



Обзор рынка страхования в России



2016 год

КПМГ в России и СНГ

kpmg.ru

Введение



Юлия Темкина

Партнер,
руководитель
практики по работе
со страховыми
компаниями
КПМГ в России и СНГ

КПМГ представляет седьмой ежегодный обзор страхового рынка в России, в котором обозначены ожидаемые перспективы развития российской страховой отрасли, тенденции, которым будет следовать рынок в ближайшие годы, отношение руководителей страховых компаний к ожидаемым законодательным инициативам, а также мнения ведущих экспертов КПМГ по страхованию.

В реальном выражении объем собранных в 2015 году страховых премий сократился, несмотря на существенный рост таких линий бизнеса, как ОСАГО и страхование жизни. Основной причиной этого сокращения выступил спад спроса на продукты Каско. Впервые за последнее время, в результате сложной макроэкономической ситуации в целом и спада на рынке продаж автомобилей в частности, произошло номинальное сокращение сборов премии добровольного автострахования. В 2016 году руководители страховых компаний попытаются вернуть свои позиции в данном сегменте, для чего будут приняты такие меры, как оптимизация андеррайтинга, распространение франшиз и прекращение роста тарифов. Однако, по мнению респондентов, до тех пор, пока не восстановится экономический климат в России, указанные меры не принесут существенного позитивного эффекта.

В 2015 году продолжилась консолидация страховой отрасли: только лидеры сумели сохранить свои позиции, увеличив сборы премий на величину, близкую к инфляции. Средние и мелкие игроки страхового рынка не обладают достаточными накопленными внутренними ресурсами и не всегда имеют возможности для дополнительных денежных вливаний, что делает их более уязвимыми в сложных экономических реалиях. Это позволяет лидерам занимать освобождающиеся рыночные ниши и ведет к дальнейшей консолидации страховой отрасли.

Благодаря тому, что Центральный Банк продолжает активно общаться с представителями страховой отрасли, респонденты ожидают положительного влияния на рынок от предстоящих изменений. Хотя со стороны страховщиков потребуется достаточно много усилий и затрат на реализацию законодательных инициатив, большинство руководителей страховых компаний готовы внедрить их, ожидая позитивных изменений рыночной среды.

Мы предлагаем вам подробнее ознакомиться с результатами нашего исследования и надеемся, что они будут вам полезны. Отдельно хотелось бы поблагодарить всех наших респондентов, которые приняли участие в исследовании, а также экспертов КПМГ, которые согласились высказать свое мнение и внесли вклад в проведение данного обзора.

С уважением,

Юлия Темкина

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

Содержание



04

➤ Основные выводы



06

➤ Развитие рынка страхования



17

➤ Экономическая ситуация



21

➤ Законодательные изменения



25

➤ Убыточность и расходы



33

➤ Автострахование



39

➤ Страхование жизни

Основные выводы



Объем рынка страхования сократился в реальном выражении, а консолидация продолжилась.

1

ОСАГО и страхование жизни продемонстрировали в 2015 году рост, превышающий инфляцию, тогда как по остальным линиям бизнеса произошло сокращение сборов в реальном выражении. Увеличение объемов собранных премий по ОСАГО произошло в основном за счет повышения тарифов.

Под влиянием экономического кризиса и усиления регуляторного надзора продолжается консолидация рынка. Доля Топ-10 страховщиков по объему сборов в 2015 году составила 71 %, а доля сегмента Топ-5 превысила 50 %. В 2016 году страховщики прогнозируют дальнейшую консолидацию: рост рынка будет происходить в основном за счет лидеров.

В 2016 году основными факторами, негативно влияющими на развитие рынка страхования, останутся падение покупательной способности населения и сокращение объемов кредитования. Драйвером рынка общего страхования может стать распространение новых технологий, а динамика рынка страхования жизни будет задаваться активностью основных игроков.



Руководители страховых компаний планируют принимать меры по увеличению объемов портфелей, несмотря на негативный сценарий развития рынка страхования в ближайшей перспективе.

2

Согласно прогнозам страховщиков, в течение следующих двух лет темпы роста страхового рынка будут замедляться. Тем не менее большинство респондентов планируют развивать продажи в ближайшей перспективе. Наиболее приоритетными мерами, направленными на увеличение объемов портфелей, остались повышение уровня удержания клиентов и разработка новых продуктов.

Что касается задач по повышению рентабельности бизнеса, наблюдается смещение фокуса страховщиков с непосредственного урезания расходов в сторону улучшения качества портфеля: проведения более детального андеррайтинга и реструктуризации бизнес-сегментов.



Кредитное страхование жизни уступает долю рынка накопительным и инвестиционным продуктам.

3

Падение объемов кредитования стало основной причиной спада продаж соответствующих страховок. Тем временем комбинированные продукты инвестиций и страхования жизни продемонстрировали быстрое развитие и заняли более трети сегмента страхования жизни по сборам премий в 2015 году.



Убыточность ОСАГО в 2016 году продолжит расти, тогда как Каско станет более рентабельным.

4

В результате продолжающегося страхового мошенничества, а также вследствие увеличения стоимости запчастей и работ в справочниках ОСАГО, коэффициент убыточности превысит уровень прошлого года, согласно ожиданиям респондентов. Таким образом, по мнению участников опроса, проблема достаточности тарифов ОСАГО останется актуальной в 2016 году. Респонденты считают, что рыночный тариф по обязательному автострахованию должен превышать установленный на 17%.

