

КПМГ В РОССИИ И СНГ

Новая реальность: обзор рынка страхования в России

Июль 2014 г.

kpmg.ru







Введение



КПМГ представляет пятый ежегодный обзор российского страхового рынка. В нашем новом исследовании мы анализируем тенденции и тренды, ожидаемые игроками рынка, а также сравниваем их с результатами прошлого периода.

В нынешнем году новой реальностью для страховых компаний стало замедление роста рынка на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в стране. Экономический спад негативно влияет на такие факторы развития страхового рынка, как покупательная способность населения, объем кредитования и активность на рынке продаж автомобилей.

В текущих неблагоприятных условиях руководители сосредотачивают свое внимание на сохранении рентабельности страховых компаний, фокусируясь в основном на сокращении различных статей расходов, в том числе за счет улучшения качества портфеля, и удерживая паузу в аспектах его наращивания, особенно в заведомо убыточных регионах. Лидеры рынка воспринимают данную ситуацию спокойно и ожидают благоприятных условий для захвата дополнительной доли рынка, тогда как более мелкие игроки, не имеющие достаточных накопленных ресурсов, рискуют оказаться на грани банкротства или отзыва лицензии.

Законодательные изменения действуют на российский страховой рынок по-разному. С одной стороны, распространение действия Закона о защите прав потребителей на страховую отрасль и повышение лимитов по ОСАГО влекут за собой значительное увеличение уровня убыточности автострахования. Причинами такого существенного увеличения убыточности служат не только обоснованно заявленные страховые случаи, но и страховое мошенничество, а также высокие судебные расходы. Данные факторы оказывают дополнительную нагрузку на страховщиков и заставляют их принимать такие меры, как повышение тарифов и ограничение продаж. С другой стороны, увеличение лимитов по ОСАГО позволяет увеличить тарифы, что позволяет смягчить рост уровня убыточности. Еще одним благоприятным законодательным изменением можно назвать создание мегарегулятора на базе ЦБ РФ, что в целом было позитивно воспринято участниками опроса. Большинство респондентов ожидают увидеть позитивные тренды в регулировании рынка в ближайшие годы.

Надеемся, что результаты нашего исследования будут полезны и помогут вам определиться с дальнейшим направлением развития вашего бизнеса. Отдельно хотелось бы поблагодарить коллег, которые внесли свой вклад в проведение данного обзора, а также всех наших респондентов, согласившихся принять участие в исследовании.

С уважением,

Эдриан Квинтон

Руководитель практики по работе со страховыми компаниями и Группы актуарных услуг КПМГ в России и СНГ





Содержание

07

Основные выводы

11

Макроэкономические тренды и приоритетные задачи

15

Рост выручки

27

Оптимизация расходов

33

Тренды на рынке автострахования

37

Регулирование рынка

41

Сделки по слияниям и поглощениям



Основные выводы



Рост рынка замедляется, несмотря на двухзначный рост страхования жизни

По мнению участников опроса, в 2014 году темп роста российского страхового рынка замедлится: по всем продуктам, кроме страхования жизни, темп роста не превысит 10%, тогда как рынок страхования жизни будет расти на 18% за счет активного развития ипотечного кредитования. Однако этот сегмент занимает относительно небольшую долю в общем объеме добровольного страхования, поэтому он не окажет существенного влияния на развитие страхового рынка в целом.

Основным фактором замедления роста является ухудшение экономической ситуации в стране. Кроме прямого влияния негативных ожиданий клиентов относительно возможного экономического спада, рост страхового рынка тесно связан с увеличением покупательной способности населения и объемов кредитования, которые в свою очередь напрямую зависят от экономического климата.



Приоритетная задача – сохранение рентабельности

В условиях макроэкономической стагнации, близкой к спаду, российский страховой рынок предпринимает меры для сохранения рентабельности. Большинство игроков рынка взяли паузу в ожидании дальнейшего развития событий. Лидеры страховой отрасли стараются сохранить свои долгосрочные стратегии развития и оптимизировать бизнес-процессы, повышая рентабельность сокращением штата и зарплат. Менее крупным игрокам тоже приходится «затягивать пояса», что может иметь для них серьезные негативные последствия.

Кроме того, страховщики возлагают надежды на вступление в силу законопроекта, регламентирующего продажи полисов через Интернет. Использование этого инновационного канала продаж позволит страховым компаниям существенно сократить аквизиционные расходы и расходы на персонал.

Сокращение расходов и повышение тарифов – основные меры поддержания уровня рентабельности



Средние ожидаемые коэффициенты убыточности по всем страховым продуктам выше, чем в 2013 году. Наименее рентабельными продуктами в 2014 году останутся КАСКО, ОСАГО и ДМС; наиболее рентабельными – страхование ответственности и страхование от несчастных случаев. Привлекательность страхования имущества снизилась по сравнению с прошлогодними ожиданиями, что, возможно, связано с высокой убыточностью по договорам обязательного страхования опасных объектов.

Среди планируемых мероприятий, направленных на уменьшение убыточности в 2014 году, респонденты особенно выделяют улучшение взаимоотношений с партнерами и повышение тарифов.

Как и в 2013 году, сокращение административных и аквизиционных расходов остается для страховщиков приоритетным направлением. Первоочередными способами сокращения расходов на ведение дел являются оптимизация организационной структуры компании и внедрение новых операционных моделей. Тогда как аквизиционные расходы участники опроса планируют сократить с помощью развития продаж через Интернет.

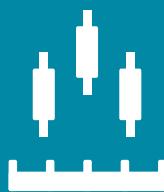
Убыточность автострахования растет



Распространение на страховую отрасль действия Закона о защите прав потребителей негативно сказалось на автостраховании, повысив его убыточность. Основными причинами данной тенденции являются рост уровня мошенничества и увеличение судебных расходов.

90% респондентов отмечают высокую долю мошеннических убытков среди убытков, урегулированных в соответствии с Законом о защите прав потребителей, однако страховщики предпочитают дожидаться от регулятора прогрессивных мер по борьбе с мошенничеством, а не действовать самостоятельно.

Большинство опрошенных руководителей страховых компаний планируют скорректировать убыточность своих портфелей путем соответствующего увеличения тарифов и ограничения продаж в заведомо убыточных регионах. Почти половина респондентов хотела бы полностью отменить регулирование тарифов по ОСАГО, что позволило бы им существенно снизить убыточность данного продукта.



Игроки приветствуют создание мегарегулятора

Страховой рынок позитивно отзывается на создание мегарегулятора на базе ЦБ РФ. Однако многие сферы российского страхового рынка, такие как ценовая политика, достаточность капитала и развитие продаж через Интернет, нуждаются в дополнительном законодательном и надзорном регулировании.



Ожидается консолидация рынка

По мнению респондентов, во всех сегментах страхового рынка имеются компании, находящиеся на грани банкротства или отзыва лицензии.

Большинство участников опроса ожидают консолидацию страхового рынка, в частности, были отмечены возможные изменения структуры рынка среди компаний, входящих в первую десятку.



Макроэкономические тренды и приоритетные задачи

Меры, которые страховые компании собираются предпринять в условиях ухудшения макроэкономической ситуации в стране

Снижение расходов на персонал 82%



Снижение расходов по убыткам 36%



Снижение прочих операционных расходов 73%



Снижение маркетинговой активности 18%



Снижение аквизиционных издержек 55%



Развитие продаж с целью получения доли рынка небольших игроков 9%



Изменение тарифов 36%



Увеличение инвестиционного дохода с помощью более агрессивного подхода 9%



Источник: анализ КПМГ.

