



Стагнация 2013 года (падение темпов прироста взносов на 10 п.п.) приведет к уходу с рынка ряда автостраховщиков, но в долгосрочной перспективе будет иметь положительные эффекты. По сравнению с кризисом 2008–2009 годов в 2013 году страховщики вынуждены придерживаться консервативной стратегии. Вместо демпинга – санация портфелей по автострахованию, вместо ставки на обязательные и вмененные виды – развитие альтернативных моделей продаж (некредитное банкострахование, интернет-проекты, продажи через других нестраховых посредников), вместо снижения качества урегулирования убытков – снижение доли отказов. Однако положительные следствия такой стратегии – рост надежности, добровольного спроса и доверия к страхованию – проявятся не ранее 2015 года. Такие выводы содержатся в исследовании, проведенном Аналитическим центром «Институт страхования».

Комментируя результаты исследования, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс сделал следующий вывод: «Стагнация на российском страховом рынке продолжится и в 2014 году, восстановления рынка следует ожидать не ранее 2015 года».

Глава ВСС прогнозирует, что в 2014 году темпы прироста страховых взносов по оптимистичному прогнозу могут составить порядка 9%, при этом объем рынка достигнет 990 млрд рублей. В случае реализации банковского кризиса и/или рецессии экономики темпы прироста взносов в 2014 году могут составить 3%, а объем рынка не превысит 935 млрд рублей.

Изобрести велосипед

Замедление роста взносов подтолкнуло страховщиков к развитию альтернативных моделей продаж. Темпы прироста взносов в 2013 году составили 12%, что на 10 п.п. ниже аналогичного показателя предыдущего года (объем рынка составил 905 млрд рублей). Негативная ситуация в экономике сказалась, в первую очередь, на страховании имущества юридических лиц, страховании заемщиков и страховании автокаско. Если в 2008–2009 годах источником прибыли и роста взносов были обязательные и вмененные виды страхования, то в 2013 году ситуация поменялась на противоположную. Поэтому страховщики сделали ставку на развитие альтернативных моделей продаж. Во II полугодии 2013 года наиболее высокие темпы прироста взносов через альтернативные каналы продаж показали: страхование жизни с условием выплаты аннуитетов и/или участием в инвестиционном доходе (282% через банки) и страхование имущества физических лиц (110% через банки, 92% через других юридических лиц).

Избавиться от авто

Ведущей стратегией российских страховщиков в 2013 году стала санация страховых портфелей. В 2008–2009 годах большинство компаний были нацелены на удержание объемов бизнеса, что привело к демпингу и шлейфу убытков и банкротств. В 2013 году ситуация изменилась. Замедление роста взносов происходит постепенно, а резервы страховщиков лучше обеспечены ликвидными активами, чем это было 5 лет назад. Наиболее насущной проблемой в 2013 году стало падение рентабельности. Поэтому большую популярность получила стратегия сокращения доли убыточных видов страхования. Впервые за много лет лидеры рынка начали активно сворачивать свой бизнес по ОСАГО. Массовый характер эта тенденция приобрела в конце 2013 года. В IV квартале 2013 года падение взносов по автокаско было отмечено у 6 из топ-10 лидеров этого рынка. В итоге в 2013 году впервые за много лет рыночная доля компаний вне топ-20 увеличилась (с 28% до 29%).

Добросовестные аутсайдеры

В 2013 году снизилась вероятность появления страховых пирамид, но выросла вероятность как разорения, так и добровольного ухода с рынка автостраховщиков. Неконтролируемый рост судебных издержек, ослабление рубля и рост стоимости услуг СТОА – все это давит на финансовый результат страховых компаний. Ситуация осложняется неопределенностью с тарифами и лимитами по ОСАГО. Проблемы в сегменте автострахования и активная деятельность ЦБ удерживают страховщиков от демпинга, а сложившаяся судебная практика не позволяет им резко снизить качество урегулирования убытков, как это было в 2008–2009 годах. В 2013 году доля отказов по

отношению к заявленным страховым случаям, наоборот, снизилась (с 1,8% в 2012 году до 1,3% в 2013 году). В этих условиях компании скорее будут добровольно закрывать свой розничный бизнес, хотя и не исключены единичные случаи возникновения и быстрого краха страховых пирамид.

Источник: [Википедия страхования](#) , 20.03.14