

КПМГ В РОССИИ И СНГ

Перемены продолжаются: обзор рынка страхования в России

Июнь 2015 г.

kpmg.ru





{ Введение }





КПМГ представляет шестой ежегодный обзор российского страхового рынка, в котором мы предлагаем вам ознакомиться с основными направлениями динамики развития страхования в России, а также с трендами, которым, по мнению руководителей страховых компаний, будет следовать рынок в ближайшей перспективе.

2014 год был сложным и насыщенным событиями для игроков российского страхового рынка. Экономические потрясения продолжили свое влияние на страховую отрасль, став причиной продолжающегося замедления

роста рынка. Законодательные реформы ОСАГО на фоне нестабильной динамики курсов валют привели к перераспределению рынка между игроками первой и второй десятки, вызвав увеличение концентрации премий у лидеров. Участники опроса прогнозируют ослабление рыночных позиций небольших игроков вслед за сокращением продаж компаниями второй десятки. Это ожидаемо в текущей макроэкономической ситуации, поскольку ресурсы некрупных страховых компаний строго ограничены, и в отличие от лидеров у них нет возможности привлечь дополнительный капитал.

Ожидаемые коэффициенты убыточности Каско, ОСАГО и ДМС выросли по сравнению с прогнозами прошлого года. Однако планируемые страховщиками в начале 2014 года мероприятия по сокращению расходов принесли свои плоды, остановив снижение ожидаемой рентабельности по всем видам страхования, кроме Каско. Это свидетельствует о том, что, по-видимому, превентивных мер по сохранению рентабельности Каско оказалось недостаточно.

Прогрессивные действия регулятора в отношении обязательных видов страхования усилили нагрузку на страховые компании всех сегментов рынка. Регуляторный контроль может коснуться всех игроков, независимо от их размера, что подтверждается последними новостями страхового рынка. Тем не менее, по мнению участников опроса, такие сферы, как достаточность капитала и мошенничество, по-прежнему требуют внимания со стороны регулятора.

Мы предлагаем вам подробнее ознакомиться с результатами нашего исследования и надеемся, что они будут вам полезны. 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

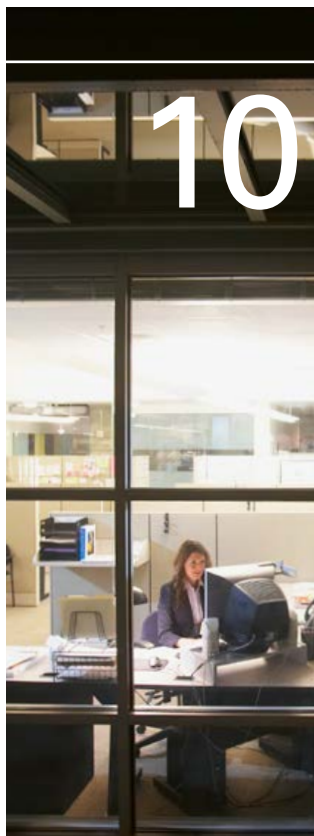
06



Основные
выводы



10



Стратегии
и перспективы
развития рынка



14



Рост выручки



26



Оптимизация
расходов





34

Автострахование



38

**Страховое
мошенничество**



44

**Регулирование
рынка**



48

**Сделки
по слияниям
и поглощениям**





{ Основные выводы }





Несмотря на то что лидеры демонстрируют позитивную динамику в сборе премий, рост рынка замедляется

Основной причиной снижения темпов роста рынка страхования в 2014 году стали компании второй десятки. Эти игроки, традиционно ориентированные на автострахование и ДМС, в большей степени пострадали от политических и экономических событий прошедшего года, сократив совокупный объем своих портфелей на 4%. Руководители страховых компаний, принявшие участие в данном опросе, предполагают, что в ближайшей перспективе этот тренд продолжат более мелкие участники, что еще больше приблизит рынок к состоянию стагнации.

Основными факторами, негативно влияющими на страховой рынок, остаются экономический климат в стране, покупательная способность населения и объемы кредитования. Однако респонденты ожидают увеличения сборов благодаря корректировке тарифов ОСАГО, что станет одним из немногих драйверов роста страхового сектора. Однозначного мнения среди опрошенных руководителей о динамике развития страхования жизни, показывающего двузначный рост на протяжении последних лет, не сложилось. Чуть больше половины респондентов настроены оптимистично и ожидают роста рынка, тогда как другая часть прогнозирует развитие данного вида страхования с осторожностью, предполагая сокращение собираемых премий.



Руководители страховых компаний планируют сохранить рентабельность бизнеса путем сокращения основных статей расходов

Экономические потрясения, происходящие последние два года в России, усложняют задачи, которые встают перед руководителями страховых компаний. Ключевая задача в страховании, как и в других отраслях, – это повышение рентабельности. Одним из основных методов достижения этой цели в 2015 году, как и в предыдущем, будет сокращение расходов, однако практические способы несколько изменились. Кроме того, страховщики планируют оптимизировать тарифные сетки, принимая во внимание динамику на валютном рынке.

В то же время страховые компании сосредоточили усилия на удержании клиентов. Поскольку повышение потребительской лояльности позволяет не только сократить аквизиционные расходы, но и обеспечить текущий уровень поступления выручки, страховщики планируют повышать свою привлекательность для постоянных клиентов различными способами. Расширение продуктовой линейки позволит заинтересовать страхователей и выступит возможным стимулом для покупки сопутствующих продуктов. Более детальный андеррайтинг приведет к оптимизации тарифов на продукты, пользующиеся популярностью, сократив их стоимость для некоторых сегментов потребителей, и даст возможность разработать эффективную систему скидок для постоянных клиентов.



Комбинированная убыточность по всем видам страхования, кроме Каско, останется на уровне 2014 года

Коэффициент убыточности по Каско подвержен влиянию макроэкономической ситуации в большей степени. По мнению респондентов, вследствие волатильности валютного рынка рентабельность добровольного автострахования сократится. Ожидаемая рентабельность ОСАГО сохранится на предыдущем уровне, вероятно, в результате действий регулятора в отношении данного вида страхования. Однако возможно ужесточение регуляторного контроля.

Комбинированная убыточность других видов страхования, по прогнозам респондентов, не будет существенно отличаться от показателей прошлого года. Вероятной причиной сохранения рентабельности является оптимизация расходов, которую руководители большинства страховых компаний планировали в 2014 году.

Дальнейшее сокращение расходов на персонал страховщики собираются проводить не за счет увольнения сотрудников, а путем снижения или отмены индексации зарплат. Вероятно, угроза потери ценных кадров стала критичной для страховых компаний, старающихся сохранить все имеющиеся ресурсы в текущей экономической ситуации.

Возможность сокращения как административных, так и аквизиционных расходов страховщики видят в оптимизации договоров с партнерами. Наиболее эффективным для руководителей страховых компаний может стать заключение договоров с фиксированным обменным курсом рубля. Кроме того, топ-менеджеры планируют оптимизировать организационную структуру компаний и выбирать менее затратные каналы продаж.



Страховщики планируют принять меры по сокращению инфляционной нагрузки на рентабельность автострахования

Для компенсации инфляционной нагрузки на автострахование руководители страховых компаний планируют хеджировать валютные риски и увеличивать тарифы для иностранных автомобилей.

В обязательном автостраховании эффект роста валютных курсов проявляется в меньшей степени в результате введения «Единой методики определения размера восстановительных расходов в отношении поврежденного транспортного средства». Тем не менее большинство опрошенных уверены, что текущие тарифы по ОСАГО недостаточны: по мнению респондентов, в среднем их следует увеличить на 15%.



Страховые компании могут недооценивать влияние мошенничества на результаты своей деятельности

Страховщики полагают, что в наибольшей степени мошенническим действиям подвержено урегулирование убытков в автостраховании. В условиях, когда основные меры по сохранению рентабельности будут исчерпаны, руководители страховых компаний, обратившие внимание на уровень мошенничества, смогут найти дополнительный потенциал для увеличения прибыльности в этой сфере.

Внутреннее мошенничество, согласно ответам респондентов, составляет незначительную часть выручки компании и сосредоточено в таких областях, как закупки, андеррайтинг, вознаграждения посредникам, реализация годных остатков. Вероятно, что, сосредоточившись на внешнем мошенничестве, страховщики могут недооценивать внутреннее.



Руководители страховых компаний различных сегментов отмечают усиление регуляторной нагрузки

Регулятор пристально следит за деятельностью всех игроков, независимо от их размера, что подтверждается последними новостями страхового рынка. Однако четверть респондентов считает, что на текущий момент на рынке страхования остались области, которых не коснулся надзор. Одной из таких сфер участники опроса называют достаточность капитала. Часть руководителей страховых компаний, принявших участие в исследовании, не считает текущие требования к достаточности капитала экономически обоснованными и предпочитает перейти к мировым практикам в этой области.



Респонденты ожидают ускорения консолидации страхового рынка

Усиление регуляторной нагрузки ужесточило ситуацию на страховом рынке и приблизило компании всех сегментов к состоянию, близкому к банкротству или отзыву лицензии. В большей степени макроэкономические сложности отражаются на небольших игроках. Таким образом, рынок движется в направлении концентрации собираемых премий в первой десятке игроков.