Большинство страховщиков в условиях ухудшения экономической ситуации планируют сокращение расходов. Активнее всего сокращаются расходы на персонал и прочие операционные расходы. Компании, проводившие менее агрессивную политику в период роста и подготовившие необходимый запас для преодоления периода стагнации и спада, сокращают бюджеты в наименьшей степени.

Среди прочих антикризисных мер руководители страховых компаний называют снижение аквизиционных издержек за счет развития новых каналов продаж, таких как продажи через Интернет. Законопроект, регламентирующий онлайн-продажи полисов, был одобрен в третьем чтении в мае 2014 года и направлен на рассмотрение Совета Федерации.

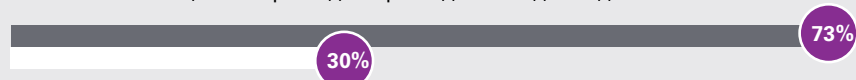
Базовая реакция страхового рынка на ухудшение макроэкономической ситуации – сокращение основных статей расходов.

Наиболее приоритетные задачи

Увеличение рентабельности



Снижение аквизиционных расходов и расходов на ведение дел



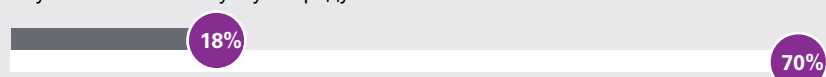
Оптимизация каналов продаж



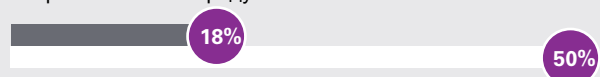
Рост уровня удержания клиентов



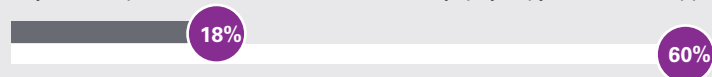
Улучшение качества услуг и продуктов



Разработка новых продуктов



Улучшение риск-менеджмента, включая актуарную функцию и андеррайтинг



на 2014 г. на 2013 г.

Источник: анализ КПМГ.

В последние три года увеличение рентабельности остается для игроков одной из наиболее приоритетных задач, несмотря на то, что в связи с ухудшением экономической ситуации другие приоритеты страховщиков изменились.

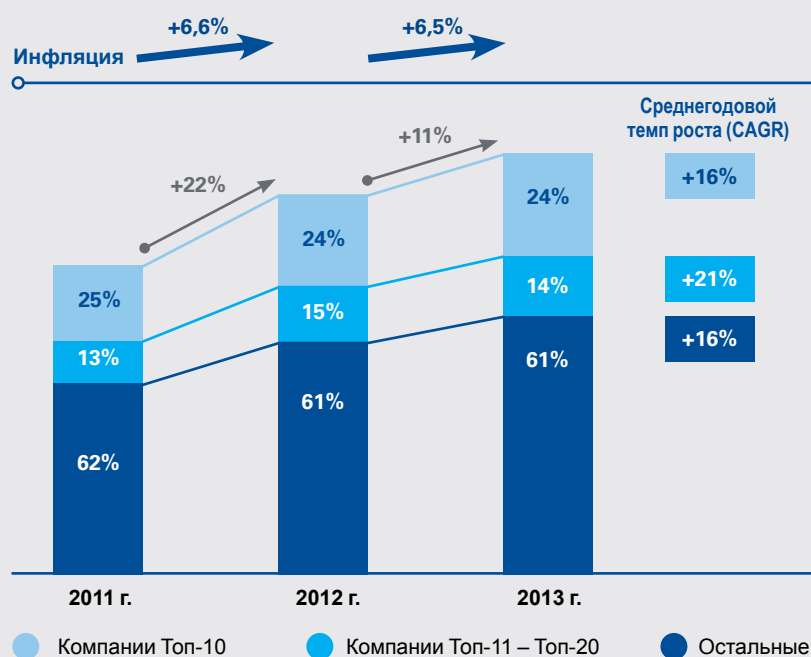
В 2014 году основными целями страховщиков являются сокращение расходов и увеличение уровня удержания клиентов, в то время как в 2013 году в фокусе был как рост выручки с одного клиента (за счет улучшения качества страховых услуг), так и рост числа проданных контрактов (путем привлечения новых клиентов). Одной из наиболее приоритетных мер в 2014 году также остается оптимизация каналов продаж.





Рост выручки

Динамика рынка страхования в разрезе по основным группам участников



Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: Центральный Банк РФ.

Рост страхового рынка в 2013 г. замедлился в два раза – как за счет снижения темпов роста лидирующих игроков страхового рынка, так и более мелких участников. Фактическое снижение темпов роста оказалось чуть острее, чем ожидаемое: в начале 2013 года страховщики ожидали сокращения

темпа роста до 12% (исследование КПМГ «Вознаграждение за риск: рынок страхования России в 2013 году»), фактический темп за 2013 год составил 11%. В 2014 г. участники опроса ожидают дальнейшее замедление темпов роста до уровня 2–7% годовых.



Топ-10 российских компаний по объему страховых взносов

(млрд руб)



Компания	Доля рынка	Изменение доли с 2013 года
Росгосстрах	13,2%	(1,0)%
СОГАЗ	9,6%	(0,2)%
Ингосстрах	7,8%	(1,0)%
РЕСО-Гарантия	6,4%	(0,0)%
Альфастрахование	5,7%	0,7%
Согласие	4,6%	0,5%
ВСК	4,2%	0,1%
Альянс	4,2%	0,5%
ВТБ Страхование	3,4%	0,6%
Ренессанс Жизнь	2,4%	(0,2)%

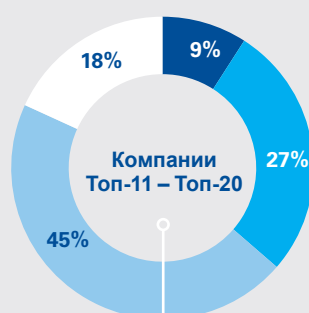
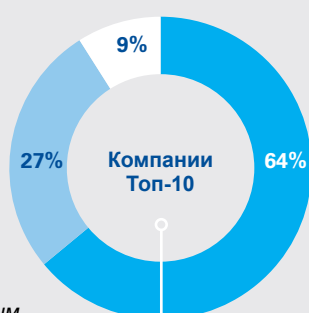
Источник: Центральный Банк РФ.

В 2014 году ожидается консолидация рынка за счет сокращения доли мелких и средних страховщиков.

Рост премий в целом по рынку в разрезе компаний в 2014 году

- 15–20%
- 5–15%
- 0–5%
- уменьшится

Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.



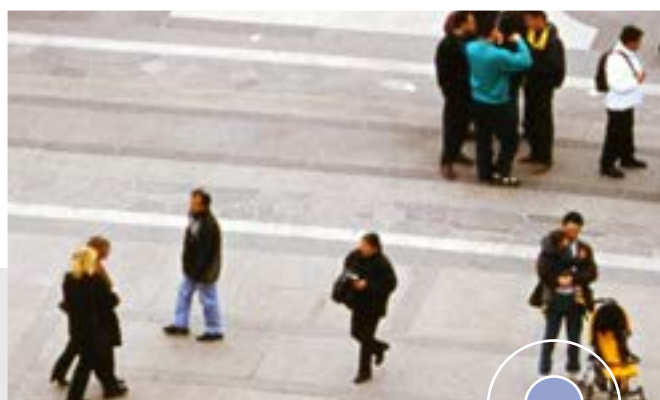
Ожидаемый рост на 2014 год	+7%	+5%	+2%
Ожидаемый рост на 2013 год	+13%	+13%	+6%
Фактический рост за 2013 год	+11%	+5%	+15%

Источник: анализ КПМГ.

