

С НАДЕЖДОЙ НА НУЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ

В 2014 ГОДУ СТРАХОВОЙ РЫНОК СНИЗИЛ ТЕМПЫ РОСТА: ПРЕМИИ ПЕТЕРБУРГСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ВЫРОСЛИ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 5–8%, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА БУДЕТ НАРАСТАТЬ, ПРОБЛЕМЫ — ОБОСТРЯТЬСЯ, ТАК ЧТО НУЛЕВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА В 2015 ГОДУ ОКАЖУТСЯ НЕПЛОХИМ РЕЗУЛЬТАТОМ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ПРОШЛОМ ГОДУ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ДЕЙСТVOВАЛИ НЕ ТОЛЬКО ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС, САНКЦИИ И ДЕНОМИНАЦИЯ РУБЛЯ, НО И ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ НАКАПЛИВАЛИСЬ ГОДАМИ

По итогам 2014 года сборы страховых компаний России составили около 1 трлн рублей против 910 млрд рублей в 2013 году, а в Санкт-Петербурге — около 69 млрд рублей против 61,6 млрд рублей соответственно, констатирует заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Рост в 12% обусловлен ростом цен и повышением тарифов по ОСАГО, считает он.

Официальную статистику по премиям, собранным региональными компаниями в 2014 году, ЦБ еще не опубликовал.

По мнению директора петербургского филиала страховой группы «Уралсиб» Анны Павловой, рынок в 2014 году покажет рост около 8% (без учета ОМС). Судя по результатам девяти месяцев, сильнее всего просядет страхование грузов, страхование имущества компаний от огневых рисков. Директор филиала «Ингосстраха» Владимир Храбрых полагает, что динамика будет на уровне 5–8%. При этом рост в основном будет сформирован за счет активного увеличения премий по страхованию жизни и личному страхованию, а также за счет сохранения положительной динамики автокаско и роста базового тарифа по ОСАГО.

НАЗРЕВШИЕ ПРОБЛЕМЫ В прошлом году на страховой рынок Петербурга действовали не только глобальный экономический кризис, санкции и деминация рубля, но и внутренние проблемы, которые накапливались годами. Прежде всего осложнилась ситуация в автостраховании. В условиях усугубляющегося кризиса в этом виде страхования все участники рынка возлагали большие надежды на реформу «автогражданки», цель которой — оздоровить этот рынок, сделать его более сбалансированным и комфортным как для страховщиков, так и для автовладельцев. «Принятая в итоге новая редакция закона, с одной стороны, частично нивелировала назревшие проблемы, с другой — усугубила их. Повышение базового тарифа также не сняло напряженности на рынке, учитывая непропорционально возросший лимит выплат, другие нововведения в закон, а также девальвацию рубля в конце 2014 года — в начале 2015-го», — отмечает директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Игорь Лагуткин.

Повышение тарифа на 20–30% при одновременном увеличении лимитов выплат за ущерб имуществу, сокращении срока рассмотрения заявки с 30 до 20 дней, а

также расширению поля ответственности страховых компаний не дало антикризисного эффекта, соглашается Владимир Храбрых. Страховщики в ОСАГО продолжают переживать тяжелые времена и накапливать убыточность.

Еще более сложная ситуация сложилась в страховании туроператоров. Десятки туристических компаний, среди которых и петербургские, в 2014 году объявили о приостановке деятельности. Страховщики столкнулись с серьезными проблемами на рынке туристических услуг, которые вылились в выплаты клиентам турфирм сотен миллионов рублей страхового возмещения, отмечает господин Большаков. «Эти проблемы были заложены несколько лет назад, когда законодатель при реформировании законодательства о туристической деятельности допустил страхование противоправных интересов, то есть страхование мошеннических действий, в том числе руководителей турфирм, уходящих с рынка с деньгами клиентов», — говорит он.

Последний проект изменений в закон о туристической деятельности, разработанный правительством и представленный в Госдуме в конце декабря, не учел предложения страхового сообщества, и если он будет принят в текущем виде, страховые компании продолжат уходить с данного рынка, отмечает директор департамента комплексного страхования путешественников страхового общества «Помощь» Гаянэ Календжян.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ Среди направлений, показавших хорошую динамику сборов, эксперты отмечают ДМС, страхование недвижимости частных лиц и страхование жизни. Интерес к продуктам страхования жизни растет — в свете изменений на финансовых рынках люди все чаще покупают долгосрочные полисы страхования жизни как наименее рискованный накопительный инструмент, отмечает директор по продажам «РРФ Страхование жизни» Штефан Ванчек. «Неоднозначность некоторых трендов (снижение социальных расходов со стороны государства, оптимизация системы здравоохранения, обсуждение необходимости изменений в системе обязательного пенсионного страхования), а также введение налоговых льгот подстегнут спрос на продукты долгосрочного страхования, поэтому в 2015 году мы прогнозируем рост бизнеса на этой территории на уровне 19%», — добавляет он.

