За первое полугодие 2017 года общий объем сборов страховщиков в Новосибирской области составил 6,8 млрд рублей, это на 6,2% выше, чем годом ранее (и немногим выше уровня инфляции). Новосибирцы стали чаще страховать жизнь и имущество, что связано в большей степени с банковскими условиями оформления ипотеки. Различные виды добровольного страхования, ОСАГО и ряд других сегментов сегодня, напротив, переживают спад. С чем это связано, как изменилась расстановка сил на рынке с учетом продажи «Росгосстраха», и какие прогнозы дают эксперты рынка страховых услуг региона на 2017 год — в материале «КС».

Флагманы те же

В прошлом году в общей сложности жители Новосибирской области застраховались на сумму 13,9 млрд рублей и получили выплаты в размере 5,69 млрд (коэффициент выплат составил 40,5%).

По данным портала insur-info.ru, за 1 квартал текущего года страховые компании собрали почти 3 млрд рублей, что составляет 105.54% от аналогичного периода предыдущего года, при этом выплат осуществили на 1,6 млрд, это почти 54%. К слову, такой высокий коэффициент выплат по данным сайта в последний раз зафиксирован в 2010 году.

Что касается флагманов новосибирского страхового рынка, то первую десятку составляют федеральные компании, и по сравнению с прошлым годом список не изменился.

Традиционно первое место занимает «Росгосстрах», собравший за первые три месяца 2017 года 400,2 млн, второе место — «Росгосстрах-Жизнь» (325,4 млн). Первую тройку замыкает «Ресо-Гарантия», получившая с января по март включительно порядка 264 млн рублей. Поступления этих компаний в сумме составляют 33% от общего числа страховых сборов.

Далее по списку следуют «ВСК (224,8 млн)», «СОГАЗ» (219,8 млн), «АльфаСтрахование-Жизнь» (195,8 млн), «Ингосстрах» (183,3 млн), «АльфаСтрахование» (177,2 млн), «ВТБ Страхование» (139,9 млн). Замыкает десятку лидеров «Сбербанк Страхование Жизни» с поступлениями в 137,5 млн рублей.

По результатам первого квартала лишь одна новосибирская компания — «Д2 Страхование» — смогла удержаться во второй десятке, заняв по уровню сборов (30,5 млн рублей) 17-е место. К слову, еще два года назад она уверенно держалась в первой десятке. На 38-ом месте в рейтинге оказалась новосибирская компания «Симаз-Мед», собравшая за первые три месяца этого года 7,5 млн рублей.

Вместе с тем, по итогам года можно ожидать более значительных изменений в расстановке сил на рынке. В первую очередь, это связано со сменой акционеров «Росгосстраха». Напомним, что основной собственник группы Данил Хачатуров в конце прошлого года принял решение о ее продаже финансовой группе «Открытие».

Изначально предполагалось, что речь будет идти о слиянии компаний, и Хачатуров станет миноритарным акционером «Открытия». Вместе с тем, с учетом последних событий вокруг объединенного банка «Открытие» (была запущена процедура санации и введено внешнее управление — «КС»), в ходе которых у прежних собственников осталось лишь 25% организации, а остальные 75% получил фонд консолидации банковского сектора. В свою очередь Данил Хачатуров не получил доли в объединенной компании. Вместе с Хачатуровым компанию покидают и другие топ-менеджеры, в том числе в регионах. Так, пост руководителя новосибирского филиала «Росгосстраха» оставил Артем Сычев, работавший в группе компаний с 2009 года. Ему на смену пришел Максим Поправко, ранее возглавлявший региональное подразделение ВСК.

Ипотека увеличивает страховые сборы

Председатель Сибирской межрегиональной ассоциации страховщиков Геннадий Плотников констатирует положительную динамику на рынке страховых услуг: «Если мы два года назад наблюдали снижение сбора страховых взносов, сейчас идет небольшой рост в пределах 8–9%».