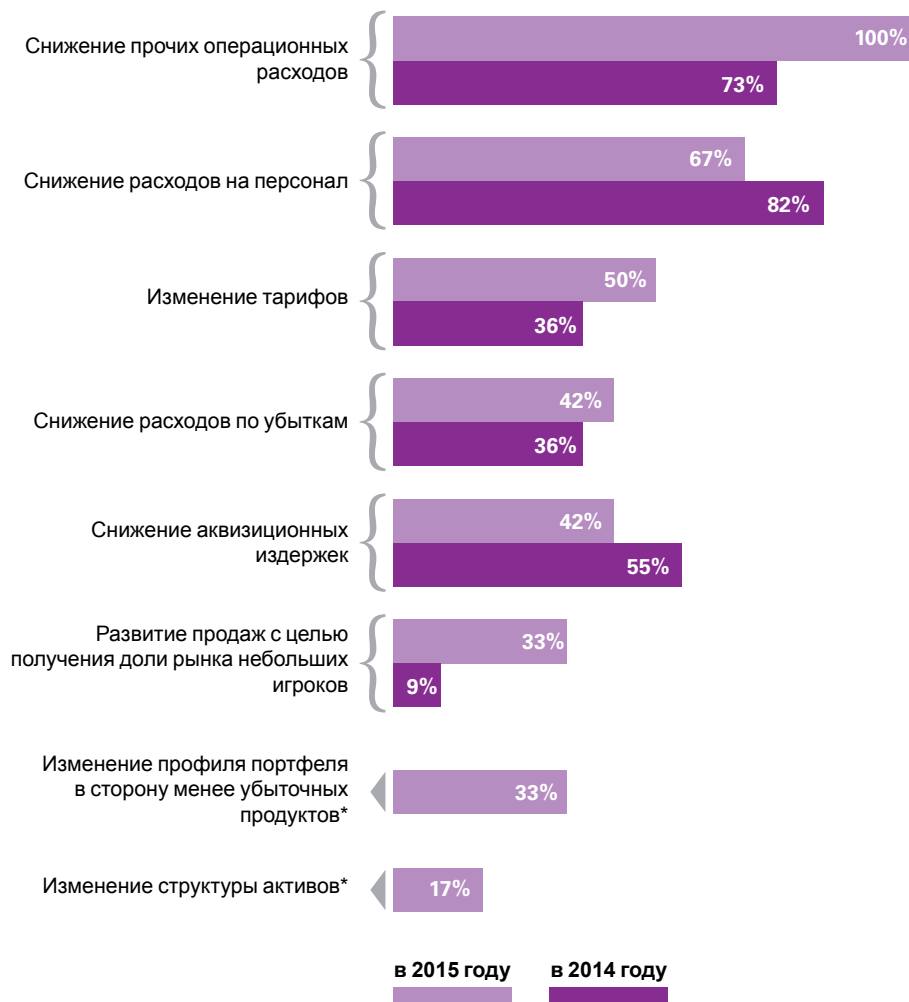


Стратегии и перспективы развития рынка





Меры, которые страховые компании собираются принимать в текущей макроэкономической ситуации в стране



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.



Для сохранения рентабельности бизнеса в текущих макроэкономических условиях руководители страховых компаний планируют продолжить сокращение основных статей расходов.



В ответ на политические и экономические события 2014 года рыночная среда страховой отрасли в России продолжает изменяться. Если в прошлом году большинство респондентов говорили о снижении расходов на персонал, то в этом году фокус сместился на работу над операционными расходами. Многие руководители страховых компаний планируют продолжить сокращение расходов на персонал, хотя и в меньшей степени, чем в прошлом году. Возможно, это

связано с тем, что некоторые игроки уже провели работу по оптимизации вознаграждений сотрудникам. Кроме того, снижение зарплат чревато потерей ценных кадров из-за несоответствия уровня доходов сотрудников возрастающей стоимости потребительских товаров.

Колебания обменного курса рубля к иностранным валютам вынуждают страховые компании задуматься о пересмотре тарифов, особенно в отношении бизнеса, где выплаты

зависят от волатильности валютного рынка. Половина респондентов считает, что своевременное и рациональное изменение ценовой политики компании позволит им удержать текущие рыночные позиции и сохранить финансовую стабильность.



Наиболее приоритетные задачи



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КГПМГ.

Основное внимание страховщиков по-прежнему направлено на увеличение рентабельности бизнеса, хотя способы достижения этой цели несколько изменились. В 2015 году наравне со снижением аквизиционных и административных расходов респонденты обратили внимание и на другие задачи, такие как повышение уровня удержания клиентов путем диверсификации предлагаемой продуктовой линейки и оптимизации андеррайтинговых стратегий. Таким образом, страховщики прилагают усилия для повышения эффективности бизнес-процессов в различных сферах своей деятельности.



Аналогично результатам обзора 2014 года большинство игроков не старается наращивать свои портфели, а ориентируется на сохранение достигнутых позиций и накопленных ресурсов.

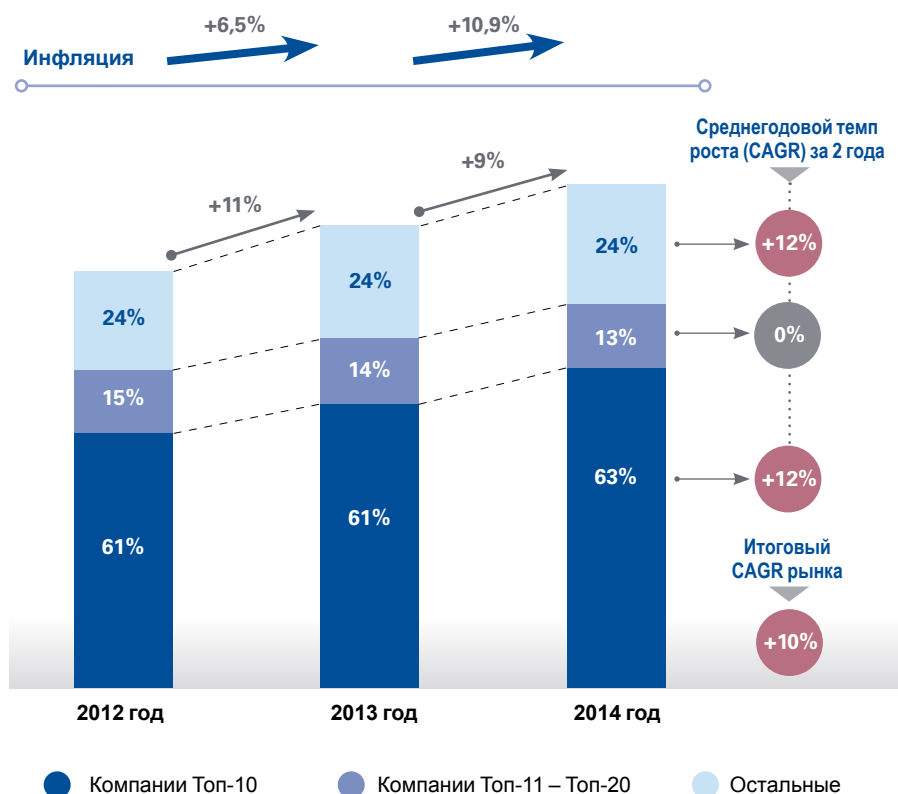


{ Рост выручки }





Динамика рынка страхования в разрезе по основным группам участников



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

Источник: Центральный Банк РФ.

В последние два года наблюдается тенденция замедления роста страхового рынка под влиянием экономических и политических событий. В 2013 году¹ темп роста снизился в два раза, тогда как в 2014 году макроэкономическая ситуация повлияла на рынок в меньшей

степени, замедлив его рост всего на 2%. Фактическое увеличение объема рынка за прошедший год составило 9% и оказалось выше, чем прогнозируемый страховщиками в начале 2014 года темп роста 5,5%, но меньше инфляции.

¹ «Новая реальность: обзор рынка страхования в России»: исследование КПМГ, 2014 г.



Лидеры страхового сектора показывают рост, превышающий среднерыночный, что говорит о продолжающейся тенденции к консолидации рынка у крупнейших игроков.

Несмотря на существовавшие ранее ожидания страховщиков по равномерному росту рынка в сегменте крупных и средних игроков, объем собранных премий для компаний второго десятка уменьшился. Сегмент мелких игроков, как и в 2013 году, сохраняет за собой постоянную долю. Возможной причиной перераспределения рынка между

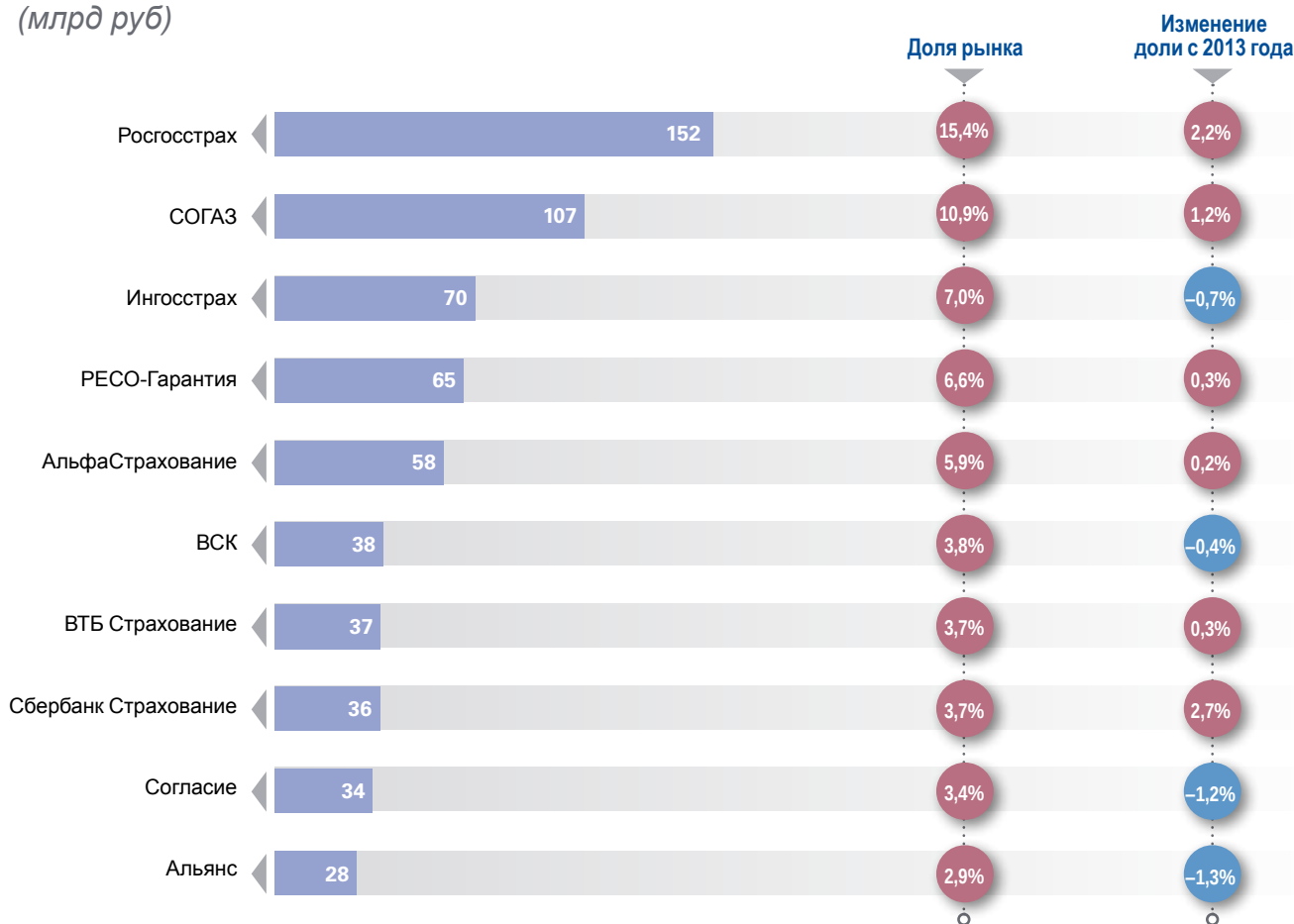
крупными и средними игроками могло стать сокращение на 8% продаж полисов ОСАГО компаниями второго десятка, специализировавшимися до 2014 года в основном на автостраховании и представленными в большей степени в регионах. На сокращение продаж ОСАГО компаниями Топ-11 – Топ-20 повлияли следующие события:

- выведение из убыточных регионов страхового портфеля компанией «МСК»²;
- временное сокращение портфеля «ГУТА-Страхование» на период проведения санации³.