В отличие от ОСАГО, перспективы убыточности Каско более оптимистичны. По мнению руководителей страховых компаний, эффект от мер по снижению убыточности автострахования, принятых в 2015 году, таких как активное распространение франшизы и повышение тарифов, проявится в ближайшей перспективе. Средний ожидаемый коэффициент убыточности опустится до уровня 2012 года и составит 79%, что позволит страховщикам направить дополнительные ресурсы на разработку новых продуктов и другие меры по восстановлению объемов продаж.



Страховщикам следует доработать меры по противодействию страховому мошенничеству при продаже полисов онлайн.

5

Руководители страховых компаний, принимавшие участие в опросе, видят положительный эффект от продажи полисов через Интернет на снижение уровня аквизиционных расходов. Однако они отрицательно относятся к требованию обязательной онлайн-продажи полисов ОСАГО, ожидая, что это увеличит уровень страхового мошенничества и окажет негативное влияние на комбинированную убыточность обязательного автострахования.



Рынок с оптимизмом смотрит на ожидаемые инициативы Центрального Банка.

6

В последние годы в сфере законодательного регулирования страхового рынка было принято множество мер. Предстоящие изменения, такие как переход на новый отраслевой стандарт и план счетов, будут сложными для внедрения, однако, по мнению респондентов, окажут позитивное влияние на страховой рынок. Участники опроса считают, что страхование в России значительно подвержено влиянию судебной практики и страхового мошенничества, таким образом регулятору стоит обратить внимание именно на данные сферы.



Развитие рынка страхования



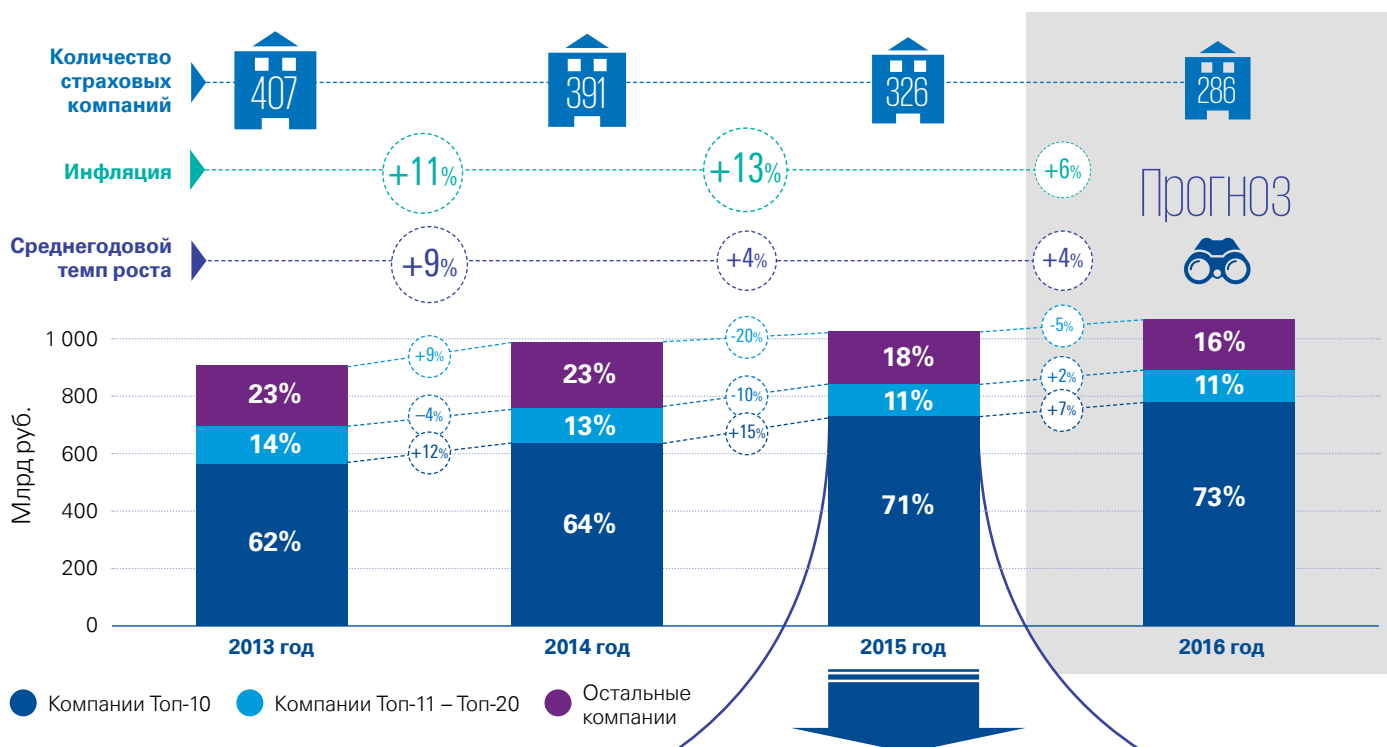
За 2015 год объем страхового рынка вырос на 4%, что полностью совпало с результатом прошлогоднего прогноза респондентов¹.

