



*Рост страхового рынка в 2017 году может немного замедлиться по сравнению с прошлым годом, но все равно окажется выше уровня инфляции. Об этом сообщил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс.*

«Базовый сценарий прогноза ВСС предполагает прирост 7–10% по итогам текущего года, а страхование жизни и личные виды останутся лидерами по динамике. В числе растущих сегментов, помимо страхования жизни, могут быть «коробочные» продукты. В числе проблемных – ОСАГО и страхование имущества юрлиц», – сказал он.

При этом, ожидания ВСС на 2017 год исходят из консервативных предпосылок: продолжение периода экономической нестабильности, умеренные инфляционные и девальвационные риски, сохранение давления деятельности автоюрисстов-мошенников и судебной практики на убыточность.

«Ряд сегментов будет стагнировать – ОСАГО, страхование имущества юрлиц», – продолжил он. ВСС прогнозирует следующую динамику премий в 2017 году: ОСАГО – стагнация, снижение сборов на 3-10%, автокаско – около нуля, но возможен разворот тренда и начало роста во втором полугодии (вслед за ростом продаж автомобилей), страхование имущества физических лиц покажет прирост в 10-15% (в первую очередь, за счёт продаж «коробочных» продуктов через розничные сети), сборы по страхованию имущества юрлиц сократятся на 10-15%, страхование от несчастного случая продемонстрирует прирост около 10% (в значительной мере за счёт продаж по каналу «банкострахование»), страхование жизни вырастет на 25-35%, ДМС – на 10%, страхование опасных производственных объектов сократится на 5%, страхование грузов – также около 0, прирост внутреннего перестраховочного рынка составит 15%. И.Юргенс напомнил, что согласно статистике страхового рынка, опубликованной ЦБ РФ, в первом квартале 2017 года совокупные сборы страховщиков выросли на 5,2% и составили 316,3 млрд руб. Выплаты увеличились на 5,2%, до 123,5 млрд рублей. ОСАГО остается проблемным сегментом, а страхование жизни – драйвером развития рынка. По данным ЦБ, страхование жизни в первом квартале показало максимальные темпы прироста (+44,4%) тогда как ОСАГО «просело» на 3%. Растут онлайн-продажи: за квартал было продано 6,3% е-ОСАГО и 1,3% полисов – все всем видам страхования. По прогнозам ВСС, уровень онлайн-продаж по рынку может вырасти до 5% в 2017 году (и до 10% в сегменте ОСАГО).

ОСАГО остается проблемным сегментом

«ОСАГО продолжает оставаться наиболее проблемным сегментом. Эффект от повышения тарифов окончательно исчерпан, новых стимулов для развития сегмента нет», – продолжил президент ВСС. Выплаты по ОСАГО выросли до 52,4 млрд руб. (на 46,4%). Объем рынка ОСАГО сократился на 3%. Убыточность продолжает расти: уровень выплат по итогам 2016 года составил 73%, а в первом квартале 2017 года –

превысил 108%.

«Прогноз ВСС по сегменту неутешительный – убыточность останется на высоком уровне, несмотря на принятие новой версии Закона об ОСАГО. Поправки ввели приоритет ремонта перед материальными выплатами, что по замыслу законодателей должно снизить катастрофически растущий уровень мошенничеств со стороны недобросовестных автоюристов. Тем не менее, о результатах от данного нововведения говорить пока рано», – добавил И.Юргенс. Кроме того, несмотря на потенциальное снижение судебных издержек страховщиков, натуральное возмещение даже увеличивает убыточности сегмента, так как в этом случае возникает интерес к завышению стоимости ремонта у СТО.

Страхование жизни по-прежнему драйвер развития российского рынка.

По данным ЦБ, страхование жизни показало максимальные по всем сегментам темпы прироста (+44,4%), правда, по сравнению с прошлым годом темпы замедлились (в прошлом году – +66%). По оценкам ВСС, рынок продолжит расти, однако прирост составит около 25%.

Возможно, начнет расти сегмент автокаско в связи с всплеском продаж новых авто. По данным АЕБ, за январь-май объем авторынка страны вырос на 5,1% в годовом выражении, а в мае 2017 года было продано на 14,7% больше машин, чем годом ранее.

Каналы продаж

«Структура распределения сборов по каналам продаж продолжает меняться в сторону банкострахования», – отметил И.Юргенс. Банковский канал уже догнал агентский – по итогам первого квартала 37,9% сборов пришлось на него и 37,8% – на долю агентов. По прогнозу ВСС, по итогам года доля банкострахования превысит 40% (против 35,2% в 2016-м).

При этом в первом квартале 2017 года сильно изменилась по сравнению с прошлым годом структура сбора страховых премий по каналам дистрибуции, добавил И.Юргенс. В 2016 году доля продаж через посредников составила 70,3%, а в первом квартале 2017-го – всего 60,2%. Скорее всего, начинает усиливаться тренд на увеличение электронных продаж.

Доля расходов и комиссионного вознаграждения стабилизировалась на низком для российского рынка уровне. В 2014 году комиссионное вознаграждение составило 22,9%, в 2015 году 19,6%, в 2016 – 20,8%, в первом квартале 2017 года – 20,6%, и, по оценкам ВСС, в целом по году оно останется на прежнем уровне (20-21%).

Доля e-commerce приблизится к 5%

«Рынок активно развивается технологически, в первую очередь, в части онлайн-продаж. В первом квартале 2017 года для всего страхового рынка темой номер один стало электронное ОСАГО», – отметил президент ВСС. Так, через интернет в первом квартале 2017 года было получено 6,3% страховых премий по ОСАГО, в то время как по итогам 2016 года доля электронных продаж составила менее 1%.

Статистика прошлого года в целом по онлайн-продажам была не очень позитивная, продолжил И.Юргенс. На долю онлайн-продаж приходилось всего 0,5% общего объема. Сейчас цифра по рынку уже превысила 1% (1,3%). По прогнозам ВСС, в этом году доля e-commerce приблизится к 5%.

Также растет предложение и спрос на продукты с телематикой, так называемое «умное страхование», в рамках которого водитель может снижать стоимость страховки за аккуратное вождение, сообщил президент союза. «По нашим оценкам, страховой рынок

имеет отличные перспективы для дальнейшего роста телематики. Причем телематика постепенно будет переходить в другие сегменты – страхование имущества, ДМС», – добавил И.Юргенс.

В то же время, это перспектива 3-5 лет, а по итогам года на долю «умного страхования» в каско будет приходиться не более 10% сборов. «Кроме того, страховые компании активно развивают онлайн-сервисы – сервисы оплаты, личные кабинеты, где можно видеть информацию по всем страховым продуктам клиента. Это особенно актуально для программ инвестиционного страхования жизни, в рамках которых важно мониторить доходность инвестиций в любой момент времени, корректировать стратегии и другое», – заключил И.Юргенс.

Источник: Википедия страхования, 23.06.2017