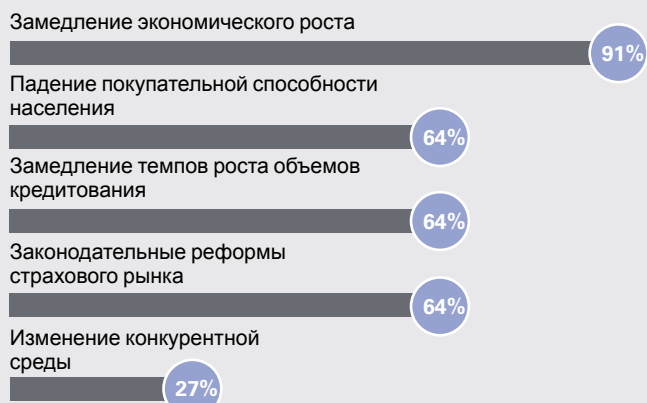
Существенных изменений структуры страхового рынка в 2013 году не происходило, что объясняется тем, что игроки страхового рынка взяли паузу в ожидании дальнейшего развития кризисных событий на финансовом рынке в целом. Однако в 2014 году ожидается консолидация рынка за счет сокращения доли мелких и средних страховщиков. Возможные причины сокращения доли небольших участников:

- недостаток накопленных ресурсов, как результат активного роста в прошлом;
- наличие большого количества убыточных полисов в портфеле.

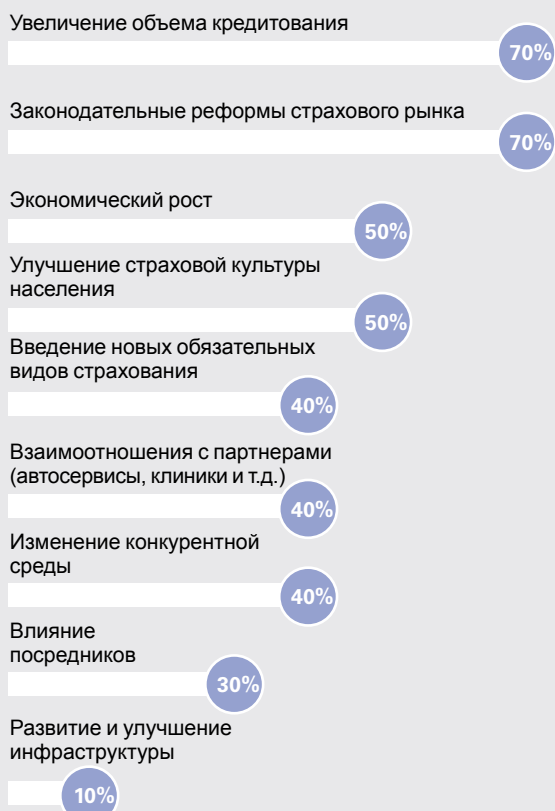
Участники страхового рынка предполагают, что рост страховой отрасли продолжится в основном за счет лидирующих игроков.



Факторы, влияющие на изменение страхового рынка в 2014 году



Факторы, влияющие на изменение страхового рынка в 2013 году



Источник: анализ КПМГ.



Влияние экономической ситуации на развитие страховой отрасли стало более значительным, тогда как другие факторы отошли на второй план.

Замедление темпов экономического роста оказывает негативное влияние на страховой рынок, вызывая:

- сокращение расходов клиентов на страхование;
- сокращение спроса на смежных со страховым рынком областях.

Замедление объемов потребительского кредитования отразилось на сокращении темпов роста страхования: фактический темп роста розничного кредитования (21% за 2013 год*) оказался в 1,5 раза ниже прогнозируемого ЦБ (30%). Значительный вклад в сокращение темпов роста страхового рынка также внесло сокращение в прошедшем году на 6% продаж новых автомобилей**. Кроме того, как и в 2013 году, одним из важных факторов, влияющих на страховой рынок, остаются законодательные реформы.

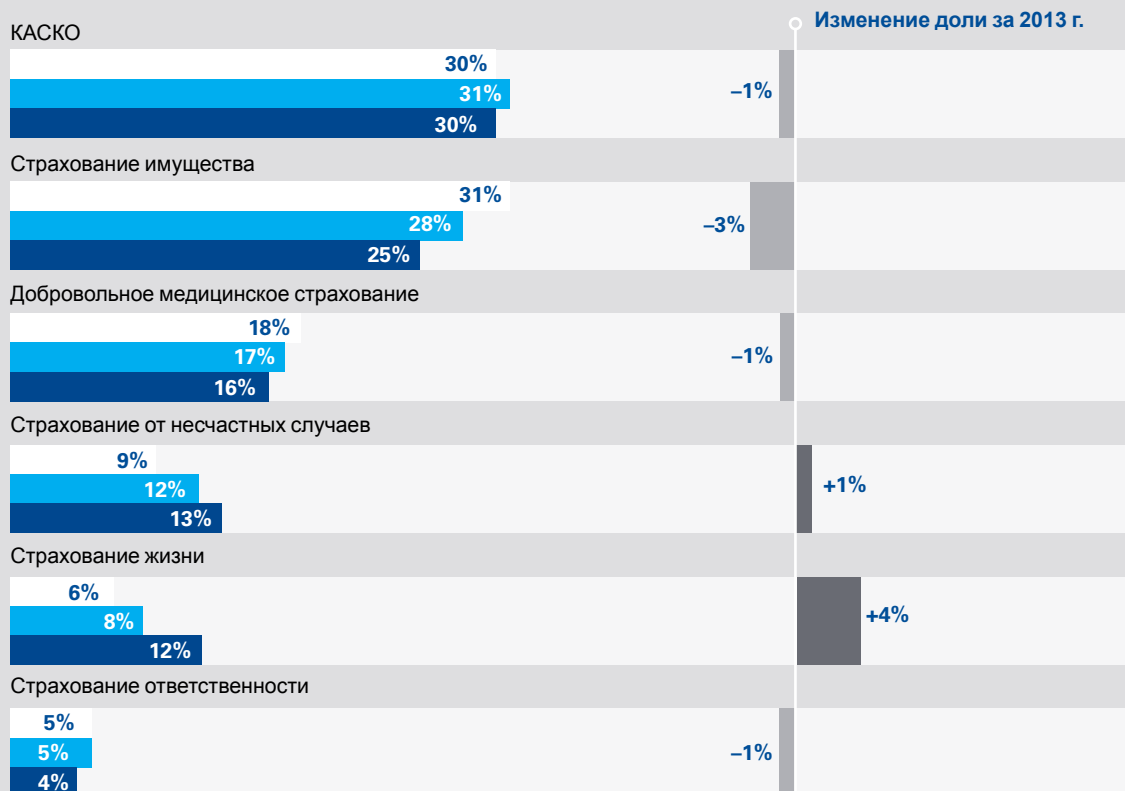
* Источник: Центральный Банк РФ.

** Источник: Ассоциация европейского бизнеса http://aeb.ru/upload/iblock/c42/sales-in-november_rus_final.pdf.



Доля основных сегментов добровольного страхования по размеру страховой премии с 2011 по 2013 год

- 2011 г.
- 2012 г.
- 2013 г.



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.

