

Дмитрий Воллин, директор Уральского регионального центра СПАО «Ингосстрах» — об итогах 2016-го и прогнозах на 2017 год.

— Как вы оцениваете действия Центробанка? Как они отразились на отрасли, и чего следует ожидать?

— Создание мегарегулятора в лице Центрального Банка стало важнейшим шагом для стратегического развития страхового рынка. Меры Центробанка направлены на ограничение деятельности страховых компаний, которые не способны выполнить взятые на себя обязательства. Поэтому «Ингосстрах» эти меры полностью поддерживает, они приведут к консолидации рынка, вытеснению недобросовестных компаний.

— Каким выдался 2016 год для страхового рынка?

— Страховой рынок, как и вся страна, переживает нелегкое время. По экспертным оценкам в 2017 году он вырастет в номинальном выражении на 10-15%. Если учесть инфляцию, то понятно, что реально рынок, скорее, находится в стагнации. В отрицательной зоне сейчас многие сегменты. Наиболее чувствительно для отрасли снижение основного розничного сегмента страхования – автокаско, падают премии, снижается количество заключаемых договоров. Продолжают падать продажи новых автомобилей, не растет средняя премия, поскольку клиенты ориентируются на более дешевые предложения – каско с франшизой, неполное каско, страхование отдельных элементов и ограниченного числа рисков.

Основным драйвером роста рынка non-life по итогам 2016 года остается все-таки ОСАГО. В корпоративном секторе, в том числе в страховании имущества юридических лиц, мы прогнозируем некоторый рост по итогам года. Рынок добровольного медицинского страхования не демонстрирует прироста, компенсирующего увеличение медицинской инфляции.

— А каких результатов добился в 2016 году «Ингосстрах»?

— Несмотря на сложную экономическую ситуацию, нам удалось в этом году существенно увеличить собственный капитал и страховые резервы. Нам отрадно, что число наших клиентов растет. По итогам 2016 года объем премий, собранный «Ингосстрахом», по данным МСФО вырос на 15 % по сравнению с 2015 годом и составил 91,2 млрд рублей. В частности, по операциям прямого страхования было получено 86,2 млрд рублей (прирост 17%), по операциям входящего перестрахования — 4,9 млрд рублей. Общий объем выплат СПАО «Ингосстрах» за 2016 год по МСФО составил 42,0 млрд рублей, что сопоставимо с объемом выплат в 2015 году. Выплаты по операциям прямого страхования составили 38,3 млрд рублей, по операциям входящего перестрахования — 3,7 млрд рублей. Общий инвестиционный доход СПАО «Ингосстрах» за 2016 год составил 7,3 млрд рублей. Прибыль до налогообложения СПАО «Ингосстрах» за 2016 год составила 18,8 млрд рублей. Чистая прибыль СПАО «Ингосстрах» за 2016 год – 14,3 млрд рублей против 12,3 млрд рублей за аналогичный период прошлого года, прирост составил 16%. Мы уверенно удерживаем ведущие позиции в ряде сегментов рынка: например, в автостраховании, страховании имущества юридических лиц и грузов, страховании космических рисков и водного транспорта.

— Чего вы ждете от рынка в 2017 году?

— Оценки экспертов разнятся, однако пока предпосылки для быстрого восстановления экономики не очевидны. В 2017 году, по прогнозам, возобновится рост убыточности

страхового бизнеса. По-прежнему в центре внимания будет ОСАГО – эксперты ожидают увеличения убыточности в этом сегменте, роста мошенничества, что в конечном итоге может катастрофически сказаться на развитии российского страхового рынка.

В корпоративном секторе мы не ожидаем бурного роста – прирост составит максимум порядка 5%. А по некоторым видам, прогнозируется снижение порядка 5%, например, по страхованию ответственности юридических лиц, включая ОПО. По страхованию перевозчиков, в том числе и по ОСГОП, ожидаем даже более значительного сокращения рынка за счет ухода многих компаний с рынка пассажирских перевозок в Москве. В сегменте медицинского страхования прирост в 2017 году ожидается также незначительный — до 5%, что ниже уровня медицинской инфляции.