«На фоне кризисных явлений в секторе уровень консолидации российского рынка страхования становится все более насыщенным. С учетом планов регулятора, нас, возможно, ожидает еще пара лет роста консолидации, но стабилизация доли Топ-10 наступит уже в диапазоне 75–80%, по опыту других мировых рынков».

Дарья Кернаценская,
заместитель директора
Отдела инвестиций
и рынков капитала
КПМГ в России и СНГ

¹ «Перемены продолжаются: обзор рынка страхования в России»: исследование КПМГ, 2015 год.

Сборы премий в разрезе по основным группам участников



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.

Поскольку рост страхового рынка в 2015 году происходил в основном за счет таких линий бизнеса, как ОСАГО и страхование жизни, то только компании, портфель которых был ориентирован на данные виды страхования, сумели продемонстрировать рост. Таким образом, сборы премий увеличились в сегменте Топ-10, благодаря чему на конец 2015 года доля данного сегмента достигла уже 71% рынка. На 2016 год респонденты прогнозируют дальнейший рост страхового рынка на 4%, по-прежнему в основном за счет роста сборов сегмента Топ-10 (на 7%). Указанный ожидаемый рост выглядит достаточно оптимистично в свете прогнозируемой на 2016 год ставки инфляции в 6%². Тем не менее страховщики ожидают, что в течение ближайших двух лет рост страхового рынка будет замедляться, а докризисный уровень может быть достигнут лишь к 2020 году.

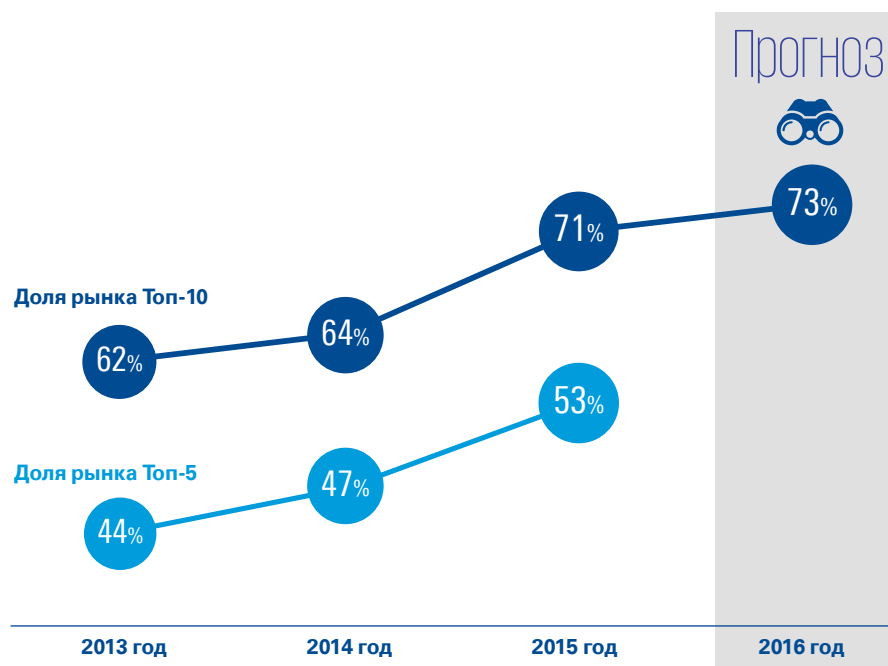
Топ-10 российских компаний по объему сборов за 2015 год

Компания	Доля рынка в 2015 году	Изменение сборов премий в 2015 году	Изменение доли рынка в 2015 году
1 Росгосстрах	17,7%	19,2%	2,3 п.п.
2 СОГАЗ	13,0%	13,9%	1,2 п.п.
3 Ингосстрах	7,7%	12,7%	0,6 п.п.
4 РЕСО-Гарантия	7,6%	19,4%	1,0 п.п.
5 АльфаСтрахование	6,6%	15,5%	0,7 п.п.
6 ВСК	4,7%	27,6%	0,9 п.п.
7 ВТБ Страхование	4,6%	29,7%	0,9 п.п.
8 Сбербанк Страхование Жизни	4,3%	20,7%	0,6 п.п.
9 Согласие	3,0%	-9,2%	-0,4 п.п.
10 Ренессанс Страхование	2,0%	6,9%	0,1 п.п.

Источник: Центральный Банк РФ.

²Прогноз Economist Intelligence Unit. Центральный прогноз Росстата относительно инфляции на 2016 год колеблется вблизи отметки 11%.

Уровень консолидации страхового рынка



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.



