

ет рост с темпом не ниже медицинской инфляции. Рост в первом полугодии составил 8,9%.

«Отложенный спрос был сформирован в июне—июле 2020 года,— говорит Игорь Иванов.— В первой половине 2021 года рынок показывал рост относительно аналогичного периода 2020-го в штуках: каско — на 4%, ОСАГО — на 5%, рост же премии был более значительным за счет ситуации, сложившейся в продажах новых и б/у транспортных средств: наблюдается значительное увеличение цен на авто, что потянуло стоимость каско вверх».

### БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ ПРАКТИЧНОСТИ

По некоторым СК до 30% сборов от физических лиц поступают через электронные каналы продаж. По данным ЦБ РФ, доля электронных продаж ОСАГО за первое полугодие 2021-го увеличилась на 3,6 п. п. (до 30,1%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Разумеется, этот процесс характерен не только для страхового, но и для финансового рынка в целом. Более того, видимо, не совсем корректно связывать его напрямую только с коронакризисом — скорее пандемия здесь выступила неким детонатором, спусковым крючком, резко ускорившим давно назревавшие перемены.

«Онлайн-каналы продаж становятся все популярнее у потребителя благодаря своей практичности,— говорит Евгения Васильева.— Корпоративные клиенты также оценили удобство заключения договоров онлайн: по результатам первого полугодия 2021-го прирост общего объема страховых премий "Ингосстраха" в направлении онлайн-страхования корпоративного бизнеса составил 160% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года».

«Мы видим, что наши клиенты готовы оформлять страховые продукты дистанционно, причем речь не о привычном Е-ОСАГО, а о таких продуктах, как каско, ДМС, страхование имущества и страхование от несчастных случаев. Растет уровень проникновения дистанционного урегулирования: по каско в ВСК он составляет уже свыше 60%»,— говорит генеральный директор Страхового дома ВСК Александр Тарновский. По его мнению, кризис подстегнул борьбу за лояльность потребителя, разработку персонализированных продуктов, индивидуальные тарифные пакеты, позволяющие построить долгосрочные отношения со страхователями. И здесь вновь не обойтись без ускоренного внедрения цифровых технологий, в частности Big Data.

Люди уже привыкли к цифровым сервисам доставки товаров и получения услуг, компаниям остается оптимизировать свои приложения и сайты для потребителей, адаптируя интерфейсы и добавляя удобные опции, рассуждает Владислав Чезганов. Также, замечает он, за время пандемии весьма четко обозначился тренд на кибербезопасность. А это, в свою очередь, повышает спрос на полисы защиты от киберрисков, которые помогут компаниям компенсировать ущерб в случае непредвиденных инцидентов.

### ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ

«Мы полагаем, что продажи полисов страхования от несчастных случаев вырастут на фоне роста объемов потребительского и ипотечного кредитования физических лиц — прогнозируем рост до полутора-кратного,— говорит Владислав Чезганов.— В сегменте страхования от несчастных случаев для юридических лиц можно



РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ УВЕРЕННЫЙ РОСТ НА ФОНЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ожидать роста в рамках 10–15%, так как этот риск все чаще включается работодателем в большинство программ ДМС в виде отдельной опции».

«В корпоративном страховании от несчастных случаев и болезней мы ожидаем небольшой рост,— прогнозирует Игорь Иванов.— Выплаты во всех сегментах страхования от НС и болезней увеличиваются существенно, в основном в связи с заметным ростом количества смертей и онкологических заболеваний».

Рынок страхования жизни продемонстрировал уверенный рост в первом полугодии на фоне увеличения объемов ипотечного кредитования, отмечает Евгения Васильева. В дальнейшем, полагает она, в связи с пересмотром условий льготного ипотечного страхования и сокращением розничного кредитования возможно снижение темпов роста рынка страхования жизни. Рынок страхования жизни, по прогнозам, окажется в положительной зоне с двузначным показателем прироста объемов.

В части страхования имущества одним из главных драйверов роста является ипотека. По прогнозу ЦБ, по итогам 2021 года ожидается рост объема выданных ипотечных займов до 20–24%, говорит Владислав Чезганов. По его мнению, данный прогноз и тренды

развития продаж коробочных продуктов, продуктов страхования бытовой техники и мобильных телефонов обуславливают прирост рынка страхования имущества граждан в 2021 году до 13%. Сегмент страхования имущества юрлиц при этом сокращается из-за отказа продления договоров рядом крупных клиентов. «По итогам года мы ожидаем снижение на 3%. Тем не менее в последующие годы возможен незначительный прирост за счет компенсации отсутствия крупных клиентов количеством договоров небольших компаний»,— прогнозирует Владислав Чезганов.

В сегменте страхования имущества юридических лиц ожидается рыночная стагнация, в первом полугодии рынок сократился на 3,1%, замечает Евгения Васильева. В страховании имущества граждан, по ее мнению, сохранится позитивная динамика на фоне роста проникновения коробочных и классических продуктов, а также комплексного ипотечного страхования, рост же рынка по итогам 2021 года составит 7–8%.

Ожидается умеренный рост рынка страхования имущества физических лиц (ИФЛ), так как объективных предпосылок к его падению или интенсивному росту на текущий момент нет, полагает Игорь Иванов. В

связи с ростом цен на недвижимость, а также на строительные и отделочные материалы ожидается (и уже наблюдается) рост потребности страхователей в более высоких лимитах страхового покрытия. Последнее, в свою очередь, влияет на среднюю премию по договорам страхования ИФЛ в сторону увеличения. При этом маржинальность останется на прежнем уровне, так как рост цен на строительные и отделочные материалы увеличивает среднюю выплату по договорам страхования ИФЛ.

В сегменте моторного страхования отмечен рост средней премии по каско из-за увеличения стоимости автозапчастей и их частичного дефицита на рынке, а также продолжающихся сбоев в цепочке поставок. Впрочем, некоторые эксперты полагают, что рост этого сектора рынка до конца года уже не будет таким активным — скажется спад продаж новых транспортных средств (ТС), и выход из этой ситуации прогнозируется не ранее второго квартала следующего года. Также растет стоимость подержанных ТС, из-за этого ранее застрахованные клиенты при продлении договоров просят об увеличении страховой суммы. «Все это также приводит к некоторому увеличению средней премии по каско и создает все большую борьбу на рынке за безубыточных клиентов, а потому и максимальное сдерживание цены»,— резюмирует Игорь Иванов.

У рынка ОСАГО наступает очередной период перемен, в сентябре произошли изменения в условиях выплат: изменение цен в Единой методике расчета (пересмотр цен теперь будет происходить регулярно раз в квартал) и некоторых подходов в урегулировании. Впрочем, сдерживающим фактором роста средней премии является жесткая конкуренция на рынке ОСАГО. Влияние конкуренции уже было неоднократно продемонстрировано: даже при росте цен на ремонт автомобилей средняя премия оставалась стабильной. ■

### ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