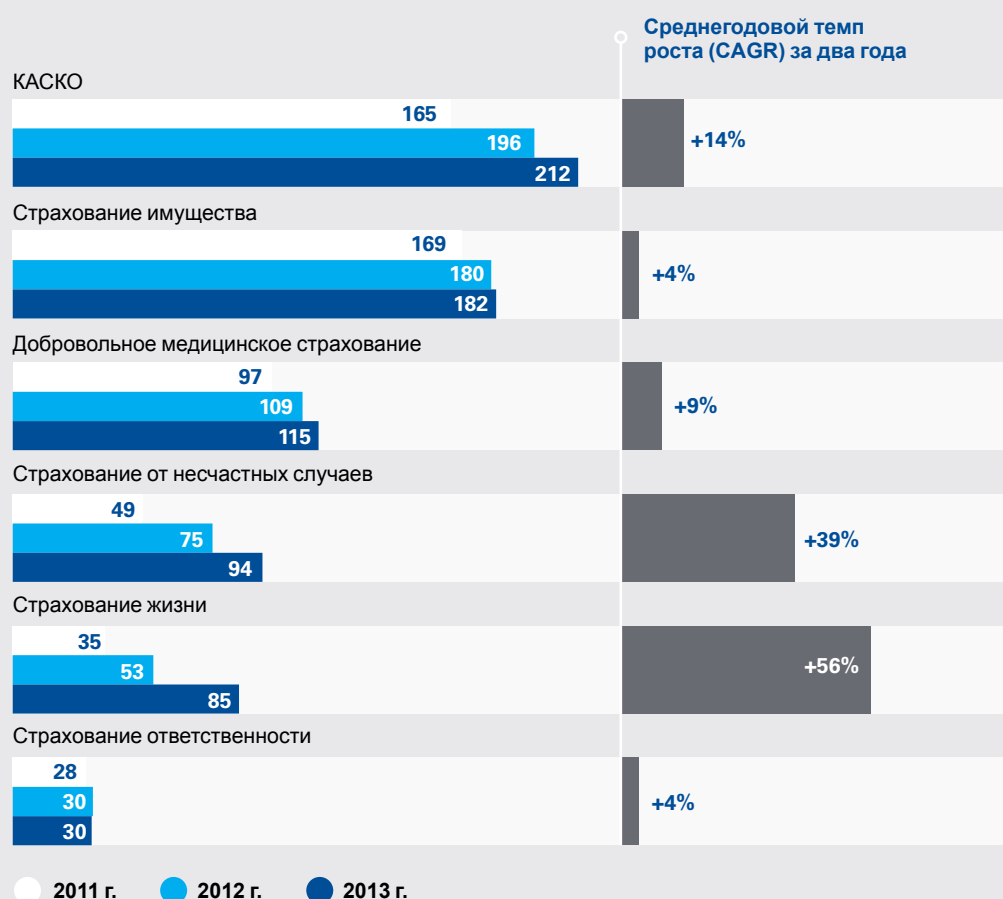
Одним из основных факторов, способствовавших удвоению доли страхования жизни в общем объеме рынка добровольного страхования с 6% (2011) до 12% (2013), является появление на рынке такого сильного игрока, как СК «Сбербанк Страхование», который обеспечен поддержкой со стороны материнской компании, как в области ресурсов и каналов продаж, так и с точки зрения узнаваемости бренда.

В течение последних трех лет в общем объеме рынка добровольного страхования наблюдается рост доли страхования жизни и страхования от несчастных случаев.



Динамика страховых премий в разрезе продуктов

(млрд руб)



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.

Быстрорастущими сегментами стали страхование жизни (рост +56%) и страхование от несчастных случаев (рост +39%).

Однако доля быстрорастущих сегментов в общем объеме рынка добровольного страхования относительно невелика, поэтому они не оказывают значительного влияния на рост страхового рынка в целом.

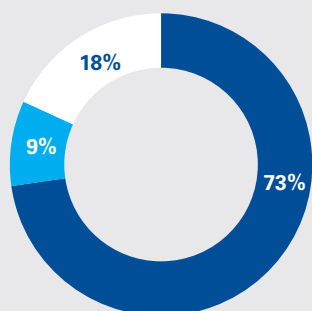
Увеличение объемов кредитного страхования жизни и страхования от несчастных случаев связано с ростом ипотечного кредитования. В 2014 году также можно ожидать дальнейшего роста страхования жизни и страхования от несчастных случаев по причине дальнейшего роста рынка ипотечного кредитования (более 10% в 2014 году*), однако высокая зависимость страхования жизни и страхования от несчастных случаев от ипотечного кредитования может стать фактором риска в случае введения законодательных ограничений в этой области. Кроме того, уровень закрепитованности населения значительно вырос и приблизился к уровню насыщения, что может

стать дополнительным фактором риска. В долгосрочной перспективе хорошим решением может стать смещение фокуса на накопительное и пенсионное страхование.

Страхование ответственности в 2013 году не показало существенного роста, хотя в начале 2013 года страховые компании ожидали наибольшего роста именно в данном сегменте. Одним из основных факторов, повлекших сокращение объемов премии по страхованию ответственности, стало снижение привлекательности некоторых регионов в качестве потенциального рынка ДСАГО.

Страхование ответственности в 2013 году не показало существенного роста.

Прогноз роста рынка страхования иного, чем страхование жизни, в краткосрочной перспективе



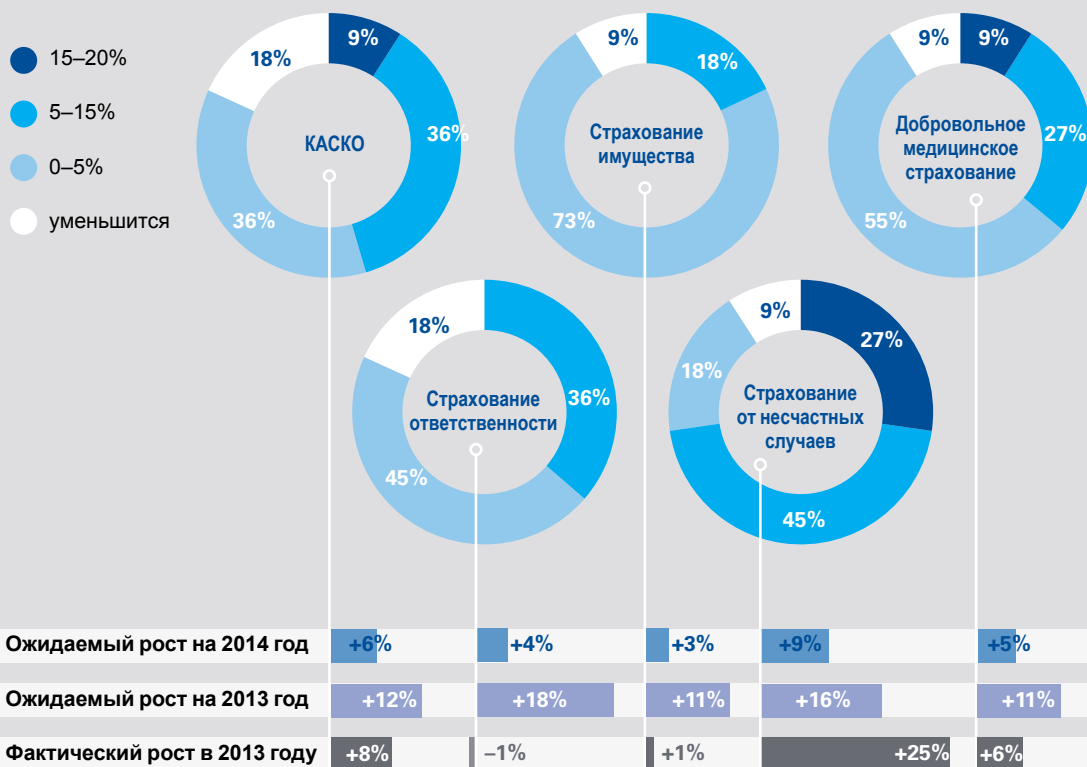
- Умеренный рост (меньше 10%)
- Стагнация
- Уменьшение объема рынка

Источник: анализ КПМГ.



*Источник: анализ КПМГ.

