



СТРАХОВОЙ РЫНОК В 2016: ОСАГО БОЛЬШЕ НЕ ДРАЙВЕР

обзор рынка по итогам 2015 года и прогнозы на 2016 год

МОСКВА, 2016

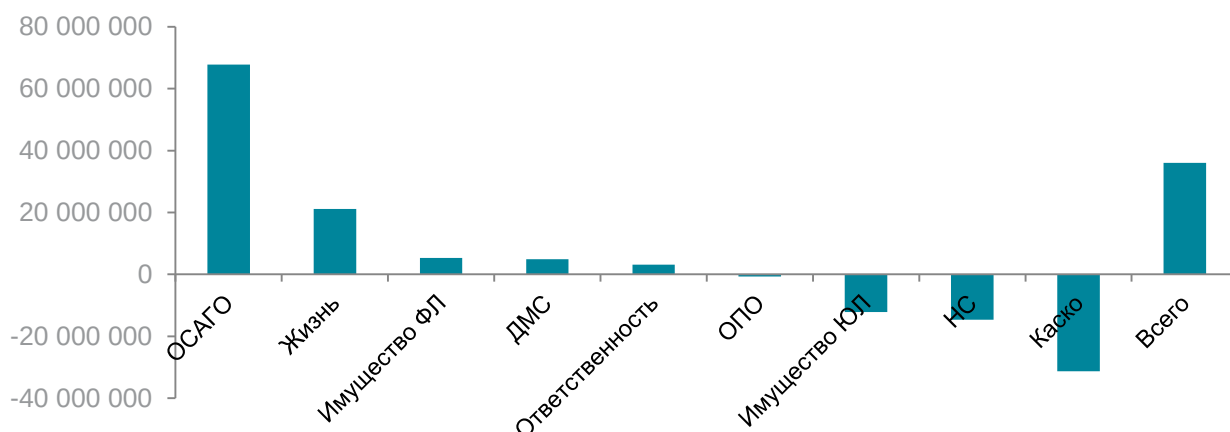
По итогам 2015 г. страховой рынок показал худшую динамику с 2009 года. Падение темпов сбора премии наблюдалось с 2012 года, и страховая отрасль в этом смысле следует общему экономическому тренду. Объем сборов вырос на 3,6%, однако если бы не двукратный рост тарифов ОСАГО падение рынка составило бы 3,8% . Выплаты выросли на 7,8%, вырос и средний уровень убыточности.

ОСАГО в 2015 дало сильный, но краткосрочный положительный эффект: итоги 9 месяцев с точки зрения финансового результата многих страховщиков оказались очень позитивными: рекордные прибыли, неплохой уровень убыточности в моторном страховании, даже несмотря на все негативные факторы. В 2016 мы увидим, очевидно, практически обратную картину: моторное страхование быстро наверстает сокращение убыточности из-за роста тарифов ОСАГО и повышения большинством компаний тарифов в автокаско. Плавный рост комбинированной убыточности вряд ли резко ускорится, но даже в таком инерционном сценарии по итогам года мы увидим возврат к показателям убыточности примерно, как в 2014 году. Темпы роста ОСАГО также затухают и эффект повышения тарифов и в этом отношении близок к исчерпанию. На фоне самого мощного как минимум за последние 15 лет сокращения продаж автомобилей рынок автострахования никак не сможет стать драйвером роста страхования.

Рост тарифов привёл к увеличению сборов по ОСАГО на 44,9% или 67,7 млрд.руб. Совокупная динамика всех остальных видов страхования отрицательная и составляет - 31,7 млрд.руб. Значительное падение наблюдается по видам, бывшим долгое время локомотивами рынка и его опорой в части формирования финансового результата. Это страхование от несчастного случая (-15,3% или 14,6 млрд.руб. премии), страхование автокаско (-14,3% или 31,3 млрд.руб.) и страхование корпоративного имущества (-10,9% или 12,2 млрд.руб.). Сегмент ОСАГО, рост в котором определил динамику всего рынка в 2015 году, в 2016 году перестанет играть эту роль.

График 1.

Вклад отдельных отраслей в общую динамику сборов за 12 месяцев 2015 г.