Рост будет сохраняться в таких сегментах рынка, как страхование имущества граждан и финансовых рисков за счет страхования мобильной, бытовой техники, банковских карт через ритейл сети и банки.

— Внедрения каких новых технологий стоит ожидать на рынке страховых услуг в ближайшей перспективе?

— «Ингосстрах» – высокотехнологичная компания. Мы идем в ногу со временем, отвечая всем современным потребностям рынка, а иногда и предвосхищая тенденции. В нашем портфеле есть инновационные продукты из линейки «Умное страхование». Такие программы дают возможность применять индивидуальную тарификацию, это позволяет аккуратному водителю сэкономить до 40% стоимости полиса по риску «Ущерб».

Активную работу в сфере страховой телематики мы ведем с 2014 года. Помимо прочего, наши клиенты могут воспользоваться ещё и рядом бесплатных сервисов по диагностике автомобиля.

Мы также постоянно работаем над развитием своего веб-сайта. Уже сейчас клиенты «Ингосстраха» имеют возможность онлайн производить множество действий, что значительно упрощает процесс взаимодействия со страховой компанией. Например, совершать платежи по договору или продлевать договоры автострахования, заявлять убытки по КАСКО, заключать договоры по видам страхования, не требующим осмотра, просматривать статус урегулирования убытка по автострахованию и имущественным видам. В 2016 году мы полностью обновили личный кабинет страхователя на сайте компании, доработали общедоступные сервисы сайта, работа с которыми возможна без регистрации.

Особое внимание уделяется мобильным приложениям. Мы наблюдаем рост мобильного трафика на сайте на 10-15% в год, и в 2017 году планируем перестроить свое присутствие на рынке мобильных приложений. Уже сейчас у нас несколько приложений на iOS, Android и на платформе Windows. Главное – IngoMobile, в нем доступны все те же возможности, что и на нашем сайте. Специализированное приложение IngoView предназначено для агентов, но мы хотим открыть некоторые его функции для всех. Приложение IngoTravel разработано для путешественников. В нем можно не только купить страховку, но и построить маршрут в незнакомой стране, посмотреть курсы валют, погоду и другие полезные для туристов сведения.

Курс 2017 года – персонализация и завершение процессов обслуживания (продаж, урегулирования, консультаций) в мобильных приложениях – это позволит упростить жизнь клиентов и сделать наше присутствие в мобайле фактически уникальным.

— Планирует ли компания расширять присутствие в Екатеринбурге и Свердловской области?

— В конце сентября 2016 года мы открыли в Екатеринбурге новый офис продаж, который расположился в бизнес-квартале Clever-парк. Это третий офис в Екатеринбурге и пятый в Свердловской области, включая подразделения «Ингосстраха» в Нижнем Тагиле и Каменске-Уральском, где нынешние и потенциальные клиенты компании могут получить профессиональную консультацию, на месте оформить договоры КАСКО, ОСАГО, застраховать имущество, гражданскую ответственность, приобрести полис страхования выезжающих за рубеж. Также в офисе на улице Ткачей будут обслуживаться юридические лица. Несмотря на активное внедрение инновационных технологий, для многих по-прежнему актуальны живые консультации и возможность оформить страховку непосредственно в офисе компании.

«Ингосстрах» традиционно уделяет большое внимание развитию региональной сети. Сегодня Уральский региональный центр «Ингосстраха» объединяет девять филиалов в Свердловской, Челябинской, Тюменской, Оренбургской областях, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, в Пермском крае и в Удмуртской Республике, всего более 500 сотрудников. Наши подразделения на Урале вносят весомый вклад в бизнес «Ингосстраха». Мы намерены и впредь активно развивать филиальную сеть, в том числе и в Уральском федеральном округе.

РБК, 09.03.2017