

Динамика российского страхового рынка в 2017 году во многом будет зависеть от ситуации в банковском сегменте, следует из слов зампреда правления «СОГАЗа» Дамира Аксянова.

«Думаю, что банковский сектор начнет подтягиваться, и он подтянет под себя тогда уже и рынок страхования. ... От банковского много зависит. ... Каско, различные коробочные продукты, плюс ипотечное, потребительское кредитование, оно связано со страхованием жизни заемщиков. То есть банковский сектор подтягивает серьезно однозначно», — рассказал Аксянов журналистам после финала международной олимпиады по страхованию.

В частности, по словам Аксянова, постепенно нормализуется рынок автокредитования, в связи с чем сегмент каско может вырасти в 2017 году. «Думаю, каско будет расти. Я думаю, что все-таки такого падения продаж машин, которое наблюдалось последние два года, уже не будет», — сказал Аксянов.

По его мнению, в ипотечном кредитовании также наметились положительные сдвиги. «Если экономика будет стабильно держаться, то это придаст уверенность людям в завтрашнем дне и, соответственно, они будут смелее обращаться за ссудами какими-то и так далее», — отметил он.

Кроме того, Аксянов добавил, что банки кредитуют не только физические, но и юридические лица, которые в состоянии развивать свой бизнес. «А раз они развивают, то они что-то и закупают, а это что-то надо страховать. Тут одно другое подтягивает», — пояснил эксперт.

По прогнозам Аксянова, в целом российский рынок страхования в 2017 году будет либо в стагнации, либо все же покажет некий рост. «Здесь сложно прогнозировать. Мы думаем, что ряд видов будет падать, но при этом еще и будут расти. ... Главное, чтобы не было каких-то сложных вещей. Но пока что не видно такого. ... Если не будет прямо сильно лучше, но точно не должно быть сильно хуже», — заявил эксперт.

Обязательное e-ОСАГО: подготовка и сложности

Аксянов также напомнил, что с 1 января 2017 года продажа электронных полисов ОСАГО (e-ОСАГО) станет обязательной для страховщиков, работающих в этом сегменте.

«Все к этому серьезно готовятся. Потому что для этого должны работать сайты бесперебойно, так как есть требования ЦБ, которые четко регламентируют работы страховщиков. ... Думаю, что уже в конце декабря большинство систем заработает. И у нас тоже. Думаю, что в конце декабря она у нас будет уже на тесте. То есть можно будет протестировать. ... И для физлиц и для юрлиц», — сообщил Аксянов.

Эксперт подчеркнул, что данный проект — новый серьезный шаг на страховом рынке, результаты которого можно будет увидеть месяцев через девять после его запуска. Вместе с тем, Аксянов сообщил, что введение обязательной продажи e-ОСАГО может привести к снижению эффективности управления портфелем страховщика.

«Договор ОСАГО — публичный и мы не можем никому отказывать в страховании. ... И все равно компании, несмотря на публичный договор, пытаются своим продавцам ставить фокус, формируя мотивацию, чтобы они привлекали в компанию клиентов, которые интересны компании. А когда вводится электронный полис, то надо понимать, что управление портфелем оно уже не столь эффективное. Может заходить клиент,

который компании будет не очень интересен. ... Например, у компании 100 офисов и 10 тысяч агентов. В офис заходят любые клиенты, но агентам ставят задачу, что нужны такие-то клиенты с такими-то критериями. ... И понятно, что эти 10 тысяч агентов приносят больше портфелю, чем эти 100 офисов», — пояснил Аксянов.

Редеющие ряды

Сейчас на рынке ОСАГО порядка 70 страховщиков. Аксянов не исключает, что введение обязательной продажи е-ОСАГО приведет к тому, что компании сами будут сдавать свои лицензии на этот вид страхования, однако, по его словам, прогнозировать здесь очень сложно.

«Надо смотреть, какой у них портфель. Насколько для них это будет проблемным. Насколько у них изменится баланс. ... Если сильно нарушит, то нельзя исключать. Потом, опять же, надо понимать, у кого какие клиенты. Если у кого-то серьезных корпоративных клиентов нет, только физлица, то нельзя исключать», — уточнил Аксянов.

Кроме того, Аксянов добавил, что ЦБ тоже следит за ситуацией на рынке. «ЦБ, в принципе, активно проводит политику. Он проводит чистку не только банковского сектора, но и всего финансового, страховых компаний», — сказал он.

«Единый агент» сработал

Аксянов особо отметил, что введение системы «единого агента» продаж ОСАГО, в целом, изменило ситуацию в проблемных регионах РФ. «Эта мера, которую РСА вместе со страховщиками и ЦБ инициировали и сделали, я думаю, что, в принципе, она сработала», — заключил он.

Напомним, что в связи с тем, что в ряде субъектов РФ наблюдаются проблемы, связанные с доступностью полисов ОСАГО, РСА разработал соглашение, в соответствии с которым страховщики, имеющие филиалы в таких регионах, осуществляют продажи полисов ОСАГО в качестве агентов от имени всех остальных страховщиков – членов РСА.

Указанное соглашение вступило в силу 2 августа 2016 года. К соглашению присоединилось 68 страховых компаний, осуществляющих деятельность по ОСАГО. Этот механизм работает в 15 регионах, с включением 6 декабря в систему Саратовской области их станет 16.

Источник: Прайм, 01.12.2016