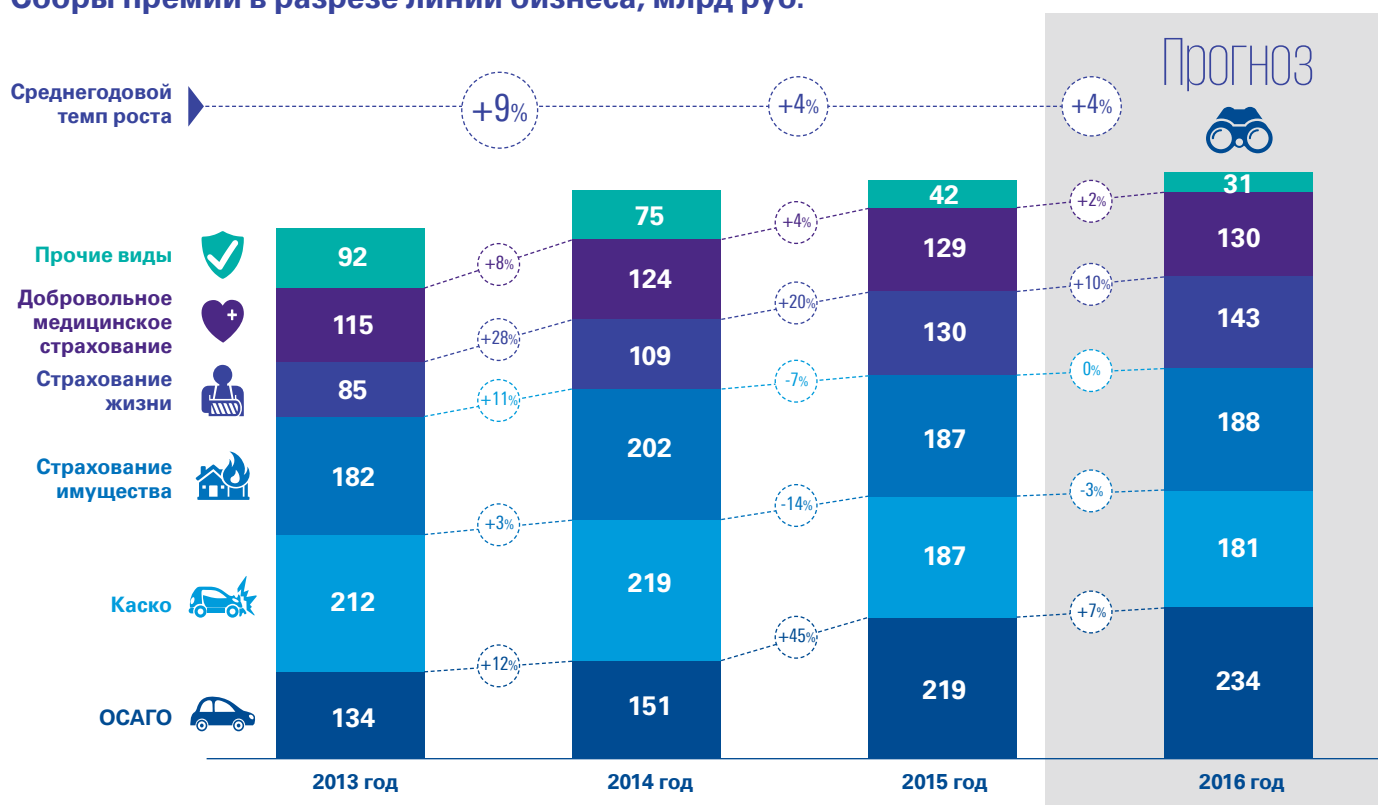
В условиях экономического кризиса и усилившегося контроля со стороны Центрального Банка продолжается консолидация рынка.

За 2015 год регулятор отозвал лицензии у 69 страховых компаний (у 4 компаний лицензии были возобновлены). Доля рынка сегмента Топ-10 по прогнозу наших респондентов достигнет 73% к концу 2016 года. Кроме того, консолидация продолжается и среди компаний первой десятки: на конец 2015 года сегмент Топ-5 собрал уже более 50% премий всего рынка страхования.

Состав сегмента Топ-10 незначительно изменился за 2015 год: «Альянс», сокративший розничный портфель, опустился на 11-е место по результатам сборов премий, и его место занял «Ренессанс Страхование».



Сборы премий в разрезе линий бизнеса, млрд руб.



Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.





ОСАГО

Как и предполагали страховщики в начале прошлого года, основным драйвером роста рынка страхования в 2015 году оказалось ОСАГО. За счет произошедшего в 2015 году повышения тарифов объем сборов по ОСАГО вырос на 45%. В 2016 году страховщики прогнозируют продолжение роста сборов премий по данной линии бизнеса на 7%, что может быть вызвано следующими факторами:

- остаточным эффектом от повышения тарифов в 2014–2015 годах;
- ожидаемым сокращением количества поддельных полисов ОСАГО;
- возможным сокращением количества незастрахованных транспортных средств (по данным РСА, в 2014 году лишь 76%³ транспортных средств в России были застрахованы).



Каско

Наибольшее негативное влияние экономическая ситуация в России оказала на Каско. Продажи новых автомобилей за 2015 год упали на рекордные 36%⁴. Несмотря на то что страховщики подняли тариф в среднем на 17%⁵, по результатам 2015 года рыночные сборы по Каско впервые за последние 6 лет показали отрицательную динамику (-14%). При этом в начале 2015 года страховщики ожидали, что рынок Каско уменьшится всего на 1%⁶.

«Дополнительным фактором сокращения спроса на продукты Каско стало повышение лимитов ответственности по ОСАГО, что снизило риски потерь для страхователей в целом и особенно для аккуратных водителей», – Денис Самсонов, старший менеджер Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ.

Респонденты прогнозируют дальнейшее снижение сборов в 2016 году: по их мнению, рынок Каско упадет еще на 3%. В свете высоких тарифов и общего экономического кризиса Каско стало менее доступно для широкой группы потребителей. Страховщики пытаются всеми силами удержать свои позиции в Каско, оптимизируя андеррайтинг, внедряя франшизы и планируя прекратить повышение тарифов.