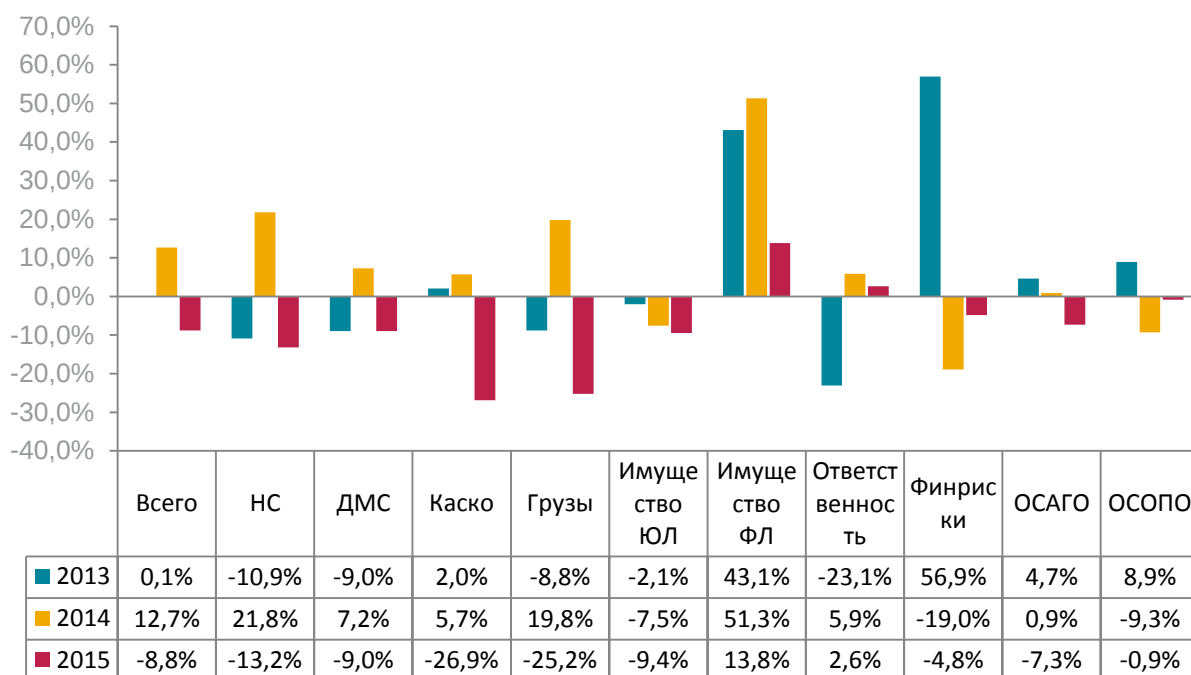


Источник: НАФИ по данным Банка России

Количество заключённых договоров в добровольном рисковом страховании увеличилось только в двух крупных линиях бизнеса: страховании имущества физических лиц и страховании ответственности за причинение вреда третьим лицам. В остальных крупных видах страхования можно отметить снижение количества заключенных договоров в сравнении с 2014 годом.

График 2.

Изменение количества заключённых договоров по основным линиям бизнеса в 2013-2015 гг. к предыдущим годам



