



*Рост рынка страхования в 2017 году в Петербурге составил около 6%. Основным драйвером выступило страхование жизни. Также растет страхование ипотечных рисков, ДМС, страхование выезжающих за рубеж.*

По данным Банка России, по итогам 2017 года объем премий, собранных в Петербурге, составил почти 85 млрд рублей, что на 5 млрд больше, чем за 2016 год. Лидером по взносам, как и годом ранее, стала СК «Ресо-Гарантия», собравшая 14,5 млрд рублей премии за 2017 год. Топ-10 по взносам в 2017 году покинула компания «Либерти Страхование», опустившись с 10-го на 11-е место, в то же время «АльфаСтрахование-Жизнь» вошла в топ-10, поднявшись, в свою очередь, с 11-го места на 10-е. Это уже третья компания по страхованию жизни, которая вошла в лидеры страхового рынка Санкт-Петербурга.

Страховщики говорят, что в целом в 2017 продолжились те тренды, которые и развивались все последние годы: усилилась консолидация рынка, ужесточились требования регулятора в лице ЦБ РФ, обозначился рост электронных продаж, в первую очередь за счет е-ОСАГО. Также развиваются новые технологии и сервисы, которые упрощают и улучшают взаимодействие всех заинтересованных сторон. Крупнейшими игроками страхового рынка в Петербурге остаются «Ресо-Гарантия», группа «Ренессанс-страхование», «Согаз», «Росгосстрах», «Ингосстрах».

Александр Блайвас, управляющий директор СК «Сбербанк страхование», связывает рост сегмента страхования жизни с ростом продаж инвестиционного страхования жизни, которое сейчас активно продается через банковский канал. Кроме того, отмечает он, на страховом рынке Петербурга, как и в целом по рынку, можно было наблюдать рост по страхованию имущества физических лиц. «Если говорить о причинах, то они также частично кроются в активной деятельности банков не только по продаже страховых продуктов в целом, но в том числе и по стимулированию ипотеки: происходит снижение ставок и сокращение требований к заемщику. А ипотека традиционно является драйвером роста рынка страхования имущества граждан», — поясняет он.

В корпоративном сегменте, по словам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, премии страховщиков и число договоров снижаются. Компании продолжают сокращать расходы и отказываться от страхования.

«Добровольно сегодня защищают имущество в основном западные компании, либо очень крупные российские корпорации, имеющие многолетнюю практику страхования. Конкуренция за таких клиентов просто невероятная. И страховщикам приходится демпинговать и усложнять страховые программы. При этом в сегменте растет число мошеннических операций. Например, в договоре страхования указывается товара больше, чем есть по факту. Или после наступления страхового случая страхователь заключает контракт на ремонт поврежденного имущества на завышенную стоимость. Есть, к сожалению, случаи, страхования объекта недвижимости на завышенную

стоимость с целью дальнейшей имитации страхового события», — рассказал господин Локтаев.

Как говорят страховщики, спрос потребителей в последнее время все больше смещается в сторону простых и понятных «коробочных» продуктов, причем именно в банковском канале. «Еще год назад они были «неполноценные»: имели много ограничений по суммам, объектам, рискам. Одним словом, не совсем подходили клиентам, которые хотели купить «коробку» и застраховать свою недвижимость сразу от всех рисков. Однако в 2017 году ситуация изменилась кардинально: клиентский спрос сместился в сторону минимизации временных затрат на получение необходимой страховой услуги. Все это также оказывает положительное влияние на динамику сегмента страхования имущества физлиц», — говорит господин Блайвас.

По его подсчетам, с начала 2017 года количество заключенных договоров в розничном сегменте страхования имущества выросло примерно на 30%. «Конечно, это связано в том числе и с ипотечным бумом, но рынок страхования имущества физлиц также растет», — отмечает эксперт. Кроме того, указывает страховщик, в этом сегменте есть большой потенциал для всех игроков в связи с тем, что в России застраховано только 10-15% жилья. «Рынок страхования имущества физических лиц Санкт-Петербурга и Ленинградской области является вторым по объему после Москвы и Московской области. Так что я думаю, что в этом виде страхования можно будет наблюдать хорошую динамику как по рынку в целом, так на рынке Петербурга в частности», — прогнозирует господин Блайвас.