По наблюдениям собеседника «КС», прежде всего, связано это с двумя сегментами — страхованием жизни и личным страхованием. «Когда люди получают кредит в банке, одним из условий его выдачи является обязательное страхование заемщика. За счет этого и идет рост сбора взносов. С другой стороны, в какой-то мере люди становятся более просвещенными в части необходимости страхования. И это тоже сказывается положительно», — называет он причины сложившейся ситуации.

Генеральный директор компании «Д2 Страхование» Юрий Вавилов отмечает, что без учета статистики по страхованию жизни рынок Новосибирской области продемонстрировал бы снижение в номинальном выражении почти на 6%. «По страхованию жизни страховщики собрали в НСО 1,9 млрд рублей (+59% к аналогичному периоду прошлого года). Банк России весной текущего года отмечал, что страховщики из сегмента инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) будут находиться в зоне особого внимания со стороны регулятора наравне со страховщиками ОСАГО, застройщиков и туроператоров. Банк России выразил опасения о возможности неполучения страхователями по ИСЖ доходности, на которую те рассчитывали. В НСО страхование жизни пока занимает вторую строчку по объемам сборов (доля рынка 28%). Первое место по-прежнему сохраняет за собой ОСАГО (объем сборов за 6 мес. 2017 года 2,2 млрд руб., доля рынка 33%). Если смотреть на российский страховой рынок в целом, то по итогам первого полугодия страхование жизни уже сместило с первого места лидировавшее долгое время ОСАГО», — резюмирует Юрий Вавилов.

В свою очередь директор филиала группы «Ренессанс страхование» в Новосибирске Сергей Лешонок, говоря не только о сибирских филиалах, но и в целом о компании,отмечает, что драйвером остается ДМС: «За два последних года рост портфеля ДМС по компании превысил 27%. Наблюдается рост ОСАГО, страхования имущества и грузов. В связи со сложной ситуацией с продажами новых автомобилей, которая, впрочем, выправляется в последнее время, на фоне падающего рынка снизился объем портфеля КАСКО».

Специфику Сибири Сергей Лешонок видит в падении почти на 6% объемов добровольного медицинского страхования (против роста на 7,5% в среднем по стране), более серьезное снижение объемов страхования грузов и страхования имущества предприятий. «В целом, по итогам первого полугодия рост объемов сборов составил

6,02%. Это ниже среднего по стране – 9,54%, но в целом это позитивный показатель, позволяющий надеяться на постепенное восстановление рынка», –делится цифрами собеседник «КС».
Руководитель РД в Новосибирске СК «Арсеналъ» Андрей Черников признает, что финансовая ситуация в стране не способствует взрывному росту сборов по страхованию, особенно это касается добровольных видов, но тем не менее, рост есть и он связан с личным страхованием, страхованием имущества, жизни. При этом спикер отмечает еще одну причину роста. Она связана с уходом ряда игроков, перераспределением страхового поля (по данным портала autoins.ru, сегодня приостановлено действие лицензии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств у ООО МСК «СТРАЖ», ограничено действие лицензии по выдаче ОСАГО у «Страховая группа «УралСиб» и «БИН Страхование» — «КС»). «Стабильные компании, которые долго работают и уже зарекомендовали себя, показывают рост», — рассказывает собеседник «КС».
По словам Андрея Черникова, с недавнего времени страховые компании разделены на классические — они связаны с имущественными интересами — и те, кто имеет лицензию на страхование жизни. «Последние сегодня имеют преимущество, получают гораздо большие темпы роста и находятся «на коне». Тем не менее, и по классическому страхованию разным компаниям удается в своих нишах сохранять рост рынка».
По наблюдениям специалистов из «АльфаСтрахования», драйверами роста сегодня являются и розничные, и корпоративные виды страхования. «От года к году ситуация меняется, но последние несколько лет мы видим устойчивый рост спроса на полисы страхования жизни», — соглашаются с коллегой в «АльфаСтраховании».
Ссылаясь на данные Центрального банка России, в компании оценивают рост страхового рынка Сибири за первое полугодие 2017 года в 6%, он составляет 35,6 млрд рублей, тогда как в первом полугодии прошлого года сборы по всем видам страхования (кроме ОМС) составили 33,6 млрд рублей.
Юрий Вавилов отмечает, что по итогам первого полугодия в НСО рост продемонстрировали страхование ответственности (+27 млн рублей, или +13%), «однако по страхованию ответственности за неисполнение обязательств по договору имел место рост (+57 млн рублей), в то время как по страхованию ответственности за причинение вреда третьим лицам последовало сокращение (-37 млн рублей). В плюсе также оказалось страхование финансовых рисков (+24 млн рублей, или +37%). Существенно приросло сельскохозяйственное страхование (в 2,4 раза), но на данный вид страхования приходится менее 1% страхового рынка НСО, поэтому в общую картину существенных изменений он не привнес», — отметил руководитель «Д2 Страхование». Кроме того, по наблюдениям Юрия Вавилова, сборы по КАСКО, равно как по страхованию от несчастных случаев и болезней, сохранились на уровне прошлого года. «А вот ДМС сократилось более чем на 15% (-97 млн рублей). В страховании имущества произошло сокращение на 5–6% как по страхованию прочего имущества компаний, так и прочего имущества частных клиентов».
ОСАГО: виноваты посредники
Эксперты отмечают, что еще несколько лет назад в России было больше 200 компаний, занимающихся ОСАГО. В Новосибирске работало около 80. Сейчас в нашем регионе осталось не больше 40. В частности, «Д2 Страхование» добровольно отказалось от лицензии на ОСАГО в 2016 году. «На текущий момент ОСАГО и КАСКО в портфеле