Ожидания по объемам собранной премии в разрезе продуктов в 2014 году



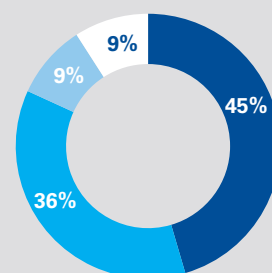
Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

Оптимистичные прогнозы, которые страховщики делали в начале 2013 года, не оправдались по всем сегментам страхования иного, чем страхование жизни, кроме страхования от несчастных случаев. Сейчас участники рынка ожидают особенного замедления темпов роста в наиболее чувствительных к изменениям цен необязательных видах страхования, таких как страхование имущества.



Прогноз роста рынка страхования жизни в краткосрочной перспективе



- Рост замедлится до 20–40%
- Рост замедлится до 5–20%
- Стагнация
- Затрудняюсь ответить

Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

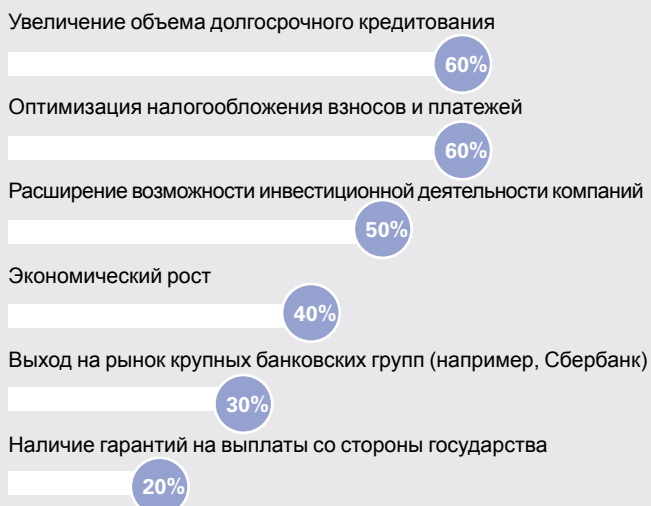
Источник: анализ КПМГ.

Большинство опрошенных руководителей страховых компаний ожидают замедления темпа роста рынка страхования жизни, тем не менее, по мнению некоторых респондентов, он может превысить 20%, что связано с динамичным развитием ипотеки, обеспечивающей большую часть прироста.

Факторы, влияющие на рынок страхования жизни в 2014 году



Факторы, влияющие на рынок страхования жизни в 2013 году



Источник: анализ КПМГ.

Страхование жизни, как и прочие виды страхования, в 2014 году будет в большой степени подвержено влиянию экономической ситуации в стране. Прочие факторы являются в основном производными.

Основным фактором, определяющим развитие рынка страхования жизни в России, является уровень кредитования, что говорит о перекосе рынка в сторону кредитного страхования, тогда как развитие более классических видов страхования (накопительного и пенсионного) происходит медленно.





Приоритеты инвестиционной политики страховщиков в 2014 году

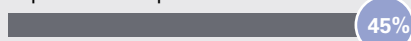


Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

Основные причины низкого проникновения страхования среди компаний малого и среднего бизнеса (МСБ)

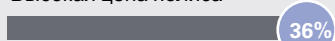
Ограниченная информация у компаний МСБ по возможностям приобретения страхового покрытия



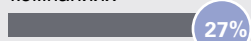
Недоверие к страховым компаниям



Высокая цена полиса



Неэффективная функция продаж в страховых компаниях



Несоответствие страховых продуктов предпочтениям компаний МСБ



Источник: анализ КПМГ.

В 2014 году руководители страховых компаний планируют сохранить текущие инвестиционные стратегии, но пересмотреть приоритеты инвестирования в пользу корпоративных облигаций.

Малый и средний бизнес продолжает оставаться сегментом с низким уровнем проникновения страховых услуг. Основными причинами являются недостаток информации о возможных страховых покрытиях и недоверие к страховым компаниям вследствие низкой страховой культуры среди потенциальных клиентов. Возможными мерами по увеличению уровня проникновения страховых услуг в сегмент малого и среднего бизнеса могут стать:

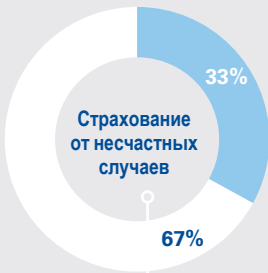
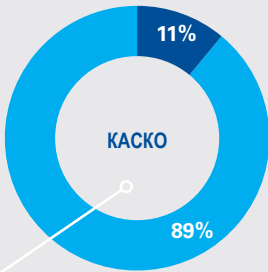
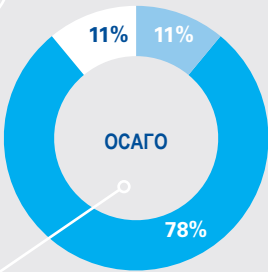
- повышение информированности компаний малого и среднего бизнеса о страховых продуктах через партнеров (банки) и напрямую;
- интенсификация продаж страховых продуктов в сфере МСБ;
- диверсификация ценообразования и улучшение систем оценки страховых рисков для МСБ.





Оптимизация расходов

Средний ожидаемый коэффициент убыточности в 2014 году



Ожидаемый коэффициент убыточности на 2014 год

79%

80%

82%

47%

56%

44%

Ожидаемый коэффициент убыточности на 2013 год

74%

82%

80%

30%

35%

40%

● >90%

● 70–90%

● 50–70%

● <50%

Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

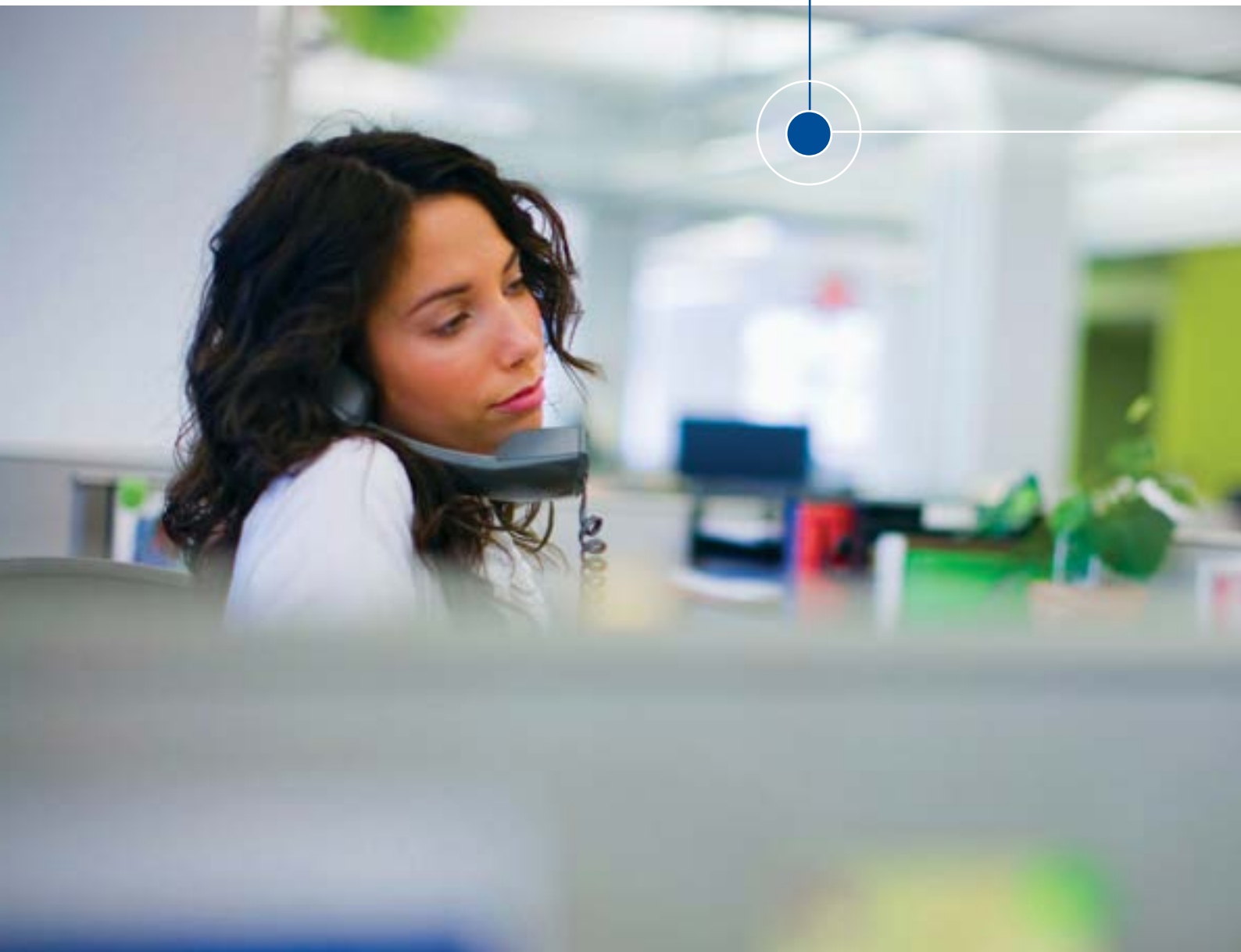
Фактический уровень убытков по КАСКО в 2013 году увеличил ожидания убыточности и в 2014 г.: в текущем году 11% респондентов ожидают убыточность по КАСКО более 90%, тогда как в 2013 году никто не предполагал, что убыточность превысит 90%.