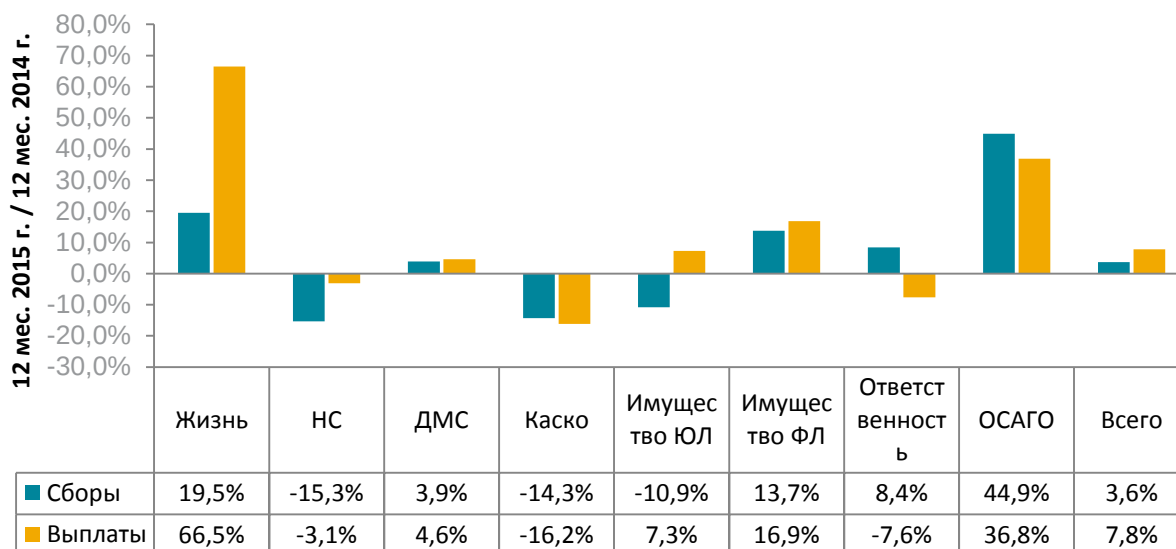
Источник: НАФИ по данным Банка России

При этом основным фактором падения продаж является ценовой. Количество продаж в большей степени зависит не от страхового тарифа, а от величины средней премии по виду страхования. Эти данные говорят о том, что клиенты в большинстве своём не готовы платить даже корректировку на инфляцию. Цена страхования воспринимается клиентами в абсолютном выражении, а не в виде тарифа.

Растущими сегментами в рисковом страховании остаются ДМС (+3,9%), страхование ответственности (+8,4%) и страхование имущества физических лиц (+13,7). Пока не видно новых драйверов роста: общая экономическая ситуация, очень слабая динамика кредитования (особенно в тех сегментах, которые генерировали поток банкострахования), падение доходов населения и оптимизация затрат бизнеса – все это очевидно будет только усиливаться в 2016 году.

График 3.

Динамика основных видов страхования

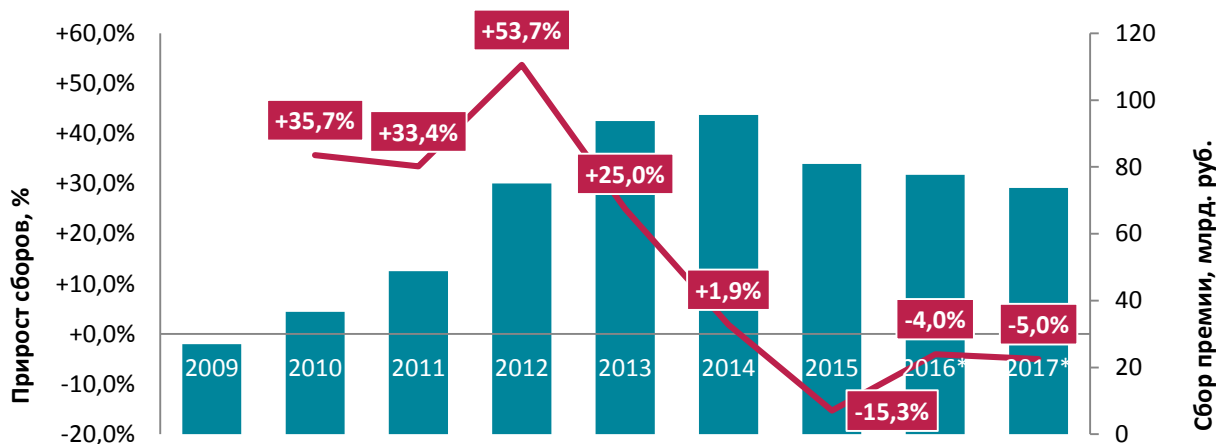


Источник: НАФИ по данным Банка России

Падение продаж в **секторе страхования от НС и болезней**, вызванное замедлением потребительского кредитования, в 2016 году продолжится. Восстановление данного сектора в прежних масштабах возможно только после оживления ситуации в банковском секторе. Альтернативным путём развития сектора страхования от НС является предложение рынку принципиально новых продуктов добровольного страхования, массовых и дешёвых, которые пользовались бы самостоятельным спросом, независимым от посредников.

