Страховщики переходят к глубокой обороне: все больше компаний говорят о планах сокращения бизнеса в регионах и пересматривают отношение к наиболее рисковым отраслям.

«Ингосстрах» рассматривает варианты сокращения региональной сети с целью экономии расходов, рассказал «Ведомостям» гендиректор страховщика Михаил Волков. «Цель будущих изменений – зарабатывать прибыль, получать маржу, – объясняет Волков. – Нам нужно пережить кризисное время и не потерять прибыль».

Волков ожидает, что вслед за сокращением сети и сборы компании могут снизиться. «Мы не хотим заниматься неприбыльным бизнесом, ведь финансовая устойчивость – самое главное», – объясняет он. «Речь не идет об уходе из регионов полностью, реальной оптимизации сети, – подчеркнул Волков. – У нас страна большая, ситуация в регионах разная, есть точечные проблемы в 5–6 филиалах, но в целом речь идет просто о сокращении расходов».

За первое полугодие 2014 г. «Ингосстрах» снизил чистую прибыль по РСБУ по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. в 5 раз – с 743,9 млн до 147,2 млн руб. Представитель компании связывал это с убытками от автострахования и участием в организации Олимпиады в Сочи. Ранее Волков олимпийские потери оценивал в «сотни миллионов рублей». Итальянская страховая группа Generali (владеет 38,5% акций страховщика) списала в первом полугодии 190 млн евро гудвила (переоценка нематериальных активов) от инвестиций в свой российский актив. Стоимость пакета акций «Ингосстраха» на балансе Generali снизилась с 471 млн до 281 млн евро.

«Ингосстрах» не одинок: чистка сетей становится тотальной. «После кризиса, особенно в последние два года, мы мониторим эффективность продавцов, и если результаты плохи, то начинаем санацию и в случае неуспеха закрываем точку, – рассказывает заместитель гендиректора СК «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов. – Головные филиалы в каждом субъекте федерации сохраняются, но, наверное, несколько десятков локальных агентств и точек продаж закрыли».

Компании пока сохраняют присутствие в каждом субъекте федерации, так как это требуется для работы с рынком ОСАГО – но он же вызывает и наибольшее

недовольство. «Наименьший энтузиазм вызывает ОСАГО, где убыточность непрогнозируема и растет угрожающе, даже если тарифы будут увеличены на 30%, этого будет недостаточно», – говорит исполнительный директор СК «МАКС» Андрей Мартьянов.

Некоторые надеются, что запас прочности позволит им сохранить присутствие на этом рынке – а также на то, что помимо повышения тарифа ЦБ введет ценовой коридор. «Для западных стратегов уход с рынка очень болезненный, но для них это только часть большого бизнеса, а нам уходить некуда, – констатирует Волков. – Когда рынок очистится и останутся нормальные, финансово устойчивые игроки, ситуация станет более контролируемой, и, если будет введен коридор – хотя бы 20%, уже можно будет эффективно работать».

Но надежды эти пока умозрительны. «ОСАГО убыточно в целом ряде регионов, ряд поправок [к тарифному регулированию] никак не просчитывался: мы не знаем, какой будет новый тариф, но из намеков понятно, что, скорее всего, его не хватит», – полагает Иванов. Тем не менее есть надежда, что потом, в течение года, ЦБ сможет откорректировать лимит, считает он.

Однако не исключено, что очередное заявление одного из крупных игроков может привести к массовому уходу компаний с рынка. Мартьянов признается, что его компания также может сократить свои позиции по этому рынку, но пока ждет новых тарифов по ОСАГО, которые объявят 1 октября: «Мы видим, что «Альянс» сокращает сеть, «Ингосстрах» подтверждает тренд, и мы будем вынуждены принять меры, чтобы не нести риски по этому рынку в одиночку».

«Мы намерены снижать или, по крайней мере, не увеличивать активность в таких секторах, как страхование туроператоров, застройщиков, сельского хозяйства. Вообще, предпринимательские риски мы страхуем очень осторожно, работаем штучно, только со знакомыми клиентами, особенно сейчас», – указывает Волков.

Иванов вспоминает, как больше года назад «РЕСО-Гарантия» прервала отношения с туроператором, который сейчас покинул рынок: «Туроператор «ИнтАэр» оказался для нас неожидан, но в целом мы продолжаем работать с этим сегментом. Премия копеечная, но хороший туроператор дает очень большой объем страхования выезжающих за рубеж».

«У нас был опыт страхования ответственности туроператоров, но несколько лет назад мы решили, что не готовы брать на себя эти риски из-за неопределенности финансового положения. Уровень мошенничества в сельском хозяйстве считаем неприемлемым. Рынок авиации тоже сужается – укрупняются перевозчики, кто-то давно уже неплатежеспособен», – перечисляет Мартьянов. Среди сегментов, которые стабильно растут, он называет лишь каско, страхование жизни и здоровья и строительно-монтажные риски.

Мелким хуже всего

«Хотя общий объем страховых убытков является приемлемым на уровне сектора, он может существенно затронуть капитал небольших страховщиков с более низким уровнем дисциплины, – полагают аналитики рейтингового агентства Fitch. – Российские страховые компании также выиграли бы от более широкого пересмотра подхода к андеррайтингу финансовых рисков и, в частности, банкротств».

Источник: Ведомости , № 147, 13.08.14

Авторы: Нехайчук Ю., Желобанов Д.