компании отсутствуют. Компания последовательно сокращала долю автострахования в своем портфеле, начиная с 2011 года, и переориентировалась на высокомаржинальные сегменты, в которых может войти в ТОР-50 на страховом рынке», — рассказывает Юрий Вавилов.
Во всем цивилизованном мире человек добровольно страхует помимо авто, свое жилье, жизнь и здоровье, а также беспокоится о своем будущем, посредством накопительного страхования. У нас к этому народ пока не готов.
По словам директора ГК «Сибирская Ассистанская компания», члена правления СМАС Сергея Гигина, это произошло из-за того, что в конце 2015 года в Новосибирскую область зашли две группы так называемых автоюристов из Благовещенска и Челябинска. «В своих регионах они «выносят» рынок с 2010 года. В прошлом году, например, в Челябинске 93% выплат по ОСАГО проходили через суды. То есть клиент попадает в ДТП, едет в ГАИ, а рядом с ним стоят киоски, предлагающие выкупить страховое дело, потому что «страховщики все равно ничего не платят». В результате такие «посредники» получают через суд 160–200 тысяч, к стоимости убытка прибавляются стоимость экспертизы, юридические услуги, пени и штрафы. Клиенту из них достанется 40–60 тысяч рублей, ровно столько бы им заплатила страхования компания. В связи с этим выросла убыточность — сейчас она выше 80%, заниматься ОСАГО становится невыгодно. Как результат, компании стали сокращать свой портфель, путем жесткой сегментации», — рассказывает Сергей Гигин.
Чтобы компенсировать убыточность ОСАГО, страховые компании стараются развить добровольные виды, происходит это не всегда корректно. «Центральный Банк борется с этой проблемой», — отмечает Сергей Гигин.
По словам Андрея Черникова, с учетом роста убыточности в этом направлении, страховые компании включают достаточно наработанную на своей практике систему и приближают нашего страхователя к реальным условиям, в которых договор заключается не на бегу, не на коленке, а взвешенно и серьезно. «Многие забывают, что это инструмент компенсации, и воспринимают ОСАГО как документ, который позволяет ездить по дорогам общего пользования. Но это далеко не так», — уверен собеседник «КС».
Специалисты «АльфаСтрахования» ожидают, что «ОСАГО ждет прекрасное будущее». Благоприятные прогнозы, в частности, связаны с покупкой полисов через интернет. «Их уже предпочитают покупать через сайты до 20% наших покупателей, и год от года это число будет расти. Теперь дело за страховым рынком, чтобы не только покупать можно было онлайн, но и урегулировать убыток с помощью телефона и мобильного приложения».
Сергей Гигин отмечает, что получить е-полис без проблем сегодня реально тем автовладельцам, кто не имел убытков: «Страховщики немного хулиганят и при оформлении полиса через интернет ставят некие фильтры. Если у клиента был убыток или он, к примеру, не подходит по возрасту, то ему для подтверждения действий в системе приходят SMS с непонятными знаками, похожими на арабскую вязь, которую повторить в ручную практически невозможно, в любом случае выходит ошибка «неверный пароль»«.
По словам Сергея Гигина, помочь в сложившейся ситуации может либерализация тарифов на ОСАГО. «Нужно их отпустить. Пусть они будут выше, скажем, не 8000 рублей, как это сейчас в среднем выходит, а 12000. Страховщики должны сами