График 4.

Прогноз развития сектора страхования от несчастного случая



Источник: НАФИ по данным Банка России

Рынок добровольного медицинского страхования вошёл в затяжную стагнацию. Основная часть продаж в ДМС приходится на корпоративный сектор, в котором происходит если не сокращение персонала, то сокращение издержек, под которое неизбежно попадают и программы ДМС. Количество заключённых договоров ДМС с юридическими лицами в 2015 году упало на 34,7% в сравнении с 2014 годом.

График 5.



Источник: НАФИ по данным Банка России

В 2016 году рост премии в сегменте ДМС сократится до минимального, уровень выплат продолжит расти и достигнет 78-79%, рентабельность данного вида бизнеса будет оставаться на минимальных значениях.

Сегмент **добровольного автострахования** переживает глубокий спад. Если два последних года продажи замедлялись, но премия показывала минимально положительную динамику, то в 2015 году объём продаж в абсолютном выражении снизился сразу на 14,3% до 187,2 млрд.руб.

График 6.



Источник: НАФИ по данным Банка России

Средняя премия в 2010-2012 гг. показывала минимальный рост (0,6-1,4% в год), после роста на 6,2% в 2013 г. последовал спад на 2,6% в 2014 г. С учётом инфляции, в т.ч. обвального падения курса рубля, пришедшегося на 2014 год, можно было говорить о фактическом удешевлении страхования. В результате количество договоров выросло в 1,5 раза с 3,5 млн. в 2010 г. до 5,2 млн. в 2014 г. Одновременно накопились проблемы рентабельности, вызванные высоким ККУ и в первую очередь – высоким размером комиссионного вознаграждения.

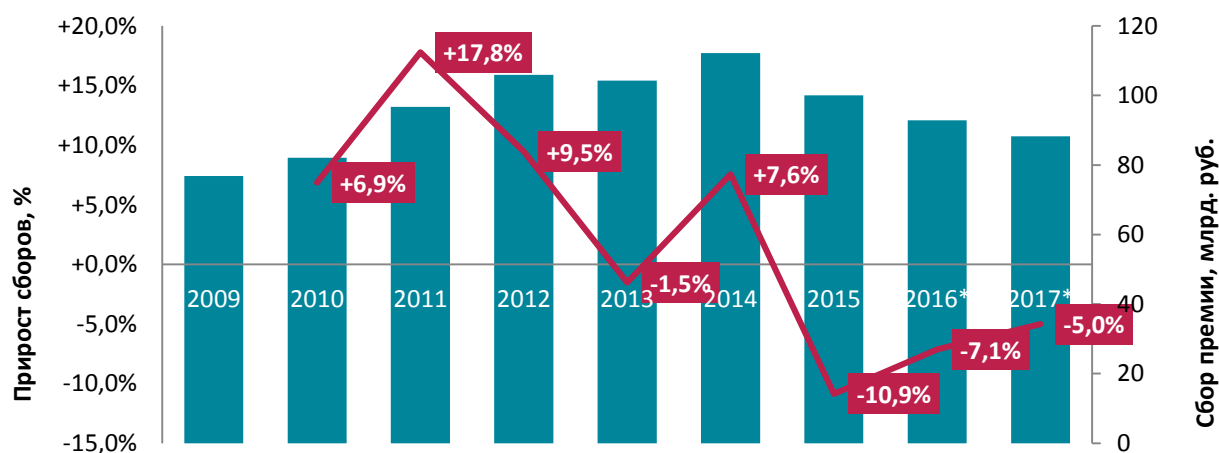
В 2016 году есть все основания ожидать, что падение рынка продолжится. Предлагаемые решения с телематикой и франшизой лишь частично решают проблему и до сих пор не занимают существенной доли рынка. Главной задачей страховых компаний в сегменте автокаско является модернизация продуктового предложения в сторону экономичных продуктов, «спрямление» продаж и минимизация расходов на выплату комиссий в т.ч. за счёт продаж онлайн, для чего необходимо решить техническую проблему удалённого осмотра транспортных средств, подлежащих страхованию.