Прогнозы уровня убыточности по ОСАГО также существенно ухудшились. В 2013 году 43% респондентов полагали, что убыточность не превысит 70%, однако в 2014 году ожидается, что убыточность данного продукта будет приближаться к отметке 80%.

Прогнозы уровня убыточности по страхованию имущества тоже изменились в более консервативную сторону: 89% респондентов полагают, что убыточность превысит 50%, тогда как в 2013 году 71% опрошенных ожидали, что убыточность останется ниже 50%.

Тем не менее, улучшились ожидания относительно убыточности ДМС. Все респонденты сошлись во мнении, что в 2014 убыточность составит от 70% до 90%, в то время как в 2013 году почти треть опрошенных руководителей ожидали, что убыточность ДМС превысит 90%.

**КАСКО, ОСАГО
и ДМС продолжат
оставаться наименее
рентабельными
страховыми
продуктами,
по ожиданиям
участников рынка.**

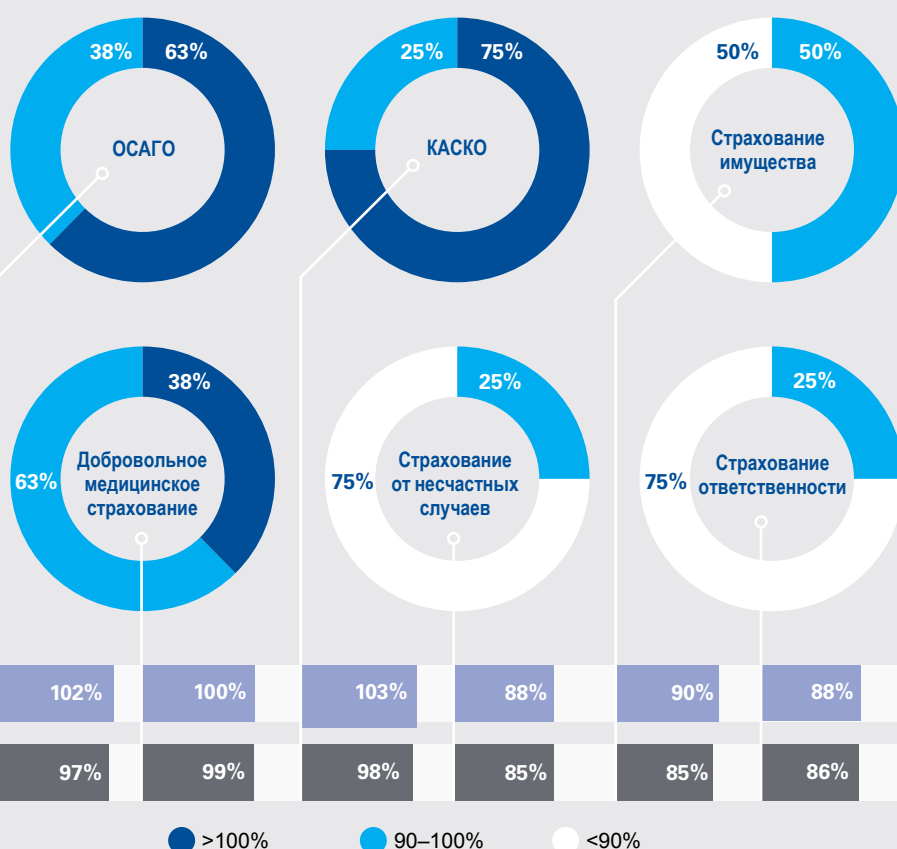


По мнению руководителей компаний, комбинированная убыточность по ДМС в 2014 году останется на уровне 2013 года. Однако более половины опрошенных ожидают, что комбинированный коэффициент убыточности не превысит 100%, тогда как в прошлом году 57% респондентов ожидали, что этот коэффициент будет выше 100%.

Значительное уменьшение рентабельности на рынке автострахования в основном объясняется распространением действия Закона о защите прав потребителей, причем на страховщиков ложится не только нагрузка от возросшего уровня убыточности, но и судебные расходы.

Привлекательность страхования имущества сократится на фоне ожидаемого падения спроса и, как следствие, сокращения среднерыночных тарифов в сегменте. 50% респондентов предполагают, что в 2014 году комбинированный коэффициент убыточности окажется выше 90%.

Средний ожидаемый комбинированный коэффициент убыточности в 2014 году



Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

Расходы на ведение дел планируется сокращать путем оптимизации организационной структуры и централизации основных функций, а также внедрения новых операционных моделей.

Среди основных мер по уменьшению убыточности игроки страхового рынка видят улучшение взаимодействий с партнерами и повышение тарифов для наиболее убыточных групп клиентов.



Наиболее приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности в 2014 году

Улучшение взаимоотношений с партнерами (автосервисы, клиники и т.д.)

64%

Повышение тарифов

64%

Усовершенствование процесса урегулирования страховых претензий по автострахованию в судах

45%

Расширение использования франшизы

36%

Увеличение сбора суброгаций

27%

Использование дополнительных факторов риска

18%

Обмен информацией об убытках с другими страховщиками (например, по КАСКО)

18%

Снижение уровня мошенничества

9%

Приоритетные способы сокращения расходов на ведение дел в 2014 году

Оптимизация организационной структуры компании

73%

Централизация некоторых функций (shared services)

55%

Внедрение новых операционных моделей

45%

Сокращение персонала

45%

Снижение или отмена индексации зарплат сотрудникам

36%

Уменьшение расходов на аренду (например, перенос бэк-офиса на более дешевые площади, заключение новых контрактов на более выгодных условиях)

18%

Компания не планирует существенного сокращения вышеуказанных расходов

18%

Источник: анализ КПМГ.