По-прежнему востребованным остается моторное автострахование. В течение последних лет этот сектор занимал лидерские позиции и был драйвером рынка, однако сегодня положение дел изменилось, отмечает господин Храбрых. «Мы прогнозируем дальнейшее сокращение объемов сборов в сегменте каско, ситуация с ОСАГО по-прежнему остается сложной. На этом фоне многие компании рынка пытаются переориентироваться на другие сектора, в частности, на страхование недвижимости физлиц», — говорит он.

Новым драйвером рынка в перспективе может стать добровольное страхование имущества граждан от чрезвычайных ситуаций — соответствующий законопроект в конце прошлого года был внесен в Госдуму РФ, отметит директор петербургского филиала «Согаз» Эдуард Яблоков. «Положения закона разработаны так, чтобы стимулировать граждан по своей инициативе страховать недвижимость. И если сейчас свое имущество страхует не более 5–7% россиян, то в будущем этот показатель может вырасти в разы, а объем рынка страхования жилья может превысить 300 млрд рублей, что составляет почти треть от нынешнего объема страхового рынка России», — считает эксперт.

Традиционные драйверы рынка сдают позиции — дефицит свободных средств у частных и корпоративных клиентов не проходит бесследно, говорит Анна Павлова. Но массового отказа от страхования страховщики не отмечают: в 2014 году появился интерес к страхованию предпринимательских рисков, стал страховаться средний бизнес, среди водителей популярностью пользуются продукты, гарантирующие скидку: каско с франшизой и телематикой (водитель самостоятельно может регулировать стоимость полиса, руководствуясь своим опытом, манерой вождения).

БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ Как прогнозируют аналитики агентства «Эксперт РА», стагнация страхового рынка продолжится в 2015 году: даже по базовому прогнозу темпы прироста взносов будут заметно ниже инфляции (5–8%), реальный объем рынка сократится. Наиболее заметное замедление темпов роста произойдет в сегментах автокаско, страхования от несчастных случаев и болезней, страхования имущества юридических лиц.

Прошлые локомотивы рынка — автокаско и страхование от несчастных слу-

чаев и болезней — замедлятся. Лишь повышение тарифов ОСАГО и продвижение инвестиционного страхования жизни не дадут рынку значительно упасть в 2015 году, считают в «Эксперт РА».

«Очевидно, что проблемы, с которыми столкнулся страховой рынок в 2014 году, в текущем году не только сохранятся, но и станут еще острее. Мы и не ожидаем падения рынка — его объем, по нашим прогнозам, увеличится на 5–7%. Но это не будет означать роста ключевых показателей: уровня проникновения страхования, доли страхования в ВВП или объема премии на душу населения», — отмечает Эдуард Яблоков. Крайне неблагоприятные тренды, по его словам, будут наблюдаться в моторных видах страхования — несмотря на повышение тарифов, рентабельность ОСАГО и автокаско будет снижаться. Продолжится сокращение сегментов ОСОПО (страхование опасных производственных объектов) и ОСГОП (обязательное страхование ответственности перевозчика за причинение вреда пассажирам).

Будет происходить дальнейшее снижение рентабельности и переход за грань убыточности имущественных видов страхования, будь то страхование имущества, ДМС или страхование ответственности, отмечает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. «Это неминуемо влечет за собой повышение страховщиками стоимости полиса. При этом повышение цен происходит на фоне снижения платежеспособности населения и стремления бизнеса к сокращению факультативных издержек», — говорит он.

В этих условиях основной задачей страховщиков станет не рост доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств — сокращение расходов на ведение дела и отказ от страхования высокоубыточных клиентов. Компании будут оптимизировать расходы как в каналах продаж, повышая при этом комиссионное вознаграждение, так и за счет развития технологий бизнес-процессов, информационного обмена, отмечает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Владимир Тиняков. Придется более интенсивно проводить кросс-продажи по существующей клиентской базе, а также предлагать страховые программы без дополнительных опций, включающие только наиболее важные риски, добавляет он. ■