Возможно, сохранение доли рынка мелкими игроками в кризисный период можно объяснить структурой их портфелей: приоритетные позиции занимают страхование жизни и страхование имущества, показавшие в 2014 году двузначный рост выручки. Кроме того, небольшие компании в основном предлагают страховую защиту по более низким ценам, что привлекает потребителей в кризисные периоды.

Топ-10 российских компаний по объему страховых взносов за 2014 год

(млрд руб)



Источник: Центральный Банк РФ.

² Источник: <http://www.insur-info.ru/press/105389/>

³ Источник: <http://www.gutains.ru/company/news/6033/>



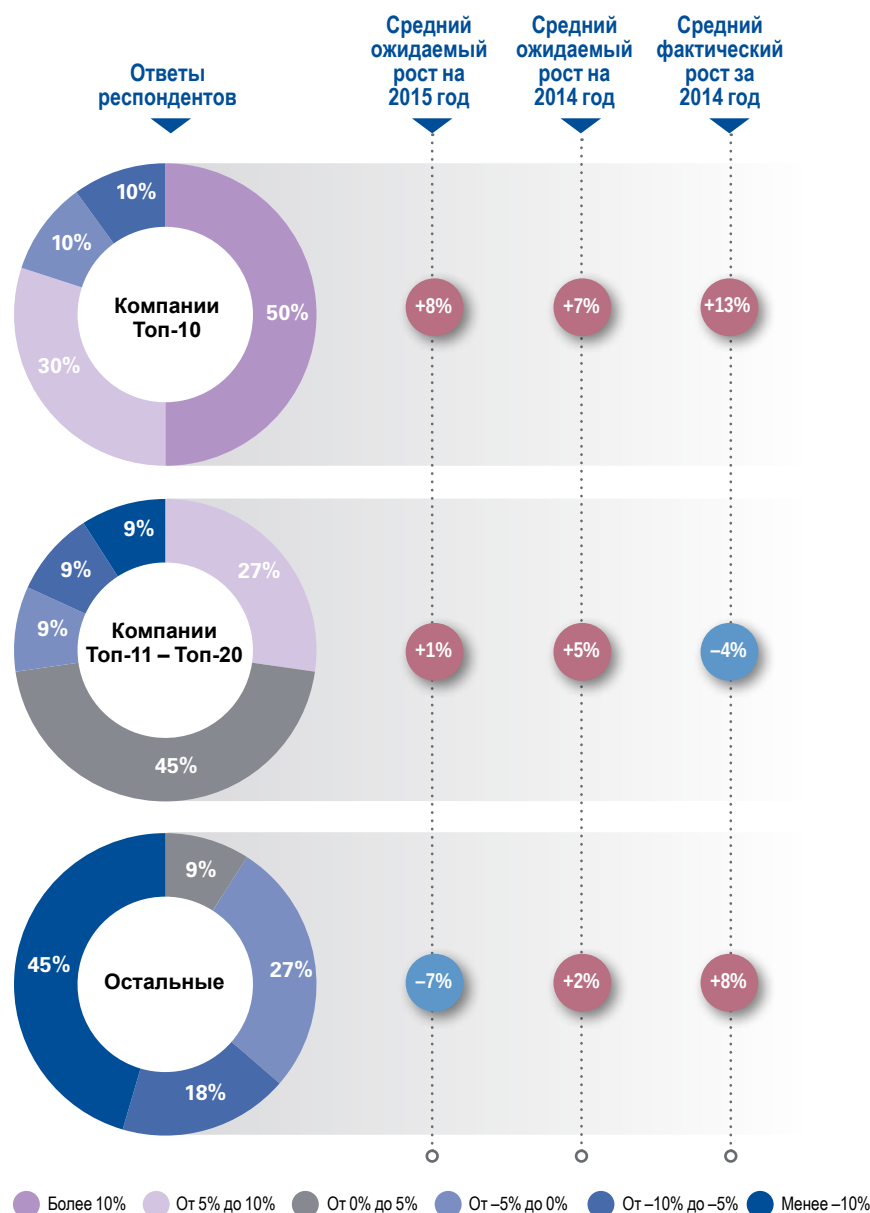
По мнению респондентов, в 2015 году продолжится усиление позиций крупных игроков за счет оттока премий из сегмента небольших страховых компаний.

Среди событий 2014 года, наиболее сильно повлиявших на структуру первой десятки страховщиков на российском рынке, можно выделить следующие:

- быстрый захват доли рынка компанией «Сбербанк Страхование», благодаря которому данный игрок занял одну из лидирующих позиций;
- уменьшение доли компании «Альянс», вызванное сокращением их розничного бизнеса в России.

Несмотря на неоправдавшийся прогноз респондентов прошлогоднего опроса относительно роста премий в сегменте Топ-11 – Топ-20, страховщики не ожидают сокращения объема рынка в отношении компаний второго десятка в 2015 году.

Рост премий в целом по рынку в разрезе компаний в 2015 году



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

Источник: анализ КПМГ.





Факторы, влияющие на изменение рынка страхования иного, чем страхование жизни



Основными факторами воздействия на развитие рынка страхования иного, чем страхование жизни, остаются экономический спад и падение покупательной способности населения. Однако наибольшее влияние респонденты предписывают сокращению объемов кредитования, отодвинув на второй план эффект законодательных реформ.

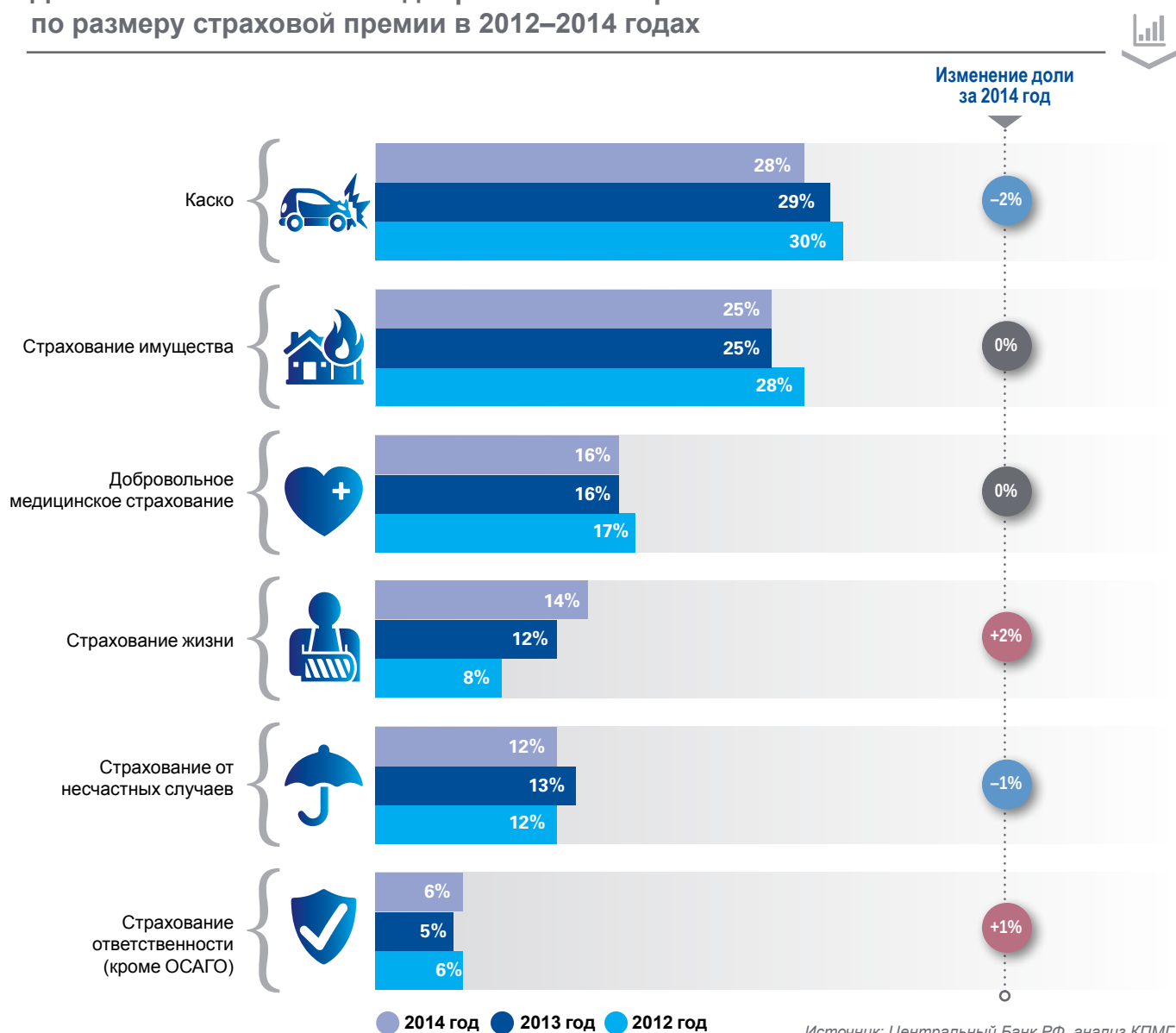
* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.