«Рынок Каско настолько тесно связан с общей макроэкономической ситуацией (через объемы продаж легковых автомобилей), что его сколько-нибудь заметного роста нам следует ожидать не раньше, чем через год-два», — Максим Присталов, менеджер Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ.



³ Годовой отчет РСА, 2014 год.

⁴ Пресс-релиз Ассоциации Европейского бизнеса: http://www.aebrus.ru/upload/iblock/4ba/rus_car-sales-in-december-2015.pdf

⁵ Анализ КПМГ на основании данных Центрального Банка.

⁶ «Перемены продолжаются: обзор рынка страхования в России»: исследование КПМГ, 2015 год.



Страхование ИМУЩЕСТВА

Сборы премий по страхованию имущества упали на 7% в 2015 году, а на 2016 год страховщики прогнозируют сохранение текущего объема рынка. В условиях кризиса страхование имущества претерпевает структурные изменения: уменьшаются сборы по корпоративному бизнесу и растут объемы розничного страхования. Сборы премий по юрлицам уменьшились на 12%⁷ в прошедшем году, что может быть вызвано сокращением компаниями расходов на страхование. Тем временем объем премий по имущественному страхованию физлиц увеличился на 14%⁸ за 2015 год.

«Увеличению сборов по физлицам могло способствовать активное распространение коробочных продуктов через банковский канал», — Наталья Томилова, старший менеджер Группы актуарных услуг КПМГ в России и СНГ.

Прогнозы страховщиков о сохранении текущего объема сборов по страхованию имущества в 2016 году говорят об ожидаемом продолжении смены направленности бизнеса: рост розничных продаж нивелирует дальнейшее снижение корпоративных сборов премий.

«Во всем мире данный сегмент популярен, но средний российский потребитель пока не готов добровольно страховать имущество: нет понимания и доверия. Рынок имеет перспективы развития, но над ним нужно работать: необходимо инвестировать в маркетинг и повышать уровень доверия населения», — Юлия Темкина, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ.



⁷ В целях анализа мы включили сборы по страхованию судов, авиатранспорта, железнодорожного транспорта, грузов и сельского хозяйства в сумму сборов по страхованию имущества юридических лиц.

⁸ В целях анализа мы использовали в качестве суммы сборов по страхованию имущества физических лиц сумму сборов по страхованию прочего имущества граждан, кроме судов, авиатранспорта, железнодорожного транспорта, грузов и сельского хозяйства.



