

Страховые компании в уходящем году продолжали жаловаться на кризис, который заставил их потуже затянуть пояса, несмотря на то что на фоне падающей российской экономики рынок страхования заметно вырос. В наступающем году, по мнению экспертов ведущих российских страховщиков, отрасль снова будет в плюсе, хотя ОСАГО потеряет статус главного страхового драйвера, требования регулятора к компаниям будут ужесточаться, а появления новых быстрорастущих направлений на рынке пока не ожидается.

"В 2017 году страховой рынок продолжит работу в сложных условиях, общие для всех кризисные факторы, которые имели место в 2016 году, в будущем периоде продолжат свое развитие. Страховщики ожидают увеличение показателей убыточности и сокращение спроса. Говорить о наличии каких-то выраженных точек роста, внешних или внутрирыночных, не приходится", — комментирует ситуацию гендиректор СПАО "Ингосстрах" Михаил Волков.

Во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС) рассказали, что их ожидания на 2017 год исходят из консервативных предпосылок. "Продолжение стагнации в экономике, умеренные инфляционные и девальвационные риски, сохранение давления судебной практики и мошенничества на убыточность. Прирост рынка по объемам в 2017 году, по нашим оценкам, не превысит 15%", — сообщил президент ВСС.

"Эффект от повышения тарифов на ОСАГО в 2015 году уже к концу 2016 года полностью себя исчерпает, поэтому этот фактор перестанет играть заметную роль на страховом рынке в 2017 году. В этой связи наши прогнозы по 2017 году очень умеренные – рост сохранится на уровне 3-4%", — заявил гендиректор ООО "Зетта Страхование" Игорь Фатьянов.

По данным Банка России, объем страховых премий в 2015 году вырос на 3,3%, превысив один триллион рублей, а сбор премий российских страховщиков в январе-сентябре 2016 года вырос уже на 15%, превысив 885 миллиардов рублей. По прогнозам ВСС, по итогам 2016 года рост сборов может составить порядка 15-16%.

Что с ОСАГО?

По словам страховщиков, ключевой проблемой страховой отрасли в 2017 году останется ситуация на рынке ОСАГО. Уже сейчас в 26 регионах РФ наблюдаются проблемы с доступностью полисов обязательной "автогражданки" (на начало 2016 года их было всего 6).

Страховщики, не желая продавать полисы в регионах с высокой убыточностью, сокращают количество договоров в продаже. Причиной высокой убыточности и, как следствие, проблем с доступностью является чрезмерная активность недобросовестных автоюристов. Они отслеживают и выезжают на места ДТП, скупают у их участников требования, выплачивая им небольшие деньги прямо на месте, а затем через суд взыскивают со страховщиков значительные суммы.

"Положение дел в ОСАГО напрямую зависит от того, насколько эффективно будут решаться те вопросы, которые сегодня являются наиболее острыми. Это мошенничество, деятельность автоюристов, проблемы введения обязательного е-ОСАГО (обязательная продажа электронных полисов ОСАГО с 1 января 2017 года – ред.). Отсутствие эффективных мер в данных направлениях может спровоцировать новую волну роста убыточности в этом виде страхования. Однако стоит надеяться, что этого не

произойдет", — сказал Волков из "Ингосстарха".

А Фатьянов добавил, что вопрос "что будет с ОСАГО" за последние годы стал "риторическим" и, видимо, скорого ответа ждать на него не приходится. "Единственное, что можно гарантировать – скучно не будет, особенно с учетом новых инициатив по реформе ОСАГО", — сказал он.

В Госдуме ранее появился законопроект, который в будущем поможет страховщикам победить недобросовестных автоюристов. Он прошел пока только первое чтение. А комитет ГД по финрынку обратил внимание, что проект, внесенный одним из депутатов, в большей степени ориентирован на соблюдение интересов страховщиков, что "представляется несправедливым и необоснованным".

При подготовке документа ко второму чтению будет выработана максимально сбалансированная редакция, учитывающая, в первую очередь, интересы автовладельцев. Банк России рассчитывает, что соответствующие поправки вступят в силу 1 марта 2017 года.

Лидеры рынка

Лидерами российского рынка страхования в 2017 году, по прогнозам ВСС, станут страхование жизни и имущества физлиц, при этом ОСАГО, автокаско и страхование имущества юрлиц будут стагнировать. Хотя, в "Зетта Страхование" предполагают, что рынок каско все же сможет рассчитывать на небольшой прирост.

"Основными драйверами роста в розничном страховании станет страхование от несчастных случаев (НС – ред.) и имущественное страхование физических лиц.

Основными каналами продаж станут банковский и нестраховые сети, которые обладают огромнейшим клиентским потенциалом", — отметил Фатьянов.