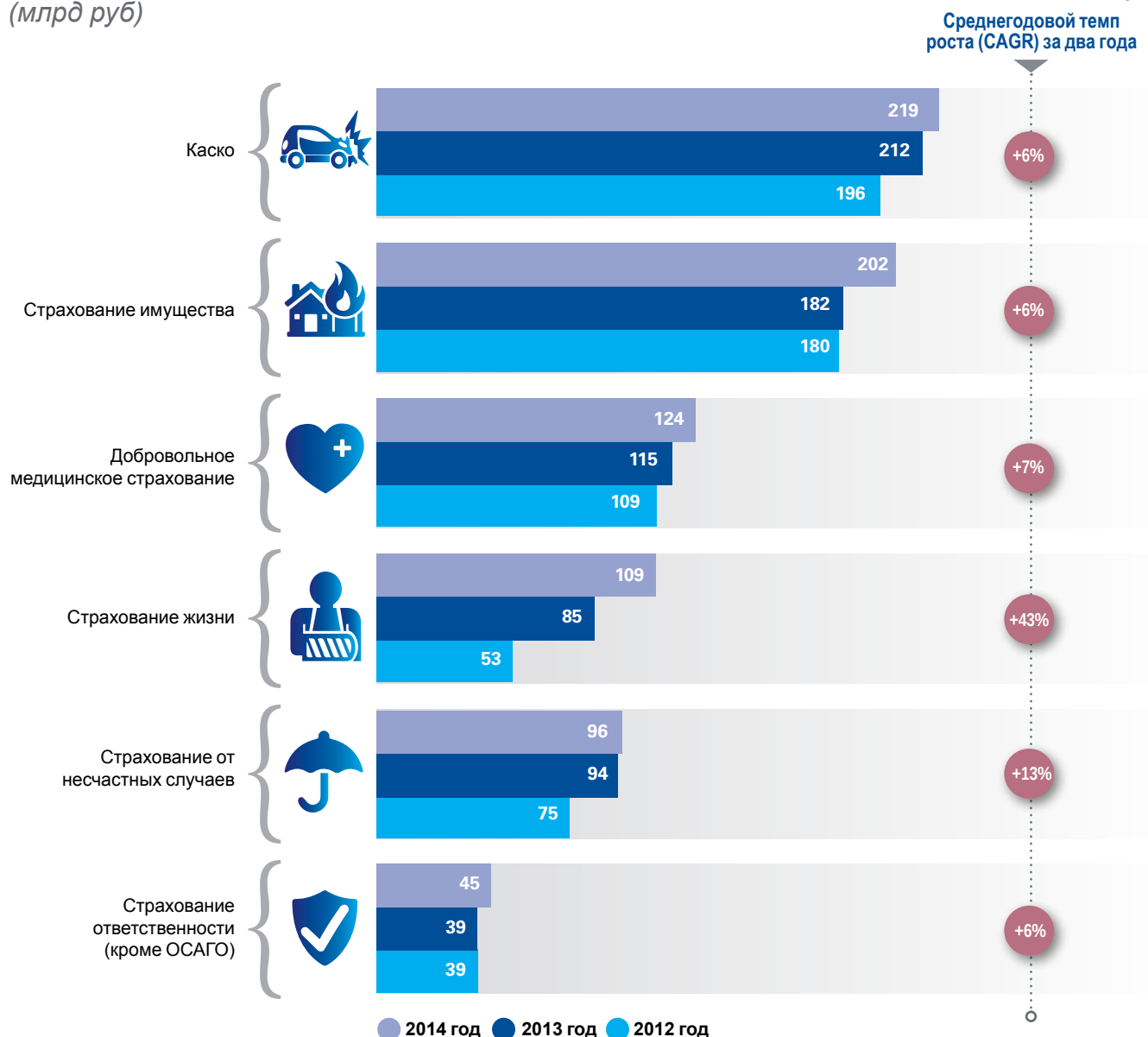
Доля основных сегментов добровольного страхования по размеру страховой премии в 2012–2014 годах





Динамика страховых премий в разрезе сегментов рынка

(млрд руб)



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.

Сокращение темпов роста премий по Каско оказалось сильнее, чем ожидалось: рост по итогам 2014 года составил всего 3%. Замедление роста вызвано падением покупательной способности населения и, как следствие, снижением продаж новых автомобилей на 10% в 2014 году⁴. В 2015 году ожидается дальнейшее сокращение объемов автомобильного рынка, которое, по мнению экспертов Ассоциации европейского бизнеса, может составить 24%⁵.



Согласно прогнозам страховщиков, 2015 год может принести игрокам страхового рынка уменьшение объемов собранных премий по Каско на 1%.

^{4,5} Источник: Ассоциация европейского бизнеса http://www.aebrus.ru/en/news/?ELEMENT_ID=1675881&sphrase_id=19264



Ожидания по объемам собранной премии в 2015 году



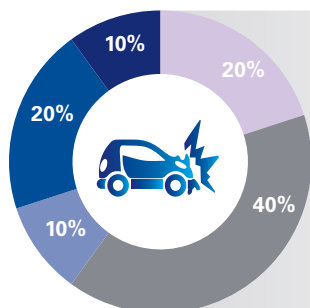
Ответы респондентов



В краткосрочной перспективе страховщики ожидают дальнейшего снижения темпов роста рынка страхования иного, чем страхование жизни, с 7% до 4%.

Ответы респондентов

Каско



Средний ожидаемый рост на 2015 год

Средний ожидаемый рост на 2014 год

Средний фактический рост за 2014 год

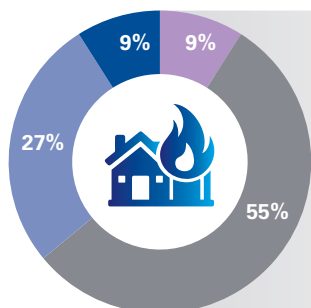
-1%

+6%

+3%

Ответы респондентов

Страхование имущества



Средний ожидаемый рост на 2015 год

Средний ожидаемый рост на 2014 год

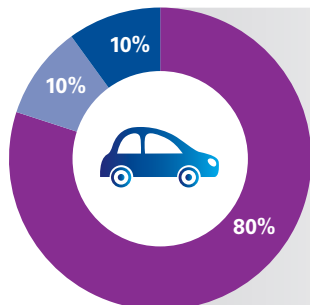
Средний фактический рост за 2014 год

+1%

+3%

+11%

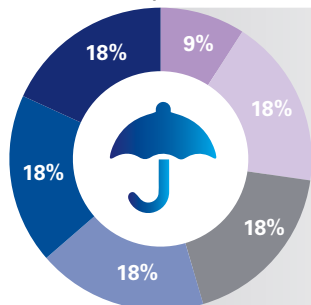
ОСАГО



+13%*

+12%

Страхование от несчастных случаев

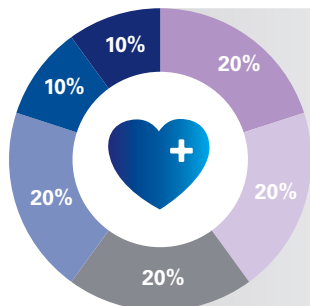


-1%

+9%

+2%

Добровольное медицинское страхование

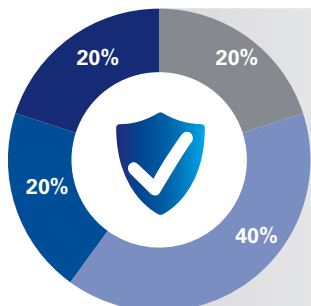


+2%

+5%

+8%

Страхование ответственности (кроме ОСАГО)



-5%

+4%

+14%

● Более 15% ● От 10% до 15% ● От 5% до 10% ● От 0% до 5% ● От -5% до 0% ● От -10% до -5% ● Менее -10%

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

* При расчете среднего ожидаемого роста на 2015 год для диапазона значений более 15% мы использовали среднее 17,5%. Однако большинство респондентов выбрали вариант ответа «Более 15%», поэтому рост данного вида страхования может оказаться выше.

Источник: анализ КПМГ.



Рост сборов премий будет обеспечиваться главным образом за счет ОСАГО, в отношении которого респонденты прогнозируют увеличение выручки на 13% (см. * на графике на стр. 21). Главной причиной прогнозируемого роста сборов можно назвать произошедшее в 2014–2015 годах повышение тарифов.

В соответствии с ожиданиями руководителей страховых компаний, замедлился рост страхования от несчастных случаев, что привело к сокращению его доли впервые с 2010 года. Это может быть вызвано общей тенденцией сокращения

потребителями расходов на страхование и уменьшением объемов кредитования на 2%⁶. Кроме того, тренды в развитии страхования от несчастных случаев, скорее всего, сигнализируют о насыщении рынка, которое страховщики предвидели в начале 2014 года⁷. По итогам данного опроса в 2015 году респонденты ожидают снижения объемов премий по страхованию от несчастных случаев на 1%.

Страхование ответственности и ДМС показали рост премий, превосходящий ожидания страховщиков в начале 2014 года.



Еще одним видом страхования, оказавшимся более востребованным в кризисное время, стало страхование имущества.



Рост объема собранных премий по страхованию имущества составил 11% по итогам 2014 года, а доля рынка достигла 26% и приблизилась к доле рынка Каско. Рынок страхования имущества вырос в основном за счет продуктивных продаж полисов несколькими крупными игроками, а также за счет наращивания объема премий в сельскохозяйственном страховании и в страховании имущества граждан мелкими игроками. Тем

не менее респонденты не ожидают долгосрочного подъема продаж данных продуктов и в ближайшей перспективе прогнозируют замедление роста рынка страхования имущества до 1%.

Несмотря на существенный рост страхования ответственности в 2014 году, участники опроса ожидают в дальнейшем сокращения объема собираемых премий по указанному виду бизнеса на 5%.

Одной из причин может стать исключение расходов на страхование строительно-монтажных рисков из смет строительно-монтажных работ по государственному заказу, предпринятое в рамках программы сокращения государственных расходов.

⁶ Источник: Центральный Банк РФ.

⁷ «Новая реальность: обзор рынка страхования в России»: исследование КПМГ, 2014 г.



Рост рынка страхования жизни за прошедший год замедлился в два раза по сравнению с предыдущим показателем, но по-прежнему остается двузначным.

Безусловно, одной из причин такого роста является стремительное увеличение объемов продаж страховщиком жизни «Сбербанк Страхование». Также следует отметить долгосрочный характер поступления премий по данному виду страхования, что нивелирует ежегодные колебания в количестве проданных полисов.

Как и в прошлом году, одним из наиболее существенных факторов,

влияющих на рынок, остается сокращение объемов кредитования, и, кроме того, по мнению респондентов, усилился эффект от падения покупательной способности населения. Это говорит о преобладании продуктов кредитного страхования жизни на рынке. Кроме того, возможность реформы пенсионной системы, по мнению страховщиков, также способна оказать влияние на рынок страхования жизни.

Факторы, влияющие на рынок страхования жизни



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.

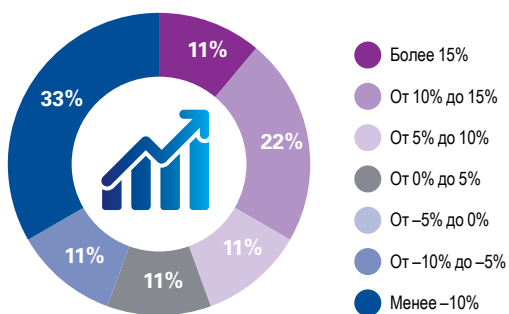




Прогноз роста рынка страхования жизни в краткосрочной перспективе



Ответы респондентов



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

Источник: анализ КГПМГ.