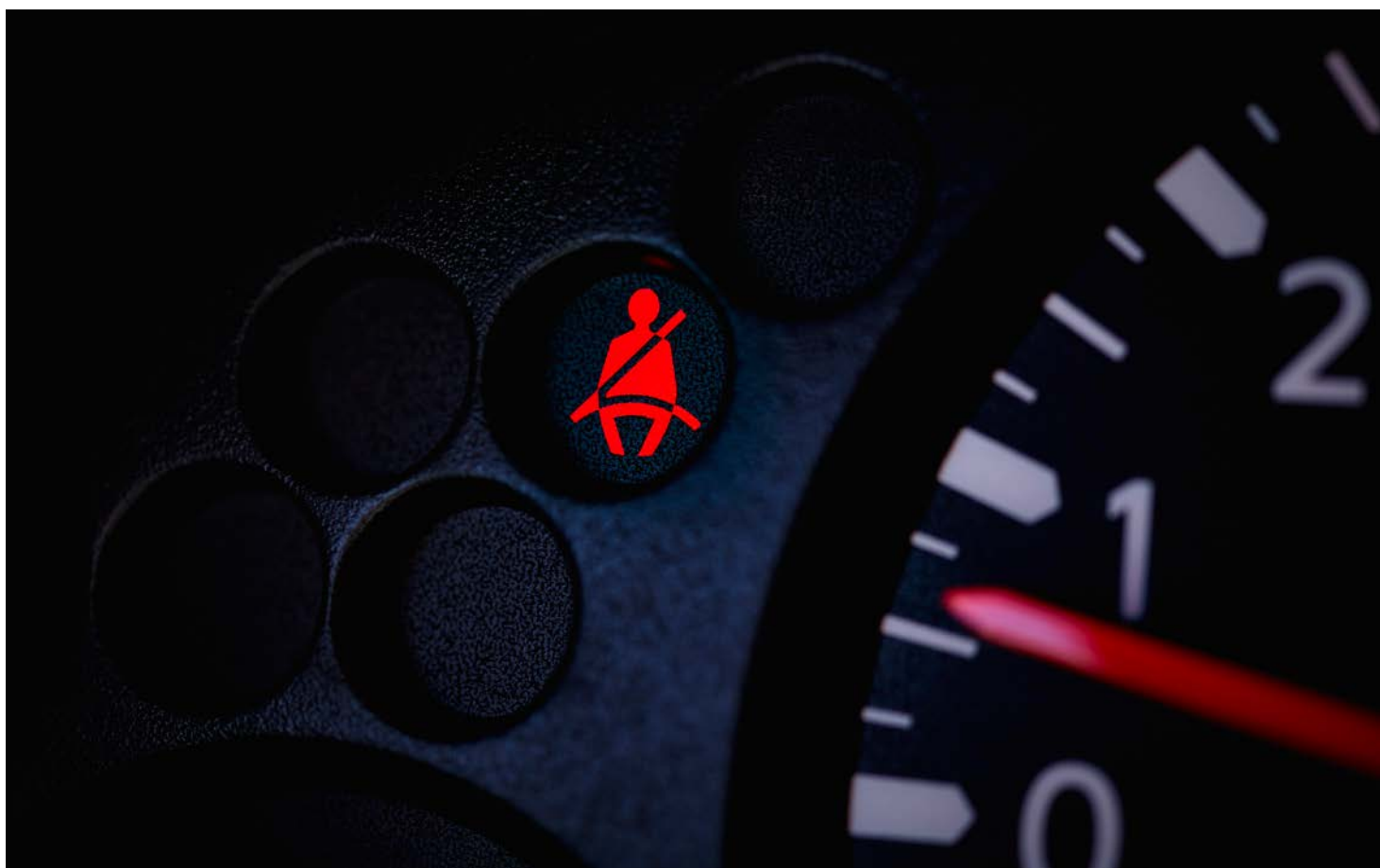
Страхование ЖИЗНИ

В 2016 году наибольший рост респонденты ожидают в сегменте страхования жизни, по их прогнозам, он составит 10%.



Ожидания страховщиков по двузначному росту рынка страхования жизни в 2016 году указывают на наличие потенциала для роста даже в кризисный период.

В соответствии с прогнозом КПМГ 2013 года⁹, страхование жизни вошло в четверку крупнейших линий бизнеса, показав в 2015 году рост на 20%. Безусловно, развитие этого вида страхования определяется в основном крупными игроками. По мере развития этой линии бизнеса и на фоне общего экономического кризиса, сопровождающегося уменьшением объемов кредитования, снижаются темпы роста и меняется структура страхования жизни: кредитные продукты уступают место накопительным и инвестиционным. Кроме того, можно ожидать продолжения данного тренда в свете вступившего в силу указания Центрального Банка¹⁰ о возможности отказа от навязанной страховки, что, скорее всего, вызовет дальнейший спад объемов кредитного страхования.



⁹ «Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году», исследование КПМГ, 2013 год.

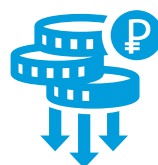
¹⁰ Указание «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования» Центрального Банка РФ вступило в силу с 1 июня 2016 года.

Факторы, влияющие на изменение рынка страхования иного, чем страхование жизни в 2016 году



Негативное влияние ← ● ● ● ● ● → Позитивное влияние

Источник: анализ КПМГ.



По мнению респондентов, основными факторами, негативно влияющими на развитие рынка общего страхования и страхования жизни, останутся снижение покупательной способности населения и сокращение объемов кредитования.

Ожидания участников опроса об объеме кредитования продолжают быть негативными, несмотря на то что в начале 2016 года объем кредитования показывает положительную динамику. Тем временем развивающиеся технологии, такие как продажи полисов онлайн и через мобильные приложения, могут позитивно повлиять на рынок общего страхования. Респонденты с оптимизмом оценивают



возможное влияние инвестиционной привлекательности страховых продуктов и потенциала для разработки новых программ на рынок страхования жизни в 2016 году. Также некоторые участники исследования отмечают, что в случае увеличения размера налогового вычета рынок страхования жизни покажет высокие темпы роста. Кроме того, одним из важнейших драйверов рынка станет поведение крупнейшего игрока «Сбербанк Страхование Жизни», которому по результатам 2015 года принадлежит треть рынка (34%).

«Вероятно, в ближайшие годы и другие крупные банки продемонстрируют успешное освоение технологий страхования жизни. Независимые участники должны быть готовы встретить новых сильных соперников», — Дарья Кернацкая, заместитель директора Отдела инвестиций и рынков капитала КПМГ в России и СНГ.