На **страхование имущества юридических лиц** продолжает оказывать влияние неблагоприятная экономическая конъюнктура: спад в экономике, дефицит денежных средств у большого количества предприятий, замедление строительства (страхование строительно-монтажных рисков входит составной частью в статистику по данному виду страхования). Дороговизна банковского кредита привела к замедлению кредитования и сокращению страхования банковских залогов. Количество заключённых договоров за год сократилось на 48,6 тыс. или 9,4%.

В 2016 году прогнозируется замедление падения сборов по данному виду страхования. Однако нет оснований ожидать, что возможна нулевая или, тем более, положительная динамика продаж. Активизация страхования корпоративного имущества возможна только вслед за общим оживлением экономической конъюнктуры.

График 7.

Прогноз развития сектора страхования имущества юридических лиц

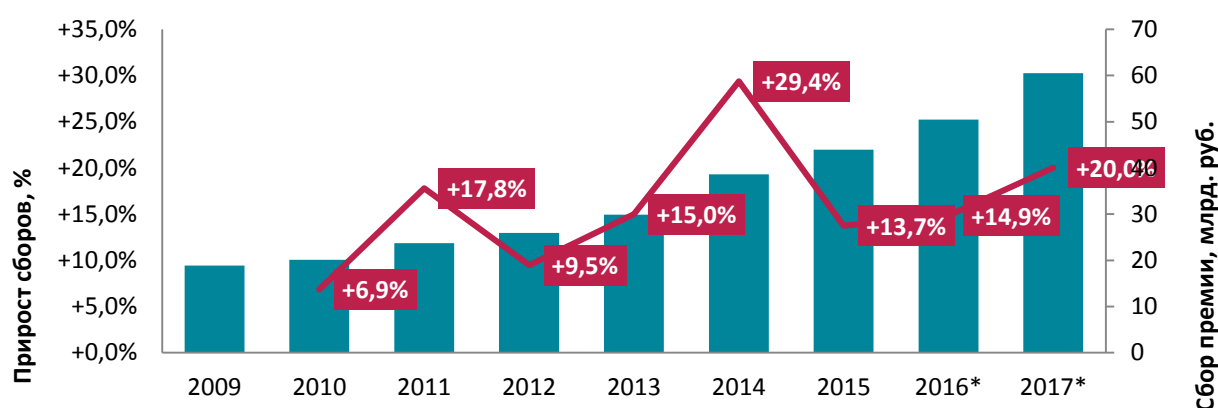


Источник: НАФИ по данным Банка России

Страхование имущества физических лиц является наиболее интересным с точки зрения перспектив развития. По объёму сборов оно в 2015 году превысило все спецлинии бизнеса и продолжает расти высокими темпами. При этом уровень проникновения данного вида страхования ещё крайне незначителен, средняя премия в 2015 году составила всего лишь 1993 рубля, что, учитывая стоимость объектов страхования, говорит о сильном недостраховании. По количеству заключённых договоров (22 млн.) страхование имущества физлиц уступает только страхованию от несчастного случая (47,8 млн.) и ОСАГО (39,6 млн.), таким образом, можно говорить о том, что значительное количество страхователей уже имеет опыт приобретения данного продукта, что создаёт серьёзный потенциал для его развития.

График 8.

Прогноз развития сектора страхования имущества физических лиц



Источник: НАФИ по данным Банка России

В 2016 году данный сектор сохранит положительную динамику продаж и станет наиболее быстрорастущим как минимум в секторе рискованного страхования, а, возможно, и на всём рынке. Для ещё большего роста продаж в этом секторе страховщикам необходимо в первую очередь решить технологическую проблему удалённого осмотра страхуемого имущества, что одновременно радикально удешевит аквизицию, позволит в полной мере использовать преимущества удалённых продаж и откроет для страховых компаний рынки, ранее недоступные из-за географической удалённости.

Страхование ответственности в 2015 году осталось растущим сегментом как по объёму премии, так и по количеству заключённых договоров. Структура сегмента осталась практически неизменной – наибольшая доля премии приходится на договоры страхования ответственности за причинение вреда третьим лицам.

