, но не иметь денег в резервах на выплаты по крупным страховым случаям. В этом смысле очищение рынка от тех, кто нежизнеспособен, – очень правильная политика. Главное – не слишком ускоряться в сложных новациях, в том числе несущих дополнительные издержки компаниям и рынку. Множество новаций в регулировании в последнее время добавило расходов компаниям. Причем речь идет именно о добросовестных и финансово устойчивых, которые тоже испытывают давление от общей экономической обстановки.

В течение 2012–2014 годов на рынке накапливались финансовые проблемы, в том числе рост убыточности по моторному страхованию, приведшие к падению рентабельности капитала страховщиков до 2–3 процентов годовых. Для многих компаний моторное страхование стало полностью убыточным. В части ОСАГО решение регулятора по повышению тарифов позволило сгладить эту проблему.

Тем не менее на рынке оставались компании, которые работали «с колес», не имели достаточных резервов, качественных и ликвидных активов в обеспечение этих резервов и капитала. Разумеется, такие компании с рынка надо было удалять. И это регулятор активно начал делать. Были даже и примеры, когда акционеры докапитализировали и вливали средства в проблемные компании – после беседы с ЦБ. В этом плане мы понимаем под «чисткой» рынка скорее не отзыв лицензий, а комплексный процесс: кто-то улучшает структуру активов, кто-то продается новым акционерам, есть случаи добровольного ухода с рынка.

– Как вы прокомментируете решение ЦБ не повышать в этом году тарифы ОСАГО?

– Мы очень ценим активную и обоснованную позицию регулятора. И понимаем, что сейчас ожидать нового повышения тарифов нет смысла. Но если статистика убыточности будет демонстрировать устойчивый рост, надеемся, регулятор тоже среагирует и не даст рынку уйти в неконтролируемую фазу.

Впрочем, пока ситуация не столь плоха, есть и рыночные механизмы, даже в обязательном страховании – например, снижение уровня комиссий в среднем по рынку. Это реальный результат роста убыточности. А вот проблема судебной практики, часто сговора автоюристов, а по сути, мошенников и некоторых судей, реально оказывает на рынок разрушающее воздействие. Здесь мы предвидим жесткие меры регулятора.

– Какие стимулы нужны страховому рынку для роста?

– Главные стимулы – рост экономики и доходов населения. Тогда будет генерироваться и спрос на страховые услуги, прежде всего в сфере добровольного страхования. Пока что мы видели в качестве драйверов роста либо обязательные виды – ОСАГО и еще несколько других, либо вмененные – например, при кредитовании. С другой стороны, на

ближайшую перспективу в качестве драйверов роста следует рассматривать обязательное страхование жилья, а также инициативы по внедрению страхования ответственности в качестве замены лицензированию и контролю деятельности. Такая практика характерна для многих стран мира.

– Каков ваш прогноз по развитию рынка на этот год?

– Дальнейшее развитие рынка будет проходить в жестких условиях. Со стороны клиентов на страховщиков будет оказываться сильное ценовое давление, исключающее возможности повышения тарифов. Проявившийся в 2015 году отток клиентов в большинстве линий бизнеса, вероятнее всего, продолжится и в 2016 году. От страхового сообщества потребуются усилия по построению и развитию сильных страховых брендов, созданию потребительской ценности и формулированию ценностного предложения для клиентов, в том числе в новых или модифицированных продуктах.

Ключевая задача развития рынка – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг и жалобами граждан. Мы видим совместную задачу по дальнейшему повышению доверия к страхованию, в том числе и в части большей прозрачности и стандартизации договорных условий, политики осуществления выплат.

Очень оперативно и, главное, без привлечения государственных инвестиций начало работать Бюро страховых историй (БСИ). Потенциал повышения эффективности работы страховщиков, снижения уровня мошенничества в результате работы БСИ огромен. Это высвободит непроизводительные издержки и сможет снизить убыточность без повышения тарифов.

Если говорить о темпах прироста рынка, то они, скорее всего, будут в районе нуля. Но рынок уже научился жить в стрессовом состоянии и не теряет темпа технологических изменений. Рынок реально становится сильнее. Переживем 2016 год и создадим базу для нового роста, более высокого качества.

**Источник:** [Российская газета](#) , № 88, 25.04.16

**Автор:** Кривошапко Ю.