Факторы, влияющие на изменение рынка страхования жизни в 2016 году

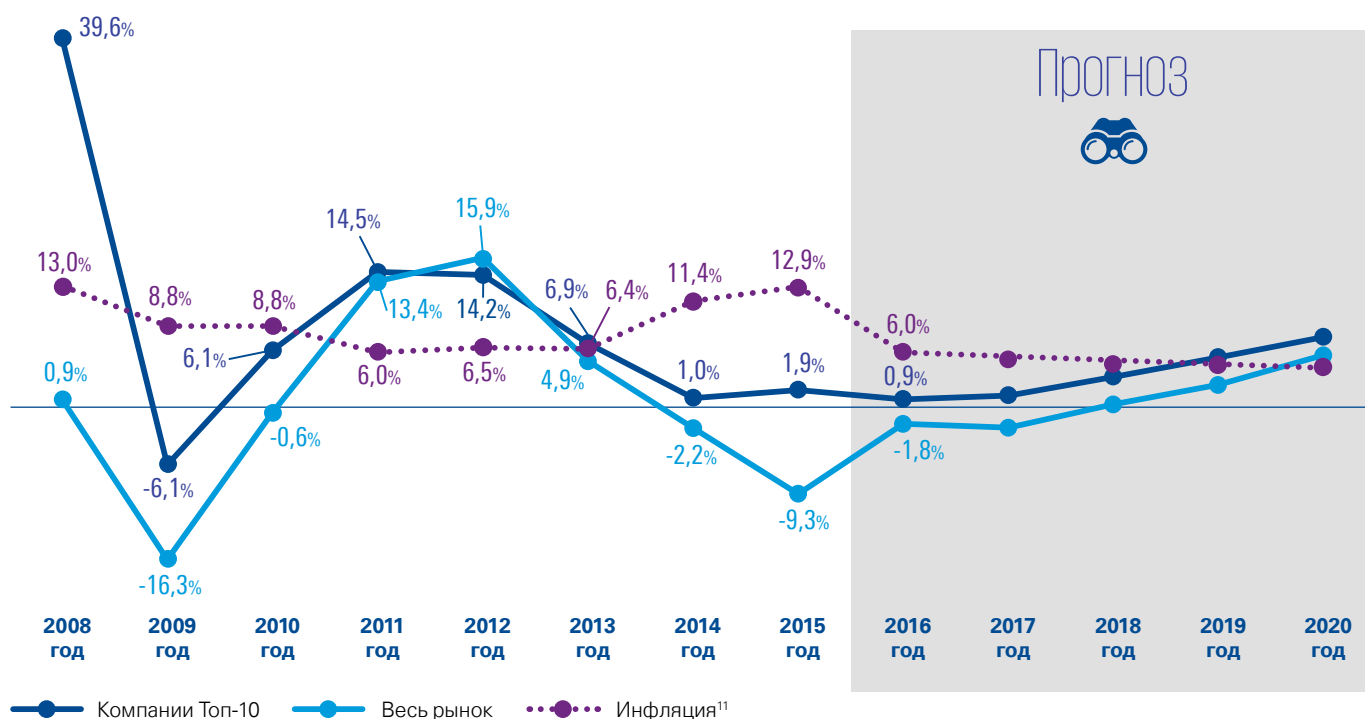


Источник: анализ КПМГ.



Экономическая ситуация

Изменение подписанной премии в реальном выражении с 2007 по 2015 год и иллюстративный прогноз до 2020 года



Примечание: Темпы роста страхового рынка и сегмента Топ-10 показаны за вычетом инфляции¹¹

Источник: Центральный Банк РФ, анализ КПМГ.

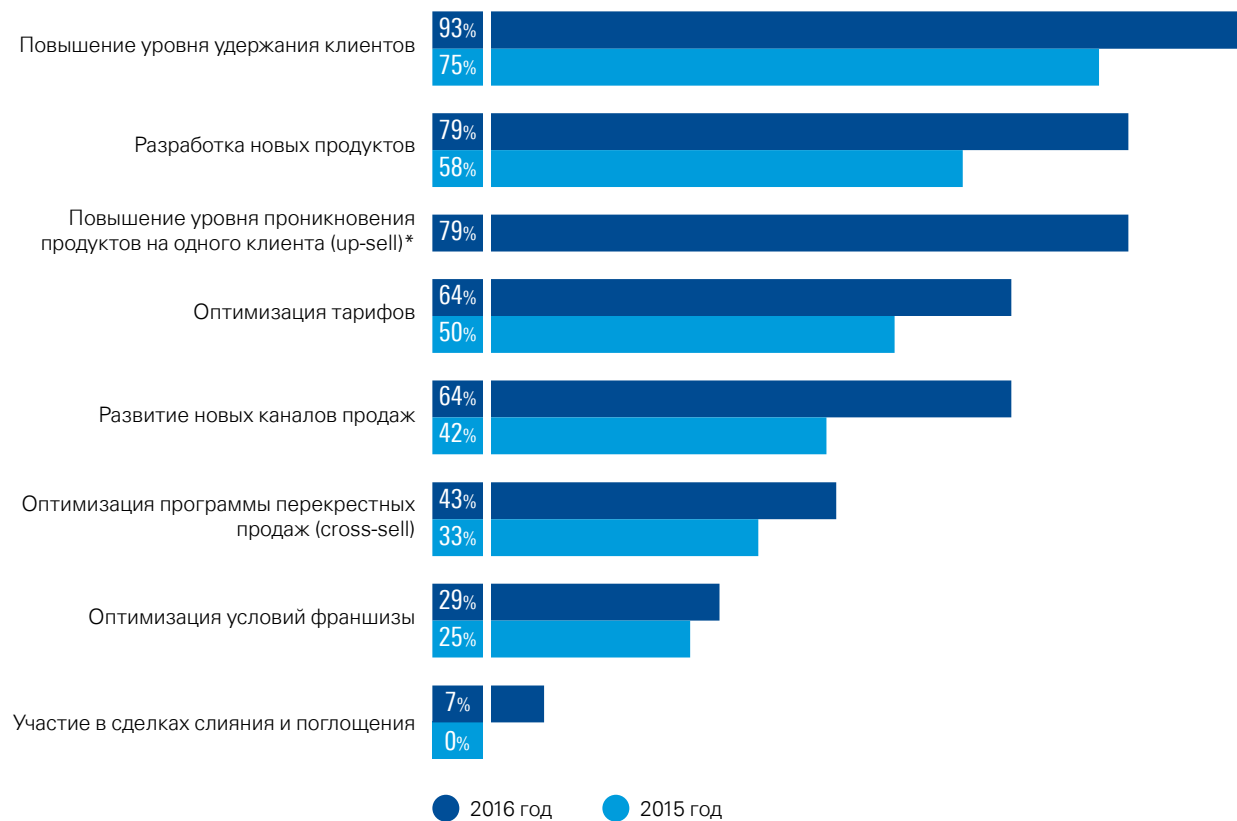
Прогнозы респондентов относительно дальнейшего развития рынка не слишком оптимистичны: участники опроса ожидают, что кризис на страховом рынке достигнет «дна» лишь к 2017 году, а восстановление темпов роста до докризисного уровня займет еще 3 года.