Неоднозначные послылы развития рынка страхования жизни, такие как сокращение объемов кредитования с одной стороны и продолжающийся двузначный рост в кризисное время с другой, могут привести к реализации различных сценариев развития рынка в ближайшей перспективе.

По мнению подавляющего большинства участников опроса, темп роста рынка страхования жизни в 2015 году снизится более чем в два раза. При этом 44% респондентов ожидают сокращения объема собираемых премий

в среднем на 5%, а 56% респондентов, настроенные более оптимистично, предполагают, что рынок вырастет в среднем на 6%.



Приоритеты инвестиционной политики страховщиков в 2015 году



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

Источник: анализ КПМГ.

Нестабильная экономическая ситуация и возросшие рыночные и валютные риски побуждают страховщиков сместить фокус инвестиционной политики с акций

и корпоративных облигаций на депозиты. В отношении остальных ценных бумаг игроки в основном планируют сохранить текущие инвестиционные стратегии.



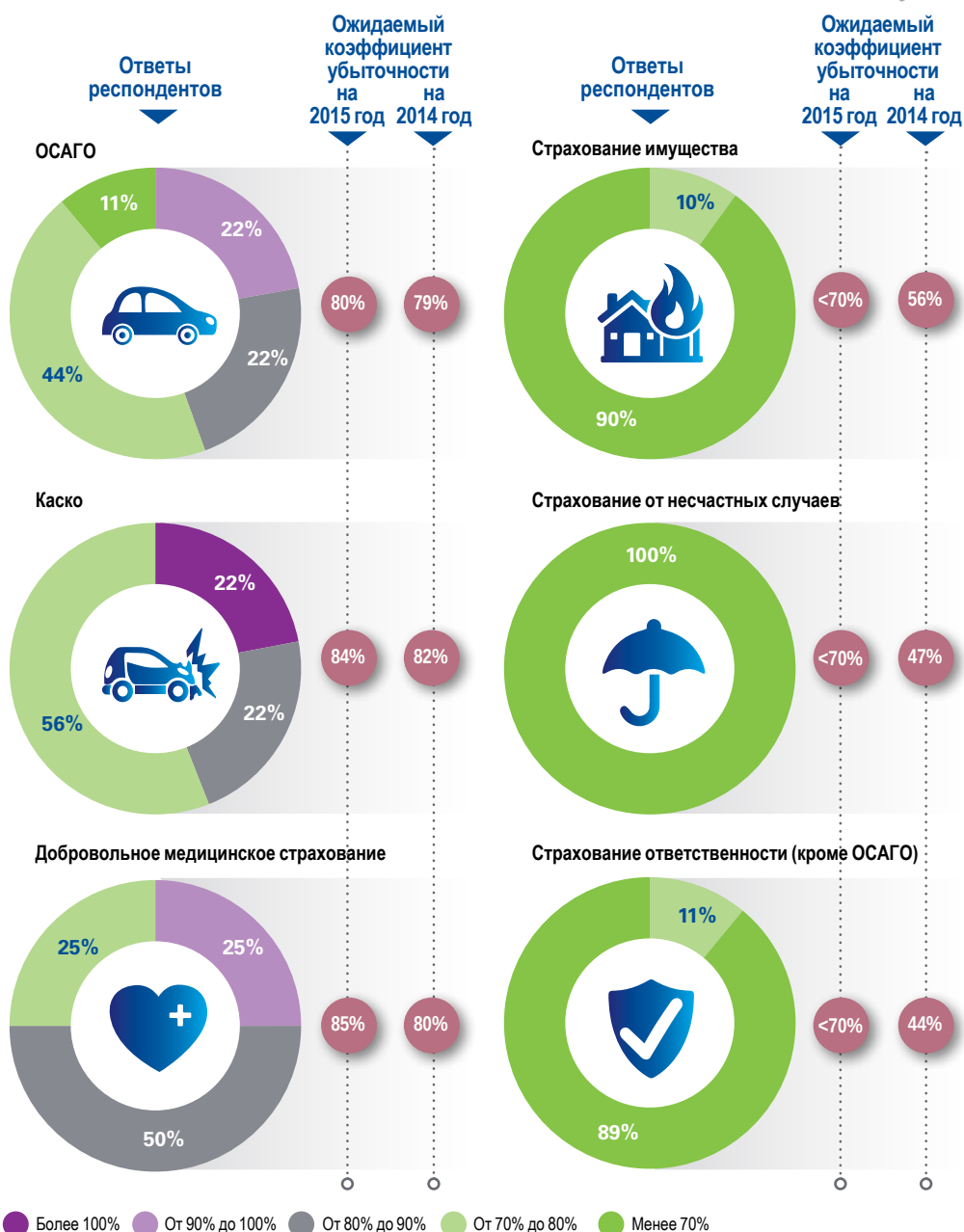


{ Оптимизация расходов }





Средний ожидаемый коэффициент убыточности в 2015 году



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



Убыточность Каско, ОСАГО и ДМС увеличится по сравнению с прошлыми ожиданиями участников рынка.



В 2015 году ситуация на рынке автострахования продолжит оставаться напряженной. Согласно результатам данного опроса, в большей степени влиянию колебаний на валютном рынке будет подвержено добровольное автострахование: именно в Каско, по мнению респондентов, эффект волатильности валютных курсов будет наиболее заметен. В связи с этим ожидается рост убыточности по данному виду страхования.

ОСАГО по-прежнему остается одним из наименее рентабельных видов страхования, однако существенного увеличения убыточности данной линии бизнеса не ожидается. Средний ожидаемый коэффициент убыточности по обязательному автострахованию сохранится на уровне 2014 года, что, вероятно, вызвано корректировкой тарифов, введением «Единой методики определения размера восстановительных расходов в отношении поврежденного транспортного средства» (далее – «единая методика») и обязательного досудебного обращения в страховую компанию. Перечисленные действия регулятора направлены на улучшение позиции страховщиков по данному виду страхования, однако важно понимать, что за нововведениями несомненно последует жесткий регуляторный контроль. Таким обра-

зом, страховые компании не смогут оптимизировать структуру своего присутствия на рынке и будут вынуждены включить в свои портфели нежелательные, потенциально убыточные регионы и сегменты. В противном случае за невыполнение требований регулятора их лицензии могут быть ограничены. Кроме того, 75% респондентов уверены, что принятые регулятором меры не смогут полностью сдержать эффект волатильности на валютном рынке и обязательное автострахование будет подвержено влиянию колебаний обменного курса рубля.

Ухудшение прогнозов убыточности ДМС соответствует макроэкономическим ожиданиям в стране. Статистика показывает, что в кризисные периоды население чаще обращается в лечебные учреждения, соответственно растет частота убытков по ДМС. Кроме того, стоимость медицинских расходных материалов подвержена инфляции, вызванной колебаниями обменных курсов иностранных валют к рублю. Оба указанных фактора негативно влияют на убыточность ДМС, что соответствует ожиданиям респондентов, четверть которых считает, что убыточность ДМС превысит 90%, тогда как в 2014 году никто не предполагал, что она достигнет указанного значения.



Наиболее привлекательными видами страхования продолжают оставаться страхование имущества и страхование от несчастных случаев. Однако, несмотря на потенциал для увеличения рентабельности, большинство страховых компаний не ожидают увеличения объемов своего бизнеса в указанных областях.

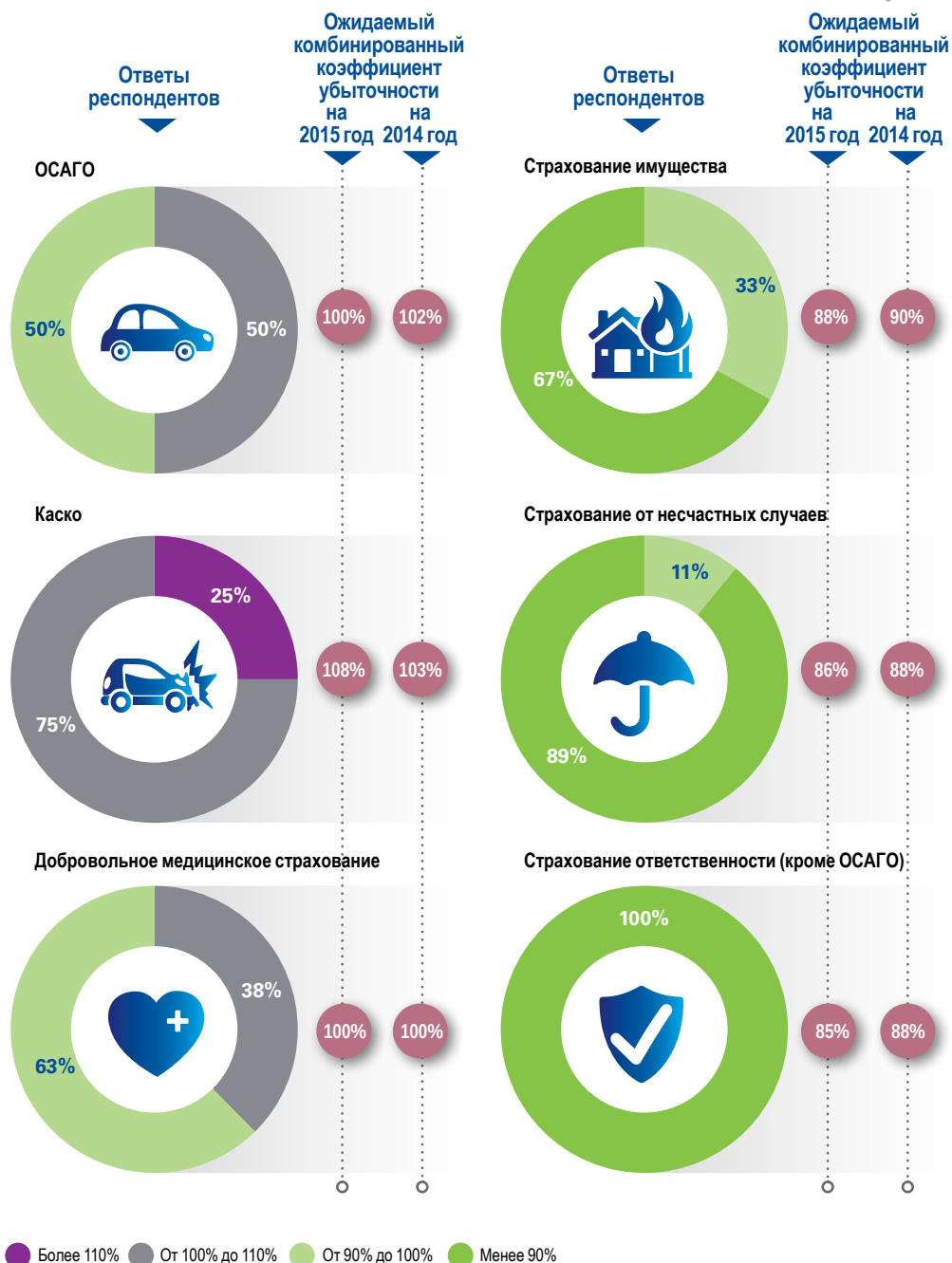




Прогнозы уровня убыточности по страхованию ответственности стали менее оптимистичными: 11% респондентов ожидают, что убыточность превысит 70%, в то время как в 2014 году никто из

опрошенных руководителей страховых компаний не предполагал, что убыточность достигнет 70%, а большинство ожидали убыточность, не превышающую 50%.

