

По итогам 2018 года рост рынка страхования в РФ составил, по предварительным данным, более 10%. Рост был обеспечен главным образом за счет инвестиционного страхования жизни. В этом году рост рынка продолжится.

Официально итоги рынка страхования за 2018 год не опубликованы, но, по мнению Евгения Дубенского, заместителя генерального директора, члена правления СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», его рост составит около 12%. «Этот рост обеспечен в первую очередь за счет продаж продуктов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) через основной канал продаж этого вида — банки. Темпы роста ИСЖ за три квартала составили 42%»,— констатирует господин Дубенский. Он полагает что страховщики жизни все больше теснят предыдущих лидеров рынка страхования в Петербурге в первой десятке.

«Неплохо себя чувствуют и другие виды страхования, но конечно, у них и близко нет такого впечатляющего роста. Один из главных итогов 2018 года: после затяжного кризиса ОСАГО перестало быть высокоубыточным видом. И хотя рост премии по ОСАГО мы не наблюдаем, тем не менее по итогам 2018 года мы ожидаем сокращение выплат примерно на 30%. Это результат совместной борьбы с мошенниками и «автопосредниками», увеличение направления на ремонт потерпевших в СТОА, так называемые натуральные выплаты и повышение качества работы внутри самих страховых компаний. Остаются еще проблемные регионы, но Санкт-Петербург не в их числе»,— говорит господин Дубенский.

Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь», также указывает на то, что среди тенденций отмечается растущий интерес граждан к страхованию личного имущества. «Число заключенных договоров страхования имущества розничных клиентов выросло в целом по рынку приблизительно на 30%. Тут сказывается не только ипотечный бум (а требование банка застраховать приобретаемую в кредит квартиру обязательно), но и повсеместное распространение дешевых «коробочных» продуктов с фиксированной стоимостью. Граждане достаточно активно приобретают полисы страхования квартир и загородных домов, причем не только на год, но и, например, на период отпуска, страхуют гаджеты непосредственно в момент приобретения, обеспечивают защитой дорогую бытовую технику»,— говорит он.

В корпоративном сегменте, по словам господина Локтаева, пока продолжается обратная тенденция: премии страховщиков и число договоров снижаются. Компании продолжают сокращать расходы и отказываться от страхования. Добровольно сегодня защищают имущество в основном западные компании, либо очень крупные российские корпорации, имеющие многолетнюю практику страхования. Конкуренция за таких клиентов просто невероятная. И страховщикам приходится демпинговать и усложнять страховые программы.

Как говорят страховщики, 2018 год, как и прошлые годы, прошел под знаком поиска,

разработки и внедрения оптимальных цифровых решений в страховой отрасли. Мобильное приложение, личный кабинет, онлайн-продажи и фронт-офисы — это лишь малый перечень IT-сервисов, который есть у каждого уважающего себя страховщика. Бурными темпами растут IT-услуги, которые тесно связаны с рынком страхования или развиваются самостоятельно, например, телемедицина, телематика, обработка больших баз данных, роботизация и многое другое. «Остается проблемой рынок страхования ответственности застройщиков. Также я бы отметил подчас необоснованное снижение тарифов по страхованию имущества и ответственности юридических лиц. При этом мы видим, что количество крупных пожаров и убытков, в том числе в Петербурге, меньше не становится. 2018 год был не лучшим с точки зрения наступления таких событий. Но в целом 2108 год для страховщиков был успешным и прибыльным»,— говорит господин Дубенский.

В целом рост рынка страхования в 2019 году продолжится, полагают эксперты. Основные драйверы останутся теми же. В первую очередь это страхование жизни, темпы роста которого будут уже меньше, чем в 2018 году. Внимание к этому виду страхования со стороны регулятора ЦБ резко усиливается. Это связано и с тем, что ИСЖ стало самым крупным сегментом рынка страхования, и с так называемым мисселингом. Ужесточение контроля за правильностью продаж ИСЖ и верным информированием потребителя найдет отражение и в нормативной базе ЦБ, и при проведении проверок страховщиков и их посредников. В 2019 году вступают в силу базовые стандарты деятельности страховых организаций Всероссийского союза страховщиков (ВСС). Начнет свою деятельность страховой омбудсмен. Это потребует серьезных изменений в документации, бизнес-процессах и практической работе страховщиков на рынке. Ужесточаются требования регулятора по корпоративному управлению, внутреннему контролю и аудиту, финансовой устойчивости и размеру акционерного капитала. «Кстати, это актуально для региональных страховых компаний, которые еще остались в Санкт-Петербурге. Все это требует от них дополнительных затрат и инвестиций. При этом конкуренция остается жесткой, и концентрация бизнеса в крупнейших страховых компаниях увеличивается из года в год»,— отмечает господин Дубенский. Изменения на рынке ОСАГО не закончились, и уже с января 2019 года расширен тарифный коридор, у страховщиков появилось больше возможностей для более грамотной тарификации при работе с клиентами. Изменения в законодательстве ОСАГО и методике расчетов тарифов продолжатся. «Рынок автокаско зависит от роста продаж новых автомобилей (здесь пока прогнозы обнадеживающие) и от уровня доходов населения (здесь особого оптимизма не наблюдается). ДМС вырастет на уровне ежегодной инфляции. Продолжат свой рост ипотечное страхование и страхование имущества физических лиц. Вступил в силу закон о страховании жилья, реализация которого зависит в большой степени от региональных властей, поэтому очень надеемся, что Санкт-Петербург будет одним из первых, где этот закон начнет полноценно работать. В целом 2019 год, я думаю, будет для отрасли трудным, но интересным»,— надеется господин Дубенский. Продолжат свое развитие те тренды, которые наблюдались в последние годы.

Дмитрий Смирнов, директор по развитию СК «Двадцать первый век», добавляет, что с 1 января 2019 вступил в силу закон об увеличении минимального размера уставного капитала страховщиков, уставный капитал должен расти поэтапно в течение трех лет, первый этап увеличения должен завершиться к 1 января 2020 года. Страховые

компании, занимающиеся обязательным медицинским страхованием (ОМС), должны довести свой минимальный уставный капитал до 120 млн рублей, организации, не занимающиеся страхованием жизни, обязаны довести минимальный уставный капитал до 180 млн рублей (сейчас 120 млн), страховщики жизни — до 310 млн (сейчас 240 млн). У организаций, осуществляющих перестрахование, в том числе сочетающих его со страхованием, он должен увеличиться до 520 млн (сейчас 480 млн). «Не всем компаниям это окажется под силу, и нас ждет сокращение их числа, в основном рынок покинут маленькие компании»,— заключает эксперт.

Коммерсант, 11.03.2019