82% опрошенных руководителей страховых компаний планируют развитие продаж полисов через Интернет, что позволит им существенно сократить аквизиционные расходы. Как уже говорилось ранее, в мае 2014 года был одобрен в третьем чтении и направлен на рассмотрение Совета Федерации законопроект, регламентирующий продажи полисов через Интернет.

Приоритетные способы сокращения аквизиционных расходов в 2014 году

Развитие продаж через Интернет/телефон

82%

Оптимизация взаимоотношений с посредниками

55%

Увеличение доли пролонгированных договоров

55%

Развитие продаж через офисы компании

45%

Развитие собственной агентской сети

18%

Источник: анализ КПМГ.





Тренды на рынке автострахования

Основные факторы, определяющие рост убыточности на рынке автострахования:

- государственная политика по ограничению тарифов;
- рост уровня мошенничества наряду с недостатком компетенций по идентификации мошенничества со стороны страховых компаний;
- распространение действия Закона о защите прав потребителей на страховую отрасль.

Наиболее приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности по автострахованию, вследствие роста судебных дел

Соответствующее увеличение тарифов

73%

Ограничение продаж продуктов

55%

Более агрессивная позиция в судах, увеличение штата юристов

36%

Предложение изменений в закон о защите прав потребителей

36%

Увеличение перекрестных продаж (дополнительная продажа более прибыльных продуктов клиентам, приобретающим полис автострахования)

18%

Источник: анализ КПМГ.

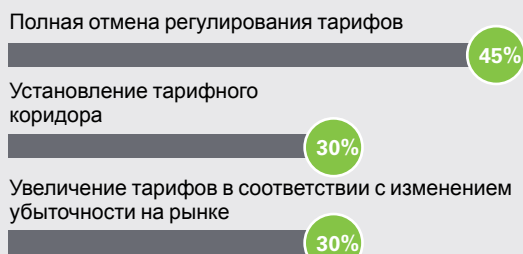
Негативное влияние на рынок ОСАГО оказывает неопределенность в связи с ожидаемым повышением лимитов и тарифов. Руководители страховых компаний планируют провести необходимые мероприятия для того, чтобы скорректировать ожидаемое увеличение убыточности по автострахованию. 73% опрошенных пересмотрят тарификацию КАСКО, включив судебные издержки в базовый тариф.

Кроме того, участники рынка будут вынуждены более осмотрительно подходить к выбору портфеля клиентов и регионов: 55% планирует сократить присутствие или ограничить продажи полисов в заведомо убыточных регионах. 36% планирует усилить позицию в судах.

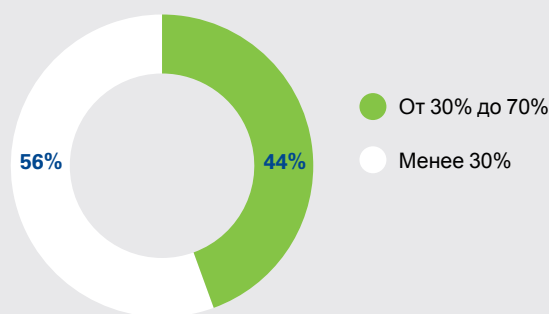
Отметим, что большинство страховых компаний выступают за пересмотр методологии тарификации ОСАГО. 45% респондентов предлагают сделать тариф абсолютно рыночным, еще 30% ожидают установления тарифного коридора, который будет регламентировать минимальный базовый тариф, но не ограничивать размер расширенного тарифа, позволяющего покрыть все риски. 30% опрошенных выступают за увеличение тарифов по ОСАГО в соответствии с изменением убыточности на рынке.

Увеличение лимитов ответственности по ОСАГО неизбежно повлечет за собой рост тарифов. Однако более половины респондентов ожидают, что, несмотря на увеличение лимитов более чем в три раза, тарифы возрастут менее чем на 30%.

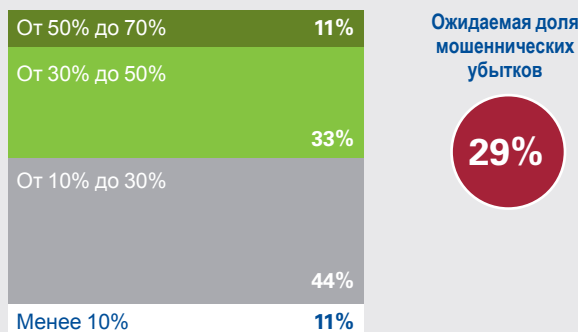
Наиболее приоритетные подходы к ценообразованию по ОСАГО, которые страховщики хотели бы видеть



Ожидаемые диапазоны увеличения тарифов по ОСАГО, вследствие увеличения лимитов ответственности



Доля мошеннических убытков среди убытков, урегулированных в соответствии с Законом о защите прав потребителей



Источник: анализ КПМГ.

Многие страховые компании связывают резкое увеличение убыточности по автострахованию не только с государственным ограничением тарифов, но и с возрастающей долей мошенничества.

Рост уровня мошенничества среди убытков, урегулируемых по Закону о защите прав потребителей, – актуальная тенденция 2014 года, и связана она в первую очередь с общим ухудшением экономической ситуации в стране. 44% руководителей полагают, что от 10% до 30% таких убытков являются мошенническими. Еще треть респондентов утверждают, что доля мошенничества составляет от 30% до 50%, причем средняя ожидаемая доля мошеннических убытков в 2014 году составит 29%.

Наиболее эффективные методы снижения уровня мошенничества

Усиление наказания для мошенников

55%

Развитие собственной службы безопасности

45%

Создание реестра с информацией о правонарушителях в сфере страхования

45%

Создание независимой организации для расследования преступлений, связанных со страховой деятельностью

9%

Источник: анализ КПМГ.

Для борьбы с мошенничеством, наряду с внутренними мерами, такими как развитие собственных служб безопасности, компании ожидают вмешательства регулятора, которое включало бы в себя ужесточение наказаний и создание реестра страховых мошенников.

Огромные сложности в создании рынком саморегулируемого механизма по отслеживанию случаев мошенничества обуславливают запрос на создание такого механизма регулятором, обладающим более эффективными рычагами воздействия.



Регулирование рынка

Основные последствия создания мегарегулятора на базе ЦБ РФ

Регуляторная нагрузка повысилась, но изменения на пользу рынку

64%

Пока затрудняюсь ответить

27%

Ничего не изменилось

9%

Источник: анализ КПМГ.

Создание единого финансового регулирующего органа (мегарегулятора) на базе ЦБ РФ в целом позитивно воспринято рынком.

64% опрошенных руководителей считают, что рынок уже начал получать выгоды от централизации регулятора. Кроме того, многие эксперты ожидают увидеть позитивные тренды в регулировании рынка в ближайшие годы, что несомненно компенсирует ту нагрузку, которая легла на страховщиков во время этого переходного периода.

Сферы, требующие более прогрессивного надзора



Источник: анализ КПМГ.

В 2014 году наблюдается смещение фокуса в сферах, требующих более прогрессивного законодательного и надзорного регулирования, с финансовой отчетности в сторону обеспечения устойчивости бизнеса (достаточность капитала, ограничение тарифов и продажи полисов, налоговые льготы).



Ценовая политика страховых компаний и достаточность капитала выходят на первый план в числе наиболее приоритетных сфер государственного контроля, поскольку они оказывают максимальное влияние на рентабельность страхового бизнеса. В связи с ожидаемым принятием законопроекта, регламентирующего продажи страховых полисов через Интернет, страховщики отмечают данную сферу как одну из приоритетных для более пристального внимания регулятора в краткосрочном периоде.

В то же время падает их интерес к финансовой отчетности и инвестиционной политике, поскольку они перестали быть актуальными на фоне негативных тенденций в экономике.