Средний ожидаемый комбинированный коэффициент убыточности в 2015 году



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

Источник: анализ КПМГ.



Несмотря на рост ожидаемого коэффициента убыточности по ОСАГО и ДМС, ожидаемая комбинированная убыточность по указанным видам страхования сохранилась на уровне 2014 года.

По всем видам страхования, кроме Каско, ожидаемая комбинированная убыточность не отличается значительно от показателей 2014 года. Это может говорить о результатах работы по сокращению расходов, которые большинство компаний планировали в 2014 году.

Рентабельность Каско сократится в большей степени, чем рентабельность других видов страхования, под влиянием макроэкономической ситуации и колебаний на валютном рынке. В связи с этим ни регулярный пересмотр тарифов, ни меры по сокращению расходов, которые были приняты страхов-

щиками в 2014 году, не приведут к сохранению комбинированной убыточности добровольного автострахования на прежнем уровне. Согласно результатам данного опроса, четверть респондентов предполагает, что комбинированная убыточность по Каско превысит 110%.

Наиболее приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.



Оптимизация договоров с партнерами остается наиболее приоритетной мерой по уменьшению убыточности.

Для сохранения рентабельности бизнеса руководители страховых компаний планируют принимать меры по оптимизации договоров с партнерами, расширять андеррайтинговый анализ, используя дополнительные факторы риска, и пересматривать условия страховых продуктов, адаптируя их к текущей ситуации на рынке.

Корректировать убыточность бизнеса за счет повышения тарифов в 2015 году страховщики не намерены, в отличие от планов 2014 года. Вероятно, текущий уровень тарифов достиг своего «потолка» в современных условиях, и дальнейшее повышение тарифов будет неэффективным для страховых компаний.



Приоритетные способы сокращения расходов на ведение дел



Источник: анализ КПМГ.



Сокращение расходов на ведение дел руководители страховых компаний планируют в основном за счет снижения или отмены индексации зарплат сотрудникам.

Кроме того, среди приоритетных мер по сокращению административных расходов более половины респондентов выделяют пересмотр договоров аренды в пользу фиксированной в рублях стоимости аренды и оптимизацию внутренней организационной структуры компании.

Страховщики больше не рассматривают сокращение персонала как меру снижения административных расходов и в 2015 году сосредоточатся на сохранении имеющихся ресурсов, в том числе человеческих.





Приоритетные способы сокращения аквизиционных расходов



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.



**Большинство респондентов
планирует продолжить
оптимизацию договоров
с посредниками и партнерами,
чтобы сократить нагрузку от
аквизиционных расходов.**

Руководители страховых компаний, как и в прошлом году, возлагают большие надежды на развитие продаж полисов через Интернет

как на практическую возможность сократить расходы на заключение полисов.







{ Автострахование }





Основные внешние факторы, затронувшие рынок автострахования:



► Изменения в законодательстве по ОСАГО



► Создание «единой методики» оценки убытка по ОСАГО

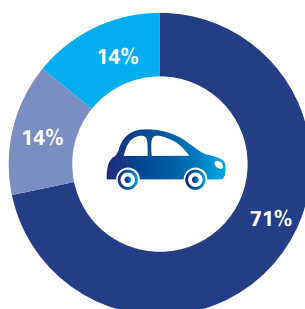


► Падение обменных курсов рубля к доллару и евро

Изменение текущих тарифов по ОСАГО в целях их соответствия убыточности



Ответы респондентов



- Увеличение на 10–30%
- Увеличение менее чем на 10%
- Тарифы достаточны, менять их не нужно

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

Источник: анализ КПМГ.

Рынок обязательного автострахования за последнее время затронули существенные законодательные изменения: дважды были скорректированы тарифы (в октябре 2014 года – на 23% и в апреле 2015 года – на 40%), повышены лимиты ответственности (со 120 тыс. руб. до 400 тыс. руб. по ущербу имуществу и со 160 тыс. руб. до 500 тыс. руб. по жизни и здоровью) и расширен тарифный коридор (с 5% до 20%). Крупные игроки стремятся формировать тарифы по максимальной границе коридора, что вызвано высокой убыточностью ОСАГО. Тем не менее большинство опрошенных (более 70%) склонны считать, что рост тарифов по-прежнему недостаточ-

ный – по их мнению, требуется корректировка цен на полисы ОСАГО еще на 10–30%. Кроме того, на фоне текущих событий страховщики, вероятно, ожидают усиления контроля за продажей полисов в регионах, что потенциально может привести к повышению убыточности и увеличить необходимость дальнейшей корректировки тарифов. Законодательные изменения затронули также лимит ответственности по европротоколу в Москве, Санкт-Петербурге и Московской и Ленинградской областях (вместе с общим лимитом по ОСАГО он вырос до 400 тыс. руб.). 40% опрошенных в связи с этим ожидают всплеска мошеннических убытков в данных регионах.



Важным для страховщиков остается отслеживание финансового результата от прямого возмещения убытков (ПВУ) по обязательному автострахованию. Благодаря бельгийской системе взаиморасчетов по ПВУ, введенной в действие в начале 2014 года, удастся избежать «селекции убытков» страховщиками.

67% опрошенных подтвердили, что финансовый результат от ПВУ близок к нулю (выплаты компании примерно соответствуют возмещениям со Счета взаиморасчетов в РСА). Однако 17% респондентов уверены, что страховые выплаты по ПВУ существенно превышают получаемые возмещения, причем

в размере большем, чем расходы на урегулирование убытков. Около 60% опрошенных считают, что введение безальтернативного ПВУ пока не решило проблему с мошенничеством в автостраховании – по их мнению, до трети урегулированных убытков заявляются незаконно.

Доля мошеннических убытков среди убытков, урегулированных в соответствии с Законом о защите прав потребителей после введения обязательного обращения в страховую компанию



Источник: анализ КПМГ.





В декабре 2014 года страховые компании перешли на единую методику расчета ущерба по ОСАГО. Данная законодательная инициатива была вызвана отсутствием систематизированного подхода к расчету затрат на ремонт автомобиля, до этого нововведения все определялось экспертной оценкой.

К такому изменению страховщики отнеслись положительно, хотя на данный момент ряду автовладельцев (в особенности это коснулось

обладателей дорогостоящих новых иномарок) приходится сталкиваться с недооценкой нормо-часов и запасных частей по «единой методике» в сравнении с реальными ценами у официальных дилеров.

Тем не менее все опрошенные считают, что через некоторое время система будет окончательно налажена (цены предполагается корректировать каждое полугодие) – фактические затраты будут аналогичны рассчитанным по «единой методике».

Планируемые меры для сокращения инфляционной нагрузки в автостраховании, вызванной ростом валютных курсов



Источник: анализ КПМГ.

В конце 2014 года проблема роста валютных курсов широко обсуждалась аналитиками страхового рынка. Стоимость запасных частей и лакокрасочного покрытия для ино-

марок связана с колебаниями курса рубля к доллару и евро, а следовательно, должна отразиться на коэффициенте убыточности продукта.



В равной степени важными в текущей ситуации для руководителей страховых компаний являются такие методы компенсирования инфляционной нагрузки, как хеджирование валютных рисков и увеличение тарифов для иностранных автомобилей.

Кроме того, избежать повышения цен на ремонт автомобиля поможет заключение договоров со станциями технического обслуживания

(СТО) на оптимальных условиях – например, фиксированный валютный курс, скидки на услуги.



{ Страховое мошенничество }

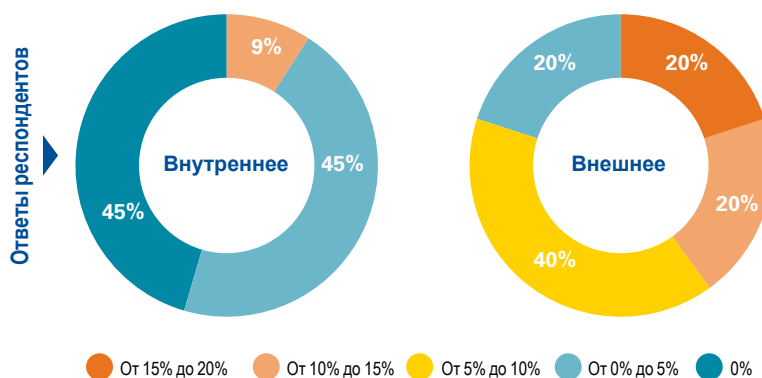




Мошенничество по-прежнему остается одной из наиболее острых проблем, оказывающих негативный эффект на деятельность страховых компаний. В условиях, когда основные меры по сохранению рентабель-

ности будут исчерпаны, руководители страховых компаний, обратившие внимание на уровень мошенничества, смогут найти дополнительный потенциал для увеличения прибыли в этой сфере.

Доля внутреннего и внешнего мошенничества в объеме страховых премий, подписанных компанией



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

Источник: анализ КПМГ.



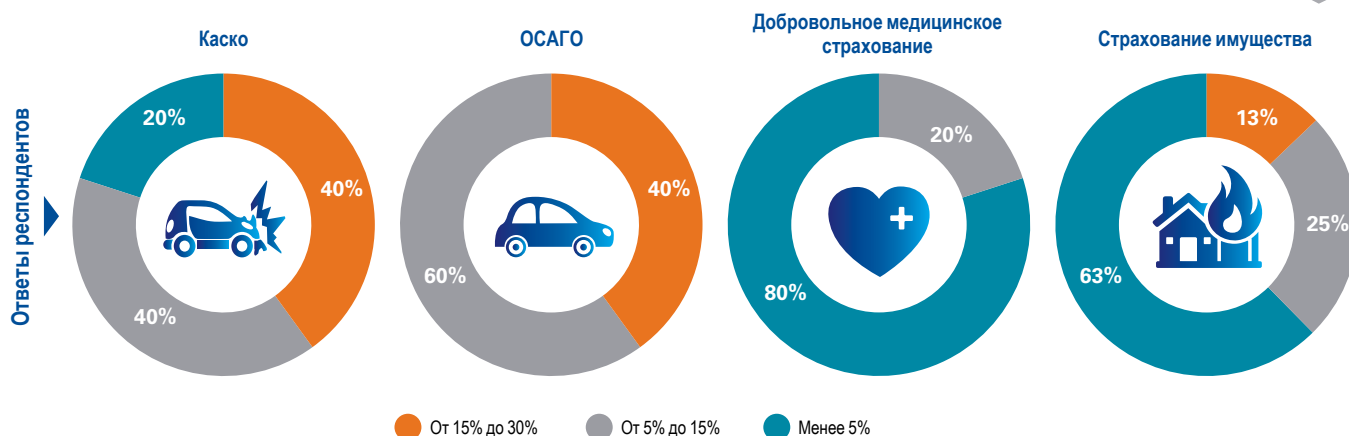
Страховые компании могут недооценивать влияние мошеннических действий на результаты своей деятельности.