Начальник управления методики актуарных расчетов СК "МАКС" Максим Маркелов добавил, что развитие банковского канала продаж, которое активно началось в 2015-2016 годах, для многих страховщиков будет являться наиболее приоритетным и в 2017 году.

"Снижение розничного кредитования с одной стороны привело к снижению продаж страховок по НС, с другой стороны банки стали заниматься замещением банковских продуктов на некредитные, стали активно сотрудничать со страховщиками и предлагать своим клиентам все больше страховых продуктов по разным видам (НС, страхование дач, квартир, Гар-страхование)", — пояснил Маркелов.

По словам Волкова, интерес клиентов будет сосредоточен вокруг максимально дешевых программ по страхованию имущества, в том числе коробочных, а также, автострахования с франшизами или от катастрофических рисков. "Также, скорее всего, продолжатся продажи полисов через ритейл за счет страхования смартфонов, бытовой техники и электроники, кредитных карт и так далее", — добавил он.

Говоря о трендах, страховщики отмечают развитие IT-составляющей страхового бизнеса.

"С каждым годом все больше клиентов и агентов пользуется мобильными приложениями страховщиков, сервисами личных кабинетов на сайте, настраивают уведомления и переводят коммуникацию со страховой компанией в онлайн. Это чрезвычайно перспективный канал, который будет активно развиваться на отрезке ближайших 5-7 лет и потребует от страховщиков вложений в создание IT-инфраструктуры и расширение сервисов", — рассказал Волков.

По его мнению, те компании, которые найдут в себе силы и ресурсы для развития этого

направления уже сегодня, в непростой кризисный период, получают выраженные конкурентные преимущества уже в среднесрочной перспективе.

А Фатьянов из "Зетта Страхования" назвал позитивным трендом усиление роли саморегулируемых организаций (СРО). Напомним, что в конце 2016 года ВСС стал единой СРО на страховом рынке, основными задачами которой теперь будут отстаивание интересов страхового сообщества, разработка стандартов деятельности, осуществление контрольных функций.

"Если сравнивать нынешний аппарат ВСС с предыдущим, то он очень заметно усилен. Благодаря такой уверенной и энергичной позиции, есть шанс, что вопросы будут решаться действительно более эффективно и системно. Да и страховое сообщество в президиуме союза сейчас не столь однополярно, как было раньше, оно гораздо более сбалансировано", — заметил Фатьянов.

Однако до конца роль профессиональных объединений, по его мнению, не раскрыта. "Закон должен устанавливать рамки, правила игры, но развивать отрасль и работать на опережение должно профессиональное сообщество. Действуя в рамках общей стратегии, с учетом общих интересов и ориентируясь на общие цели, мы добьемся лучших результатов", — уточнил Фатьянов.

"Сегодня ЦБ планирует поделиться полномочиями – остается только сообществу самоорганизоваться. Регулятор сейчас очень четко дает понять, что у страховщиков нет шанса ошибиться. Фактически нам говорят: не сделаете сами, сделаем мы, но претензии не принимаем", — заключил Фатьянов.

По оценкам страховщиков, консолидация страхового рынка, имевшая место в 2016 году, продолжится и в 2017 году.

"В 2015 году на рынке присутствовало 334 страховые организации. Оценочно, по итогам 2017 года на рынке может остаться около 200 компаний", — уточнил Волков. По данным ЦБ, сейчас на рынке порядка 250-260 страховщиков.

Глава "Ингосстраха" отметил, что рынку придется продолжать работу над решением проблем, связанных с мошенничеством в автостраховании, развитием онлайн-страхования и другими. "В таких условиях с рынка в целом или из конкретных направлений бизнеса будут уходить компании. В итоге останутся только самые устойчивые и сильные игроки, которые смогут выжить за счет использования внутреннего потенциала и максимально эффективного управления рисками и убыточностью", — подчеркнул он.

В частности, неутешительна динамика по количеству страховщиков ОСАГО – уже менее 70, добавил Фатьянов. "Некоторые уходят сами, не имея возможности выстраивать свою стратегию компании в такой "шаткой" рыночной ситуации, а кто-то по иным причинам, в основном из-за несоответствия требованиям регулятора", — пояснил он.

Кроме того, для повышения финансовой устойчивости страхового сектора с 1 января 2018 года планируется увеличить требования к минимальному размеру уставного капитала страховщиков со 120 миллионов рублей до 300 миллионов рублей, а для компаний, имеющих лицензию на перестрахование – с 480 миллионов рублей до 600 миллионов рублей. А с 1 января 2017 года повышаются требования к минимальному уставному капиталу страховщиков, которые осуществляют только медицинское страхование, с 60 до 120 миллионов рублей.

Источник: РИА Новости, 30.12.2016