Во многих европейских странах (в частности, в Испании, Франции) на долю банковского канала дистрибуции приходится порядка 50% сборов страховщиков. Структура каналов продаж российских страховых компаний несколько лет назад также начала смещаться в сторону банкострахования. В 2012 году на него приходилось 20,4% собранной премии, в 2013-м — 23,4%, в 2015-м — 25,8%. Скачок роста банкострахования произошел в 2016 году, когда на этот канал продаж пришлось уже 35,2% сборов, то есть он почти догнал агентский канал, а в первом квартале 2017-го банки стали лидерами среди посредников — 37,9% премии (против 37,8% сборов от агентов).

Ключевым каналом дистрибуции банки являются традиционно для личных видов страхования — страхования жизни, страхования от несчастных случаев (НС) и добровольного медицинского страхования (ДМС), а также для коробочных страховок, например страхования имущества физлиц. Все эти страховые продукты в 2017 году показывают положительную динамику, и, по всей видимости, станут драйверами развития рынка. В свою очередь, это положительно скажется на росте значимости банкострахования. По итогам года доля банковского канала на рынке превысит 40%, а в 2018 году дойдет до «европейских» 50%.

Диджитализация страхования

Тенденция, присущая большинству отраслей, — цифровизация, и в страховании происходит проникновения онлайна во всех сегментах рынка.

Во-первых, растут онлайн-продажи. Уже в начале года наблюдается увеличение их доли в сборах страховщиков — 1,3% против 0,5% в 2016 году. По прогнозам Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в 2017 году доля интернет-продаж вырастет до 3–5%.

Во-вторых, развивается направление телематики (так называемое умное страхование). Потенциал роста этого направления есть и в автокаско (сегодня продается около 10% полисов с телематикой), и в других видах страхования (страхование имущества, ДМС).

В-третьих, страховщики активно внедряют цифровые личные кабинеты для клиентов, где можно мониторить информацию по страховым программам, корректировать опции, видеть доходность по индивидуальному страхованию жизни (ИСЖ).

В перспективе — организация большинства этапов взаимодействия с клиентом в дистанционном режиме: оформление полисов, заявления о страховых случаях, процессы урегулирования страховых случаев и осуществление выплат. Опять же, многие британские и американские компании уже давно коммуницируют с клиентом онлайн практически по всем вопросам. Например, подавая в Интернете заявку на полис автокаско, клиент задает только базовые параметры, далее проходит проверку по базам, в рамках которой страховщик рассчитывает стоимость страхового продукта. В онлайн-кабинете страхователь присылает фото ДТП, если такое случилось, страховщик оценивает ущерб, согласовывает и осуществляет выплату. Просто и удобно для клиента

и оптимально с точки зрения операционных затрат для страховой компании.

Структура рынка

Структура рынка также продолжает меняться по модели западных рынков. В 2016 году доля добровольных видов страхования достигла максимума за 10 лет (78%). При этом моторное страхование теряет в доле, основной же вклад в положительную динамику рынка вносят личные виды страхования. Для примера: в Европе и США большая часть населения страхует жизнь добровольно — самостоятельно или совместно с работодателем.

Структура рынка по сборам за первый квартал 2017 года следующая: крупнейшие сегменты рынка — ДМС (21,7% рынка), страхование жизни (18,9%), ОСАГО (15,3%). Доля моторного страхования — ОСАГО и КАСКО — продолжает снижаться: 36,7% по итогам 2016 года и 26,9% по итогам первого квартала 2017 года. Совокупная доля личных видов страхования (ДМС, страхование жизни, страхование от несчастных случаев) составила 48,3%, в 2016 году — 41,8%, в 2015 году — 37,7%.

Сегменты-драйверы или «черные лебеди»

Страхование жизни — по-прежнему лидер по сборам и основной сегмент-драйвер, вносящий положительный вклад в динамику рынка. Прирост премии в первом квартале составил 44% (в 2016 году — свыше 60%). При этом впервые за 12 лет сегмент страхования жизни — № 1 по объему премий (59,8 млрд рублей), в то время как по ОСАГО было собрано всего 48,2 млрд рублей. Как видим, страхование жизни сбавляет темпы прироста, и, по прогнозам ВСС, в течение ближайших лет будет демонстрировать +15–25% сборов в год.

Страхование жизни могут догнать другие виды личного страхования. Уже сейчас заметную положительную динамику показали сегменты ДМС (+10,9%) и страхование от несчастных случаев (6,7%). В 2017-2018 годах темпы прироста этих видов могут ускориться до 15–20%. Также растет коробочное страхование, в частности страхование имущества физлиц (+15,6%), которое с большой вероятностью прирастет по итогам года примерно на 20%.

«Черным лебедем» страхового рынка остается ОСАГО с его растущей убыточностью. Уровень выплат по итогам 2016 года составлял 73%, а в первом квартале 2017-го — 108%. При этом сборы снизились на 3%, а выплаты выросли на 46,4%. По прогнозам ВСС, убыточность в ОСАГО останется высокой.

Однако у ОСАГО, как и у автокаско, есть потенциал для разворота тренда. На фоне роста автопродаж моторные виды страхования уже в 2017 году могут выйти на слабый положительный прирост по сборам.

Среди тормозящих рынок сегментов — также страхование имущества юрлиц, однако с развитием промышленности и инфраструктурных проектов данное направление страхования может выйти на нулевой прирост (и даже небольшой положительный). С учетом прогнозов по дальнейшей стабилизации экономики и положительной динамики в сегменте корпоративного кредитования есть перспективы для роста производства и активизации инвестиционной активности, что приведет к росту страхования имущества юрлиц.

По оценкам ВСС, темпы прироста в 2017 году составят 7–10%. Одним из драйверов останется страхование жизни (на 25%), также ожидается прирост от ДМС (на 10%), страхования имущества физлиц (10–15%) и страхования от несчастных случаев (на 10%). Кроме того, на фоне роста автопродаж, возможно, будет расти сегмент

автокаско. По подсчетам Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), за январь — май объем авторынка страны вырос на 5,1% в годовом выражении; по разным оценкам, автопродажи вырастут в 2017 году на 4–10%, что положительно отразится и на моторном страховании. В автокаско убыточность не невысоком уровне — за счет снижения коэффициента выплат (около 20%) и уровня выплат (около 57%), в том числе за счет широкого распространения продуктов с франшизой.

Банковское обозрение, 01.09.2017