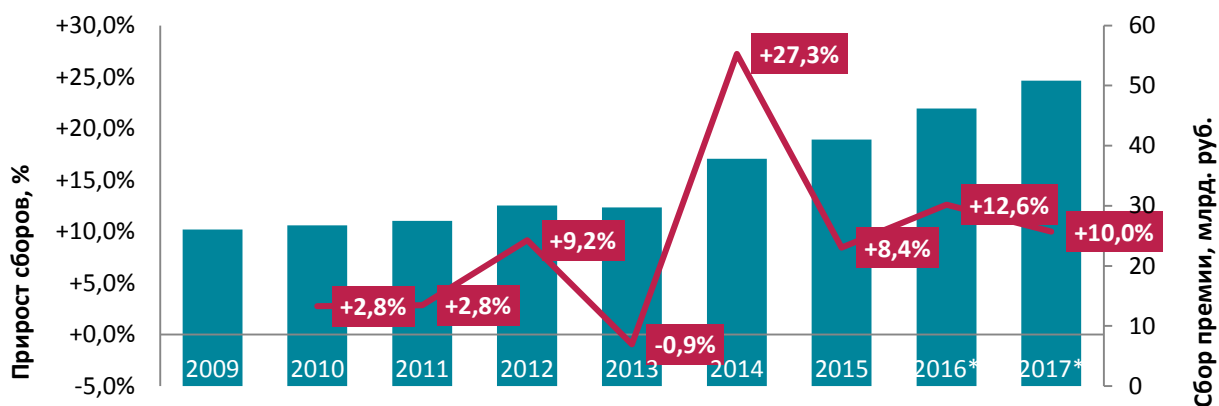
Сборы по этому виду страхования за год выросли всего на 4,1%, однако количество договоров увеличилось на 47,7%. Средняя премия упала на 29,5%. Аналогичная ситуация в страховании ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта, где средняя премия сократилась почти вдвое, а количество договоров вдвое выросло, в результате чего общий сбор премии оказался на 0,7% ниже, чем в 2014 году. Снижение средней премии по договорам с клиентами – физическими лицами составило 34,7%, в то время как в корпоративном сегменте средняя премия выросла на 3,2%.

В 2016 году страхование ответственности продолжит рост, причём с лучшей динамикой, чем в 2015 г. Основными драйверами роста будут развитие розничного сегмента в данном

секторе страхования, а также спрос на страхование ответственности со стороны корпоративных клиентов, остающийся стабильно высоким несмотря на колебания экономической конъюнктуры.

График 9.

Прогноз развития сектора страхования ответственности

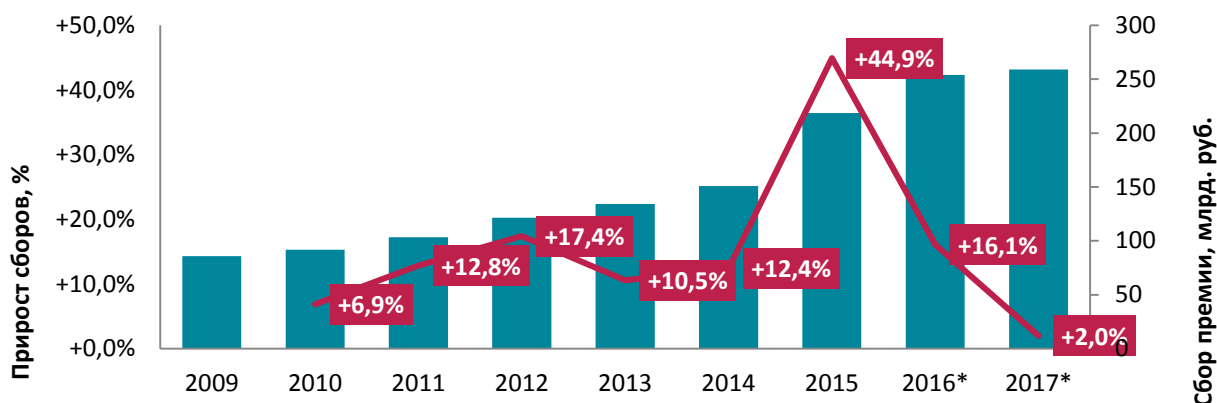


Источник: НАФИ по данным Банка России

Сегмент ОСАГО после пережитого в 2015 году всплеска продаж ожидает значительное падение темпов роста. Частично повышение тарифов будет ещё отыграно в 1 квартале 2016 года, однако, начиная со 2 квартала возможен даже переход объёма собираемой премии в нулевую или отрицательную зону. Предвестником этого является динамика количества заключённых договоров. В 2015 году более 3 миллионов автовладельцев отказались от приобретения легальных полисов ОСАГО в основном в силу их недоступности по цене.