Все респонденты отмечают, что мошенничество влияет на финансовые показатели страховщиков, однако только около половины опрошенных признают, что мошеннические действия могут происходить не только

под влиянием внешних атак, но и в результате внутреннего корпоративного мошенничества, то есть не без участия сотрудников страховых компаний.



Доля чрезмерных страховых выплат в результате мошеннических действий по видам страхования



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

Источник: анализ КПМГ.

Оценка респондентов относительно размера чрезмерных страховых выплат, то есть той доли выплат, которая производится страховщиком в результате мошеннических действий, несколько ниже, чем аналогичный показатель, заявляемый страховыми компаниями на ведущих западных рынках⁸. Так, согласно данным настоящего опроса, даже в таких заведомо подверженных мошенничеству видах страхования, как ДМС и Каско, доля чрезмерных выплат в результате мошенничества невысока. По мнению большинства респондентов, доля мошеннических убытков в ДМС не превышает 5%. Средняя доля мошеннических убытков по Каско составляет 13,5%, в то время как средняя доля мошеннических убытков по страхованию имущества равна 7%, согласно результатам данного опроса.



⁸ Институт страховой информации <http://www.iii.org/issue-update/insurance-fraud>, Ассоциация сертифицированных специалистов по расследованию хищений <http://www.acfe.com/article.aspx?id=4294974475>, Глобальная сеть противодействия мошенничеству в здравоохранении <http://www.ghcan.org/newsroom.html>



Направления деятельности страховой компании, наиболее подверженные мошенническим действиям



Источник: анализ КПМГ.



Большинство респондентов признает, что урегулирование убытков – это направление, подверженное мошенническим действиям в наибольшей степени.





Стоит отметить, что респонденты указывают в качестве прочих проблемных зон закупки, андеррайтинг, выплату комиссионных вознаграждений, реализацию годных остатков. Вероятность возможных мошеннических действий со стороны третьих лиц в этих зонах заметно ниже, чем в урегулировании убытков. По мнению руководителей страховых компаний, в указанных сферах эффект мошеннических действий на рентабельность бизнеса небольшой и составляет в среднем 2% от выручки.

Поскольку респонденты считают автострахование наиболее подверженным мошенничеству видом бизнеса, а урегулирование убытков – сферой наибольшего сосредоточения мошенников, то в качестве основных участников мошеннических действий руководители страховых компаний называют сотрудников ГИБДД, экспертов-оценщиков и работников автосервисов.

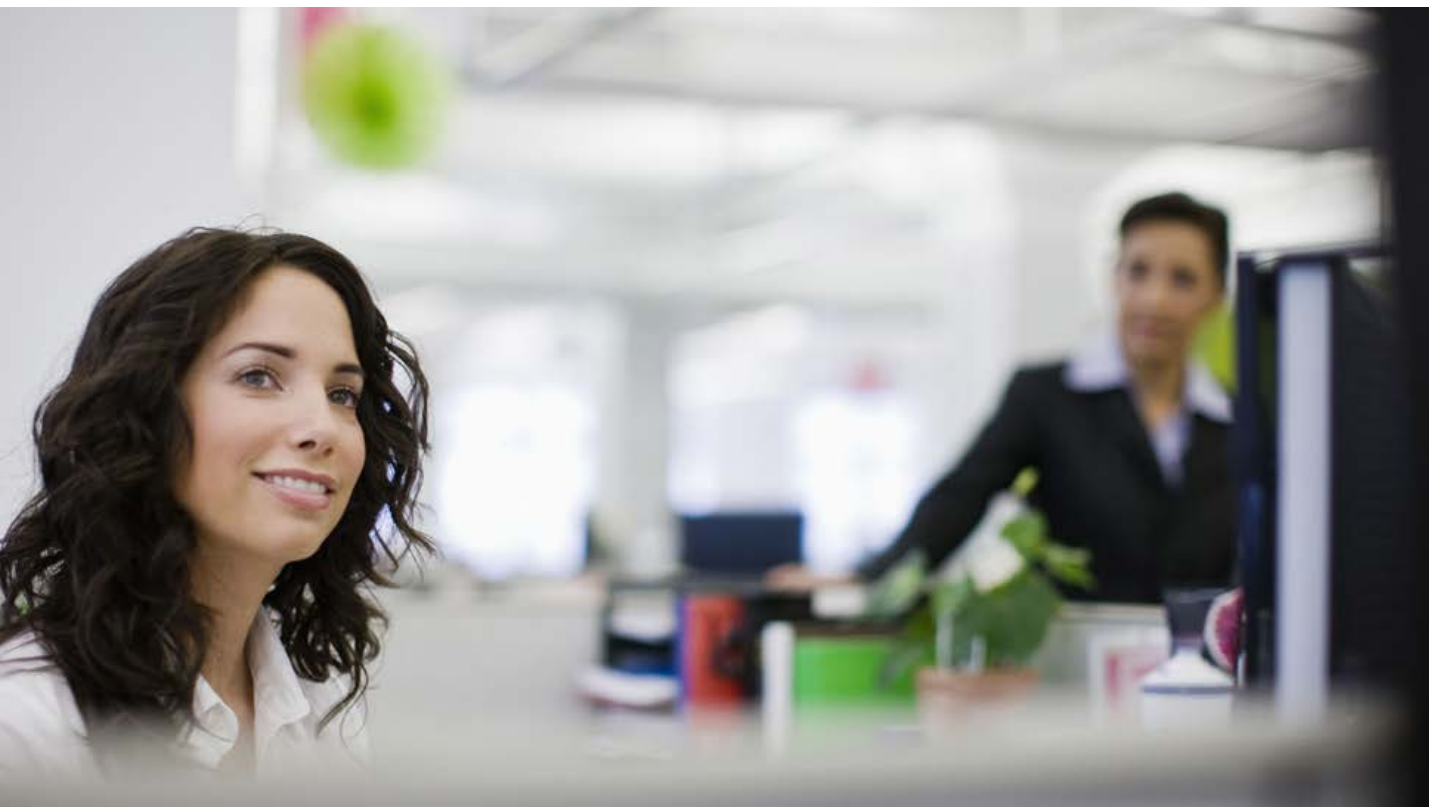
Третьи лица, чаще всего вовлеченные в страховое мошенничество



Источник: анализ КПМГ.



Возможно, страховщики сосредоточились в большей степени на внешнем мошенничестве и упускают из виду потенциальную недооценку внутреннего корпоративного мошенничества.





Наиболее эффективные методы для снижения уровня мошенничества



Источник: анализ КПМГ.



Получение обратной связи (горячая линия) рассматривается респондентами в качестве одного из наименее эффективных методов борьбы с мошенничеством.

На вопрос относительно того, какие методы могут стать наиболее эффективными для снижения уровня мошенничества, респонденты отметили внедрение автоматизированных систем контроля и ежеквартальный мониторинг посредников. В то же время внедрение механизмов обратной связи (горячей линии), которые, по мнению Ассоциации сертифицированных специалистов по расследованию хищений⁹, являются одним из наиболее эффективных инструментов вскрытия фактов именно внутреннего корпоративного мошенничества, отмечено респондентами как наименее эффективный метод.

⁹ Источник: <http://www.acfe.com/article.aspx?id=4294974475>



{ Регулирование рынка }

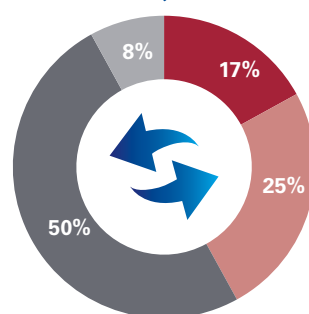




Эффект произошедших и предстоящих изменений на страховом рынке



Ответы респондентов



- Изменения недостаточны и неэффективны
- Изменения эффективны, но коснулись не всех сфер, требующих преобразований
- Изменения слишком сильно повысили регуляторную нагрузку
- Пока затрудняюсь ответить

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

Источник: анализ КПМГ.