регулировать тарифы», — уверен эксперт.
Соглашается с коллегой Сергей Лешонок, по мнению которого ОСАГО ждет постепенная либерализация тарифов и принятие активных мер по борьбе со страховыми мошенниками. «Тарифообразование станет похоже на ту систему, которая сейчас используется в каско, с учетом страховыми компаниями различных факторов, влияющих на степень риска. Постепенно будет расширяться тарифный коридор, исходя из собственной статистики страховщиков, на основе их оценки убыточности будет предлагаться корректная стоимость полиса», — уверен собеседник издания.
По прогнозам Геннадия Плотникова, этот год и середина следующего будут непростыми. «Здесь есть два момента. Во-первых, сегодня страховые выплаты по ОСАГО больше, чем страховщики собирают взносов. По этой причине сейчас не так охотно, как раньше, открываются дополнительные офисы по продаже полисов. Это и тормозит развитие сегмента ОСАГО. Думается, что с середины следующего года ситуация выправится. Возможно, будут приняты дополнительные поправки к закону, уменьшатся расходы на посредников, которые участвуют в процессе возмещения убытков по страхованию. Сейчас их много, и они, прямо скажем, на этом зарабатывают», — отмечает Геннадий Плотников.
При этом он уверен, что благодаря мерам, которые принимает Правительство и Центральный Банк, обстановка на рынке будет стабилизироваться. «Сейчас этим вопросом занимается Минфин. Наверняка где-то к концу года проекты законов будут внесены в Государственную думу. Думаю, месяца через 2–3 мы узнаем о том, какие поправки могут появиться».
В целом Сергей Лешонок уверен, что рынок ждет умеренный рост, если, конечно, не произойдет каких-то существенных изменений в конъюнктуре. «Главный локомотив розницы, КАСКО, скорее всего, продемонстрирует небольшой рост. С одной стороны, скажется влияние реализации отложенного спроса и роста продаж новых автомобилей, хотя с другой стороны рост рынка КАСКО будет сдерживать общее старение автопарка страны (страховые компании не принимают на страхование автомобили старше 7-8 лет). Возможный прогноз роста рынка на этот год — 5-7%. В СФО кроме автострахования мы планируем активно работать со страхованием грузов, а также со страхованием имущества частных лиц и предприятий», — рассказывает директор «Ренессанс страхование» в Новосибирске.
Андрей Черников на будущее рынка страховых услуг в Новосибирске тоже смотрит оптимистично: «Я могу точно сказать, что он будет стабилен. С учетом того, что президент обратил внимание на необходимость развития этой отрасли, мы будем ждать роста уже в ближайшие два года».
Сергей Гигин же считает, что все не так просто: «Сейчас люди экономят на всем, даже на ОСАГО, они не готовы разговаривать о добровольных видах страхования. У нас не развита культура страхования. Это необходимо прививать со школьной скамьи. Во всем цивилизованном мире человек добровольно страхует помимо авто, свое жилье, жизнь и здоровье, а также беспокоится о своем будущем, посредством накопительного страхования. У нас к этому народ пока не готов», — сетует собеседник издания.
По мнению Юрия Вавилова, во второй половине 2017 года скорее сохранятся примерно те же темпы роста, а страхование жизни не уступит своих позиций локомотива и источника роста страхового рынка как в Новосибирской области, так и в России в целом.

Источник: Континент Сибирь, 13.09.2017