Ольга Захарченко, руководитель Северо-Западного дивизиона СК

«Ренессанс-страхование», считает прошлый год успешным. При этом она отмечает, что каско, традиционно составляющее основной объем розницы, продолжает стагнацию. Причин этому, по мнению госпожи Захарченко, несколько. «Во-первых, несмотря на то, что объем автокредитования (это сегмент с максимальным проникновением каско) уже вышел на уровень докризисного 2014 года, пока темпы продаж новых автомобилей еще не вышли на те же объемы. В 2008 году их было продано по стране 3 млн штук, в 2016-м — около 1,4 млн, в 2017-м — примерно 1,6 млн, а в 2018-м ожидается около 2 млн. Во-вторых, автопарк страны стареет, средний срок эксплуатации автомобиля серьезно вырос, а страховые компании обычно не принимают на страхование автомобили старше семи лет. В-третьих, продолжает расти популярность бюджетных программ, с использованием франшиз и прочих бюджетосберегающих опций, что снижает среднюю стоимость полиса», — говорит она.

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК

«Альянс», также пессимистичен: «Несмотря на то, что экономика адаптировалась к новым реалиям, у наших клиентов, у физических и юридических лиц, не становится больше денежных средств: новых инвестиций в экономику крайне мало, потребление не растет, из экономических показателей обнадеживает только снижение уровня инфляции».

Он отмечает, что главная проблема рынка — ОСАГО — в 2017 году не была решена, и ситуация продолжает быть тяжелой. «Повысилась доступность полисов за счет электронного ОСАГО и действий ЦБ, но убыточность в токсичных регионах, злоупотребления автопосредников продолжают давить на общую ситуацию по этому виду. Введение натурального возмещения существенного влияния не оказало», — указывает господин Дубенский.

Александр Локтаев также пессимистичен. «Ситуация на рынке за последние годы сильно не изменилась: страхование остается в кризисе, ставки продолжают падать, процент добровольного страхования снижается. В основном развиваются либо вмененные виды (например, страхование в рамках банковских залогов), либо страхование объектов, где наступление страхового случая крайне вероятно. В этой ситуации для страховщиков основной вопрос стоит в формировании портфеля, так как качественный структурированный портфель сохраняет прибыльность»,— говорит он. Господин Дубенский полагает, что ситуация на страховом рынке в 2018 году существенно не изменится. «Рост рынка в 2018-м продолжится за счет роста страхования жизни, будет расти ипотечное страхование, имущество физических лиц, дополнительный импульс развитию этого сегмента рынка может придать принятие закона о страховании жилья, который уже несколько лет обсуждается, но еще находится в Госдуме»,— прогнозирует эксперт.

Ольга Захарченко считает, что самым серьезным сегментом, влияющим на рынок в этом году, скорее всего, станет оживление автострахования вследствие роста продаж новых автомобилей. «Вообще, владельцы новых автомобилей — это наиболее привлекательная для страховщиков аудитория, с адекватной убыточностью и высоким спросом на каско. Продолжающийся рост кредитования, скорее всего, позволит поддержать рост «залогового» страхования имущества предприятий и частных лиц»,— говорит она. Также страховщики рассчитывают на увеличение объемов ДМС, благодаря не только возможному росту спроса на соцпакеты, но и дополнительным возможностям, которые открывает для рынка принятие закона о телемедицине. «Можно прогнозировать, что новый закон позволит создать линейку продуктов для частных лиц, включающих и телемедицинские, и традиционные медуслуги»,— полагает госпожа Захарченко. По ее мнению, в этом году петербургский рынок вырастет примерно на 5-7%.

Александр Цыганов, заведующий кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финуниверситета при правительстве РФ, отмечает, что в 2018 году ожидаются изменения на рынке ОСАГО, так как продолжается дискуссия про либерализацию тарифов, изменение региональных коэффициентов. «Небесспорная деятельность автоюристов также способствует рассмотрению различных вариантов изменения страхового законодательства»,— говорит он. Господин Цыганов также добавляет, что ожидаемое продолжение снижения позиции «Росгосстраха» на российском рынке ОСАГО может привести к перераспределению положения основных игроков.

«Еще одной тенденцией станет усиление внимания к продажам полисов страхования жизни в коммерческих банках. В 2015-2017 годах такие продажи постоянно росли, но увеличивалось и недовольство клиентов, которые на собственном опыте узнавали о существенно меньшей, чем декларировалось, доходности, отсутствии по накоплениям гарантий АСВ и невозможности досрочно снять часть или все средства без потерь. Уже объявленное усиление как страхового, так и банковского надзора в сфере совместных продаж должно привести к снижению темпов роста страхования жизни и, возможно, к уходу нескольких страховщиков жизни с банковского канала продаж»,— резюмирует господин Цыганов.

Источники: Коммерсант, 28.03.2018