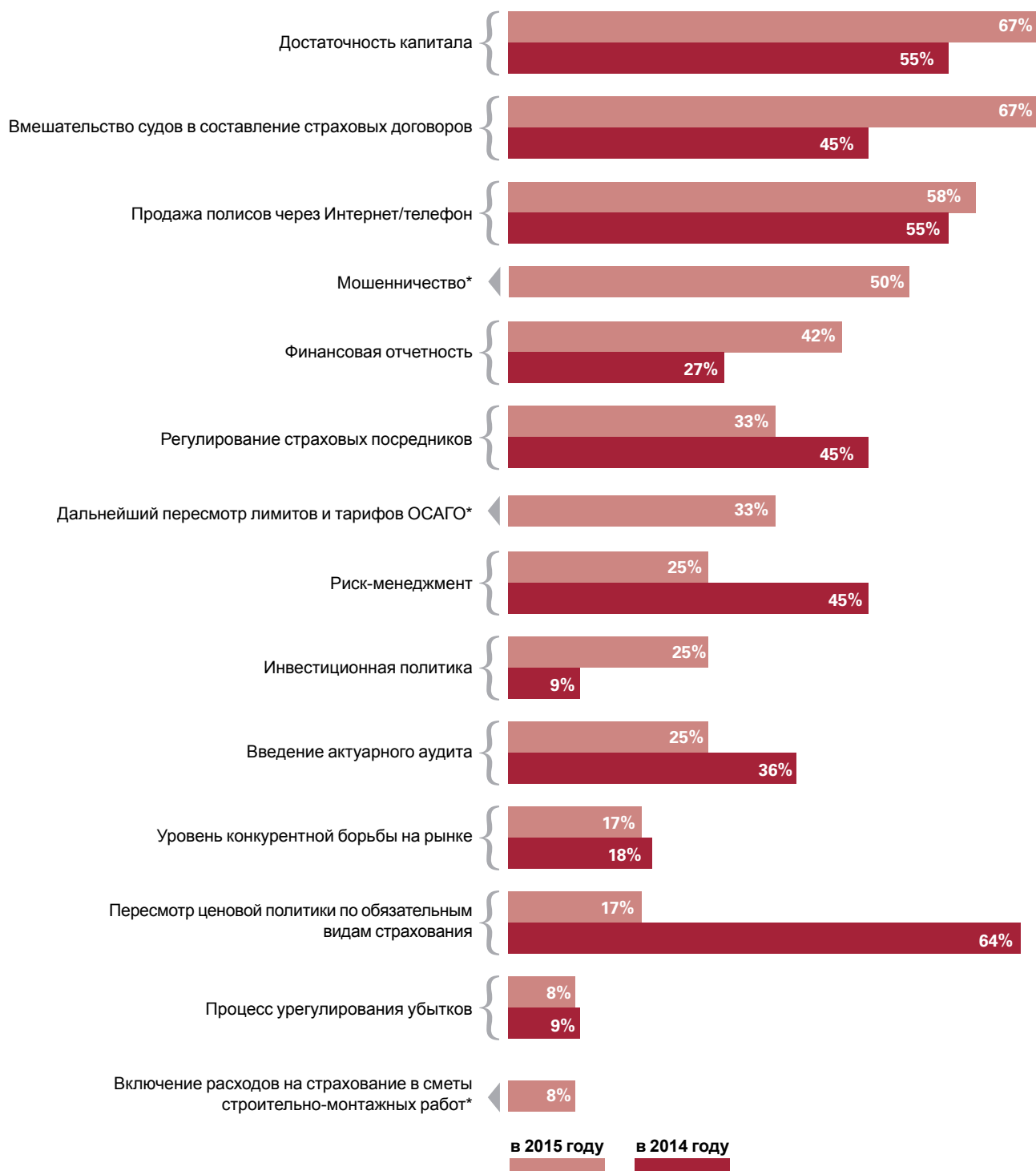


Половина опрошенных руководителей страховых компаний считает, что законодательные изменения влекут за собой неизбежное усиление регуляторной нагрузки на бизнес, что подтверждается последними новостями со страхового рынка.

В последнее время существенные изменения в законодательстве коснулись в основном ОСАГО. 25% респондентов считают, что еще остаются сферы, нуждающиеся в эффективном регулировании со стороны государства, а еще 17% считают, что и произошедшие изменения недостаточно эффективны.



Сферы, требующие прогрессивного надзора



* Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2015 года.

Источник: анализ КПМГ.

В прошлом году респонденты выделили три сферы, требующие внимания со стороны регулятора: тарифы по ОСАГО, продажи полисов через Интернет и достаточность

капитала. По двум из трех указанных областей в 2014 году были приняты прогрессивные меры. В 2015 году можно ожидать действий регулятора

в отношении тех сфер, которые участники опроса выделили сейчас – достаточность капитала и вмешательство судов в составление страховых договоров.



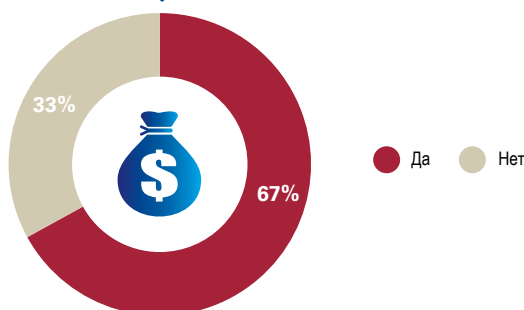
Третью респондентов не считает текущие требования к достаточности капитала экономически обоснованными.

Решение проблемы страховщики видят в трех альтернативах – в изменении методики расчета маржи платежеспособности, в создании и использовании внутренней модели капитала и в налаживании практик, аналогичных Solvency II.

Что касается более специфических проблем, то общая тенденция к сокращению расходов на персонал и агентских комиссий полностью согласуется со стремлением страховщиков к налаживанию онлайн-продаж. Большинство опрошенных (почти 60%) ждут окончательного принятия поправок в закон «Об организации страхового дела в РФ», которые позволят продавать через Интернет полисы обязательного страхования (на данный момент разрешены онлайн-продажи только продуктов добровольного страхования). Прямые продажи позволяют сократить расходы на услуги агентов и брокеров. Приобрести полис ОСАГО через Интернет можно будет уже в 2016 году, согласно ожиданиям Банка России. Стоит, однако, отметить, что страховщикам

Экономическая обоснованность текущих требований к достаточности капитала

Ответы респондентов



Источник: анализ КПМГ.

Возможные положительные факторы влияния на сферу регулирования достаточности капитала



Источник: анализ КПМГ.

потребуется некоторое время для эффективного освоения данного канала продаж, поскольку 60% респондентов считают, что при распространении полисов ОСАГО онлайн страховые компании могут получить недостоверные сведения, что потенциально может негативно сказаться на убыточности данного

вида страхования. Тем не менее респонденты ожидают, что по мере стабилизации данной процедуры это принесет им практическую возможность сократить аквизиционные расходы, и ставят налаживание продаж через Интернет одной из приоритетных задач.

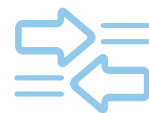


В 2015 году проблемы мошенничества и судебных исков по-прежнему остаются актуальными – 50% респондентов отметили эту сферу как одно из важных направлений для надзора и контроля со стороны мегарегулятора.



Сделки по слияниям и поглощениям





Наиболее вероятные события на рынке слияний и поглощений в 2015–2016 годах



Источник: анализ КПМГ.

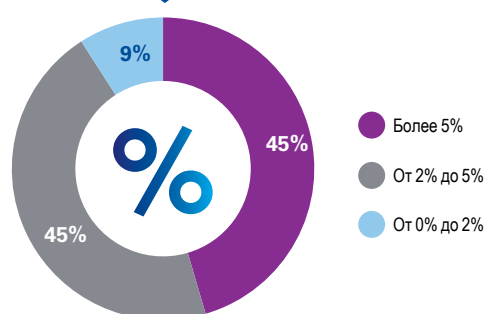


По мнению опрошенных руководителей страховых компаний, в 2015 году ускорение консолидации страхового рынка может произойти преимущественно за счет продажи крупного игрока и отзыва лицензий.

Увеличение доли рынка у компаний Топ-10 в 2015 году



Ответы респондентов

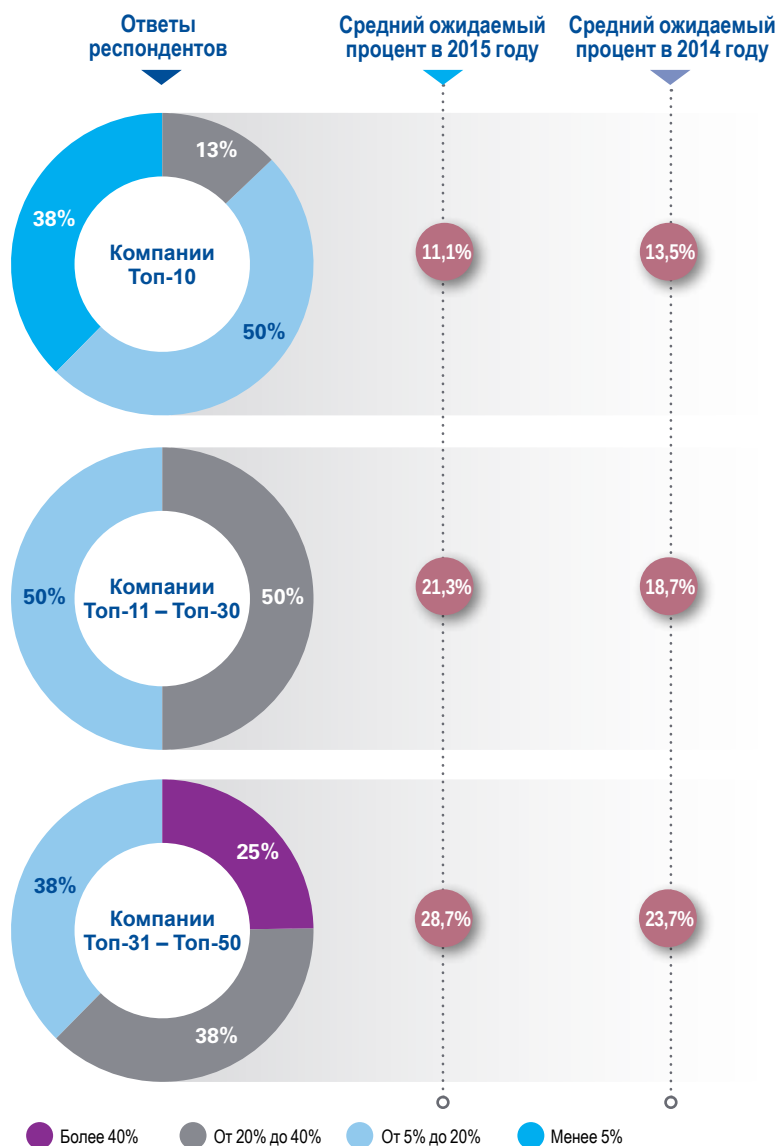


Примечание: Из-за округления значение может не быть равным 100%.

Источник: анализ КПМГ.



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

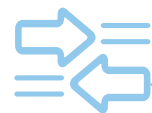


Согласно ожиданиям респондентов, в каждом сегменте страхового рынка увеличилась доля компаний, находящихся на грани банкротства или отзыва лицензии. Это вызвано рядом факторов, таких как ухудшение макроэкономического климата в стране, падение курса рубля и санкции, ужесточение регуляторной нагрузки на рынке страхования и провал котировок на фондовом рынке в конце 2014 года. Макроэкономические сложности оказывают наиболее сильное влияние на небольших игроков рынка, поскольку в их распоряжении нет достаточного количества накопленных ресурсов, которые позволили бы им обеспечить финансовую стабильность и пережить тяжелые времена без дополнительных вливаний капитала. В связи с этим у лидеров рынка появляются возможности укрепить свои позиции и захватить дополнительные сегменты, что соответствует ожиданиям респондентов, 45% которых ожидают увеличение доли компаний, входящих в первую десятку, более чем на 5%.

Кроме того, лидеры рынка имеют возможность нарастить свои портфели за счет ухода с рынка иностранных компаний и сворачивания их бизнеса в розничном сегменте.

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

Источник: анализ КПМГ.



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 4477
E: avoronin@kpmg.ru



София Иевенко
Форензик
Директор

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



Джон Каллауэй
Корпоративные финансы
Партнер

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



Михаил Клементьев
Налоговое и юридическое
консультирование
Партнер

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



Юлия Темкина
Сопровождение корпоративных
сделок и реструктуризация бизнеса
Партнер

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

© 2015 АО «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.