Возможные положительные факторы влияния на сферу регулирования достаточности капитала

Переход в сторону практик, принятых или готовящихся к принятию на более развитых рынках (к примеру, Solvency II)

55%

Изменения в регулировании размещения активов (изменение видов активов, в которые разрешено инвестировать)

27%

Изменение текущего расчета размера маржи платежеспособности (приказ 90-Н)

9%

Источник: анализ КПМГ.

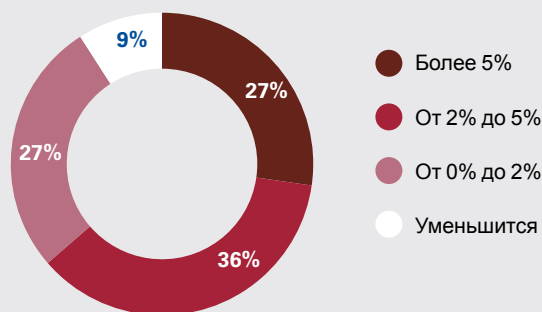
Тем не менее, большая часть респондентов также считает, что отечественному страховому рынку необходимо перенять принятые на более развитых рынках методики расчета достаточности капитала, основанные на рисках компании (как, например, Solvency II), адаптируя их к российским реалиям.

Большинство опрошенных руководителей страховых компаний (70%) считают, что требования к достаточности капитала, действующие в России в 2014 году, являются удовлетворительными.



Сделки по слияниям и поглощениям

Увеличение доли рынка у компаний Топ-10
в 2014 году



Среднее ожидаемое
увеличение доли рынка
компаний Топ-10

3%

Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

Сокращение темпов роста рынка, неблагоприятная экономическая ситуация и падение рентабельности являются факторами, способствующими повышению уровня концентрации на рынке. Во всех сегментах ожидается консолидация рынка.



Наиболее вероятные события на рынке слияний и поглощений в 2014–2015 годах

Продажа одного или нескольких крупных игроков страхового рынка

55%

Сделки по слиянию между крупными российскими страховщиками

55%

Отзыв лицензий у одного или нескольких крупных игроков

55%

Уход с рынка иностранных игроков

45%

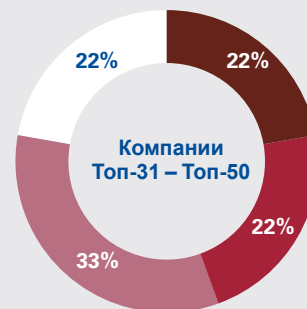
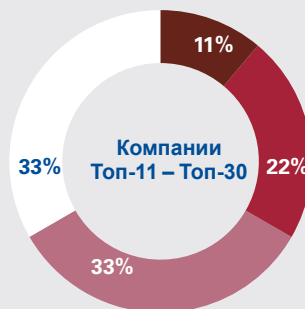
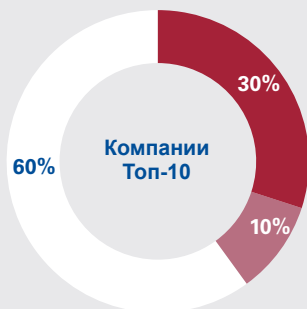
Источник: анализ КПМГ.

91% респондентов ожидают увеличение совокупной доли компаний, входящих в первую десятку. Консолидацию страхового рынка они связывают с вероятным перераспределением сил среди лидеров рынка. Более половины опрошенных руководителей страховых компаний полагают, что в 2014 году произойдет слияние среди крупных игроков, поглощение одного из участников рынка, входящего в Топ-10, или прямая продажа крупного игрока.

Половина респондентов считают возможным отзыв лицензий одного из лидеров рынка. Кроме того, страховщики полагают, что во всех сегментах страхового рынка имеются компании, находящиеся на грани банкротства. Принимая во внимание ужесточение надзора страховой отрасли, можно ожидать отзыва лицензий во всех сегментах рынка.

Доля страховых компаний, находящихся в состоянии, близком к банкротству/отзыву лицензии, по сегментам рынка

- Более 40%
- 20%–40%
- 10%–20%
- Менее 10%

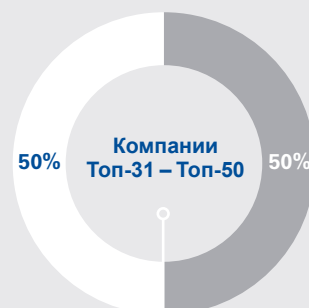
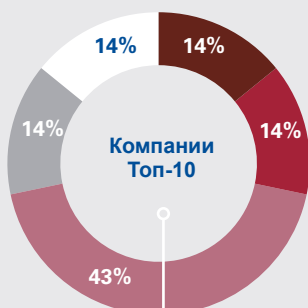


Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.

Оценка коэффициента (мультипликатора) «рыночная стоимость компании / объем собранной премии» для страховых компаний в 2014 году

- >2
- 1,5–2
- 1–1,5
- 0,75–1
- 0–0,75



Средняя оценка мультипликатора

1,3

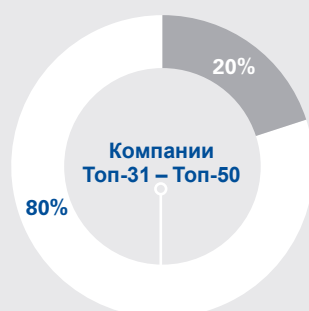
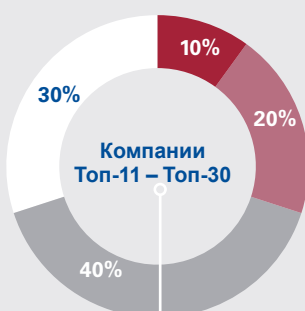
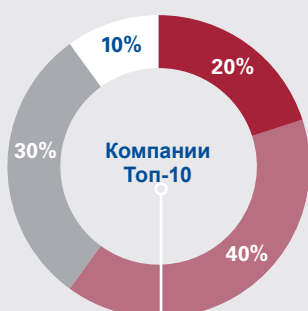
0,9

0,6

Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Оценка коэффициента (мультипликатора) «рыночная стоимость компании / объем собранной премии» для страховых компаний в 2013 году

- >2
- 1,5–2
- 1–1,5
- 0,75–1
- 0–0,75



Средняя оценка мультипликатора

1,2

0,9

0,5

Источник: анализ КПМГ.

Средние оценки мультипликатора с 2013 года существенно не изменились, что свидетельствует о том, что участники рынка продолжают занимать выжидательную позицию и ждут изменения экономической и законодательной ситуации в стране.

Контакты



Эдриан Квинтон
Руководитель практики по работе
со страховыми компаниями
и Группы актуарных услуг
КПМГ в России и СНГ
Партнер

T: + 7 (495) 937 4477
E: aquinton@kpmg.ru



Алексей Назаров
Стратегическое и операционное
консультирование
Директор

T: +7 (495) 937 4477
E: anazarov@kpmg.ru



Андрей Воронин
Актуарные услуги
Менеджер

T: + 7 (495) 937 44 77
E: avoronin@kpmg.ru



Юлия Темкина
Сопровождение корпоративных
сделок и реструктуризации бизнеса
Партнер

T: +7 (495) 937 4477
E: jtemkina@kpmg.ru



Джон Каллауэй
Корпоративные финансы
Партнер

T: +7 (495) 937 44 77
E: jkallaway@kpmg.ru



Михаил Клементьев
Налоговое и юридическое
консультирование
Партнер

T: +7 (495) 937 4477
E: mklementiev@kpmg.ru

www.kpmg.ru

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2014 ЗАО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации, член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative ("KPMG International"), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены. Напечатано в России.

KPMG, логотип KPMG и слоган "cutting through complexity" являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.