Учитывая, что нет никаких оснований рассчитывать на рост реальных доходов населения в ближайшее время и восстановление платёжеспособного спроса в 2016 году, количество отказников может вырасти ещё больше, тем более, что внедрение средств инструментального контроля, способных частично справиться с этой проблемой, только планируется. Кроме того, для эффективной работы системы контроля необходимо согласование действий страхового сообщества, МВД и, возможно, ФССП, что также является трудоёмкой и небыстро решаемой задачей.

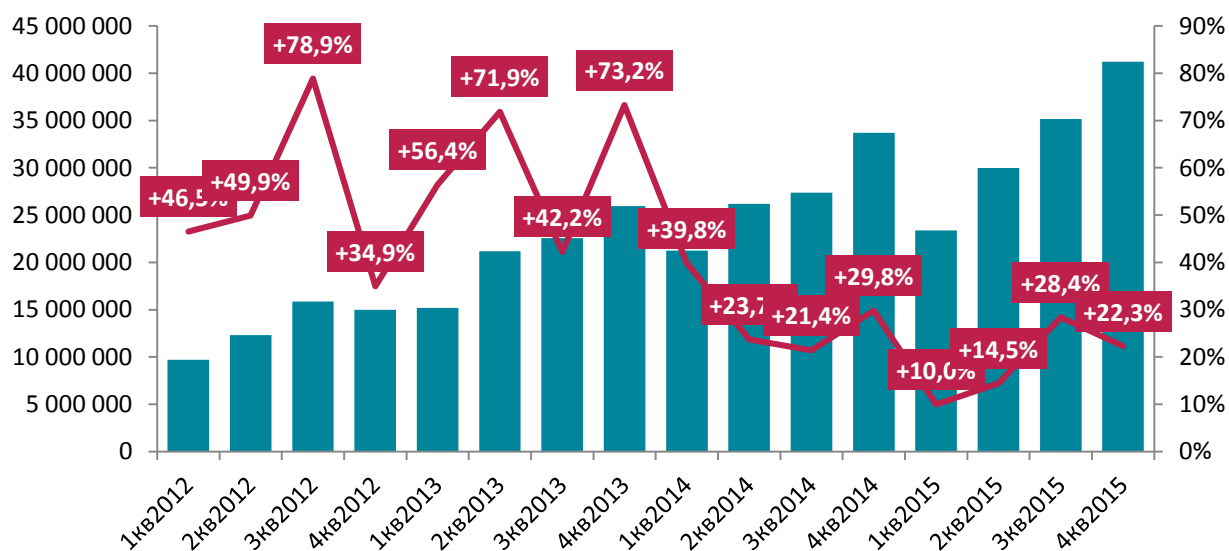
График 10.
Прогноз развития сектора ОСАГО



Источник: НАФИ по данным Банка России

Рынок страхования жизни остаётся одним из наиболее быстрорастущих сегментов (2 место после ОСАГО по темпам роста (+19,5%) и абсолютной величине (+21,2 млрд.руб.)). От «кредитных» продуктов рынок быстро перешел к активному росту «некредитного» страхования жизни. Однако пережив период бурного роста, страхование жизни демонстрирует предпосылки стагнации, и в среднесрочной перспективе потребуются новые драйверы для роста сегмента.

График 11.
Динамика продаж и выплат. Рынок страхования жизни в целом



Источник: НАФИ по данным Банка России



115054, Россия, г. Москва,
ул. Дубининская, 57, стр. 1, офис 208
+7 (495) 982-50-27
www.nacfin.ru