

Эксперты КПМГ (международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги), проанализировав ситуацию на российском рынке страхования, пришли к неутешительному выводу: в этом году новой реальностью для страховых компаний стало замедление роста рынка на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в стране. Экономический спад негативно влияет на такие факторы развития страхового рынка, как покупательная способность населения, объем кредитования и активность на рынке автомобилей.

В этих неблагоприятных условиях руководители страховых компаний сосредотачивают свое внимание на сохранении рентабельности, фокусируясь в основном на сокращении различных статей расходов, в том числе за счет улучшения качества портфеля. Качество услуг откладывается на потом, особенно это заметно в убыточных регионах.

Лидеры рынка воспринимают сложившуюся ситуацию довольно спокойно и ожидают, когда наступят благоприятные условия для захвата дополнительной доли рынка. А более мелкие игроки, не имеющие достаточных ресурсов, рискуют оказаться на грани банкротства или отзыва лицензии.

По мнению участников опроса, проведенного КПМГ в 2014 году, темп роста российского страхового рынка замедлится по всем направлениям, кроме страхования жизни, и не превысит 10%. Тогда как рынок страхования жизни будет расти на 25–30% за счет активного развития ипотечного кредитования. Однако этот сегмент занимает относительно небольшую долю в общем объеме добровольного страхования, поэтому он не окажет существенного влияния на развитие страхового рынка в целом.

Основным фактором замедления роста рынка страхования стали признаки экономического спада. Кроме прямого влияния негативных ожиданий клиентов свою роль сыграло также сокращение объемов потребительского кредитования и покупательского спроса.

В условиях макроэкономической стагнации, близкой к спаду, российский страховой рынок предпринимает активные меры для сохранения рентабельности. Большинство игроков рынка взяли паузу в ожидании дальнейшего развития событий. Лидеры страховой отрасли стараются сохранить свои долгосрочные стратегии развития и

оптимизировать бизнес-процессы, повышая рентабельность за счет сокращения штата и зарплат. Менее крупным игрокам тоже приходится «затягивать пояса», что может иметь для них серьезные фатальные последствия.

Страховщики возлагают надежды на вступление в силу законопроекта, регламентирующего продажи полисов через Интернет. Использование этого инновационного канала продаж позволит страховым компаниям существенно сократить расходы на продвижение своих продуктов и персонал. «Это безусловный тренд, – считает Вадим Юрко, начальник управления маркетинга компании «Ингосстрах». – Во-первых, для страхователей онлайн-сервис по покупке полисов является более простым и удобным способом приобретения ряда программ; во-вторых, готовность компании быстро и энергично интегрироваться в интернет-сервисы кросс-продаж является для потенциального партнера (банка, автосалона) серьезным аргументом в пользу сотрудничества».

Средние ожидаемые коэффициенты убыточности по всем страховым продуктам выше, чем в 2013 году. Наименее рентабельными продуктами в 2014 году останутся каско, ОСАГО и ДМС, наиболее рентабельными – страхование ответственности и страхование граждан от несчастных случаев. Привлекательность страхования имущества снизилась по сравнению с прошлогодними ожиданиями, что, возможно, связано с высокой убыточностью по договорам обязательного страхования опасных объектов.

Распространение на страховую отрасль действия закона «О защите прав потребителей» негативно сказалось на автостраховании, повысив его убыточность. Основными причинами этой тенденции стали рост уровня мошенничества и увеличение судебных расходов.

Российский союз автостраховщиков (РСА) ожидает дальнейшего роста мошенничества на рынке моторного страхования со стороны страхователей. Связаны эти ожидания с грядущим повышением лимита выплат по европротоколу с нынешних 25 тыс. до 400 тыс. рублей в Москве, Санкт-Петербурге и ряде других городов. Кроме профессиональных мошенников в страховании много мошенников бытовых, случайных, считает глава РСА Павел Бунин, поскольку граждане в массовом порядке считают, что обмануть страховую компанию не зазорно. «Даже по опросу люди считают это нормой», – говорит Павел Бунин.

Большинство опрошенных руководителей страховых компаний планируют скорректировать убыточность своих портфелей путем соответствующего увеличения тарифов и ограничения продаж в заведомо убыточных регионах. Почти половина респондентов хотели бы полностью отменить регулирование тарифов по ОСАГО, что позволило бы им существенно снизить убыточность данного продукта.

Зато о создании мегарегулятора на базе ЦБ РФ страховой рынок отзывается позитивно. «Регулятор готовит свои предложения и с нами советуется, – говорит президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс. – Но в полной мере эта совместная работа будет возможна только тогда, когда будет принят закон о саморегулировании на финансовых рынках. В настоящий момент я бы назвал это самодеятельностью масс. Мы удовлетворены тем, как развиваются наши отношения с ЦБ, и рассчитываем, что такая планомерная работа продолжится в русле перевода рынка на рельсы саморегулирования».

Доля страховщиков, близких к банкротству (среди топ-31 – топ-50 компаний), %



Источник: КПМГ

Источник: [Российская бизнес-газета](#), № 27, 15.07.14

Автор: Евпланов А.