82% респондентов планируют увеличивать объемы своих портфелей в ближайшей перспективе. Компании не теряют оптимизма, несмотря на ожидаемые неблагоприятные внешние и внутренние факторы.

«Исходя из международного опыта, на существенное изменение показателя проникновения страховых услуг прежде всего влияют фундаментальные изменения в регулировании отрасли. В случае отсутствия таковых, уровень проникновения остается относительно стабильным или имеет очень слабо выраженную динамику. Таким образом, в данный момент инвесторам не следует фокусироваться на том аргументе, что российский рынок имеет низкий уровень проникновения – особенно это касается сегмента страхования иного, чем страхование жизни. Сегмент страхования жизни, однако, вероятно, имеет более высокие шансы на качественный рывок», – Роберт Вартеванян, партнер Отдела инвестиций и рынков капитала КПМГ в России и СНГ.

¹¹Прогноз Economist Intelligence Unit.

Наиболее приоритетные меры, направленные на увеличение объема портфеля в ближайшей перспективе

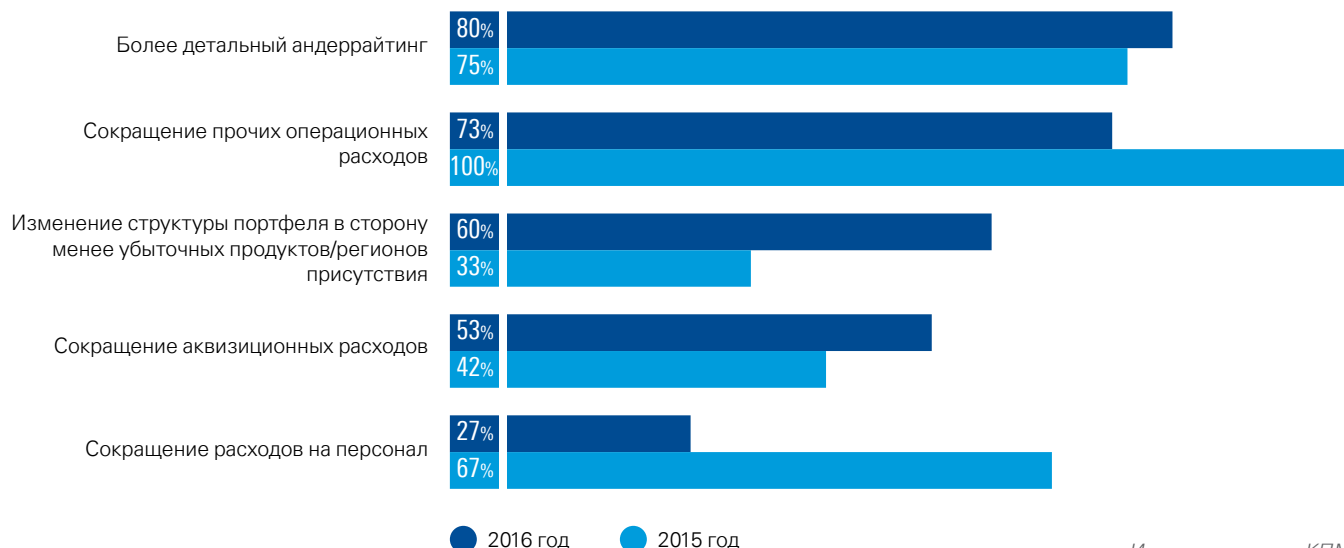


* Вариант ответа был предложен впервые в анкете 2016 года.

Источник: анализ КПМГ.



Наиболее приоритетные меры, направленные на снижение уровня убыточности и сокращение расходов в ближайшей перспективе



Источник: анализ КПМГ.

Как и в прошлом году, самыми востребованными способами увеличения объема продаж остаются повышение уровня удержания клиентов и разработка новых продуктов страхования. Также, по мнению большинства респондентов, эффективной мерой станет повышение уровня проникновения страховых продуктов на одного клиента.

В условиях текущей экономической ситуации почти 90% респондентов собираются принимать меры по снижению уровня убыточности и сокращению расходов.

В целом наблюдается смещение фокуса страховщиков с непосредственного урезания расходов на персонал и прочих операционных расходов в сторону улучшения качества портфеля. Это может быть результатом исчерпания возможностей для дальнейшего сокращения расходов. Однако данный тренд вместе с продолжающейся консолидацией ведет к зарождающемуся процессу оздоровления рынка.

«На рынке происходит ряд позитивных изменений, таких как поднятие тарифов по ОСАГО, и в целом идет положительный диалог регулятора с компаниями. Кризис заставляет Центральный Банк более внимательно смотреть на рынок и сокращать количество недобросовестных игроков. Кроме того, помимо понятных схем сокращения расходов страховщики начали думать о более продвинутых мерах оптимизации, чтобы не просто наращивать бизнес, а увеличивать его рентабельность», – Юлия Темкина, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ.

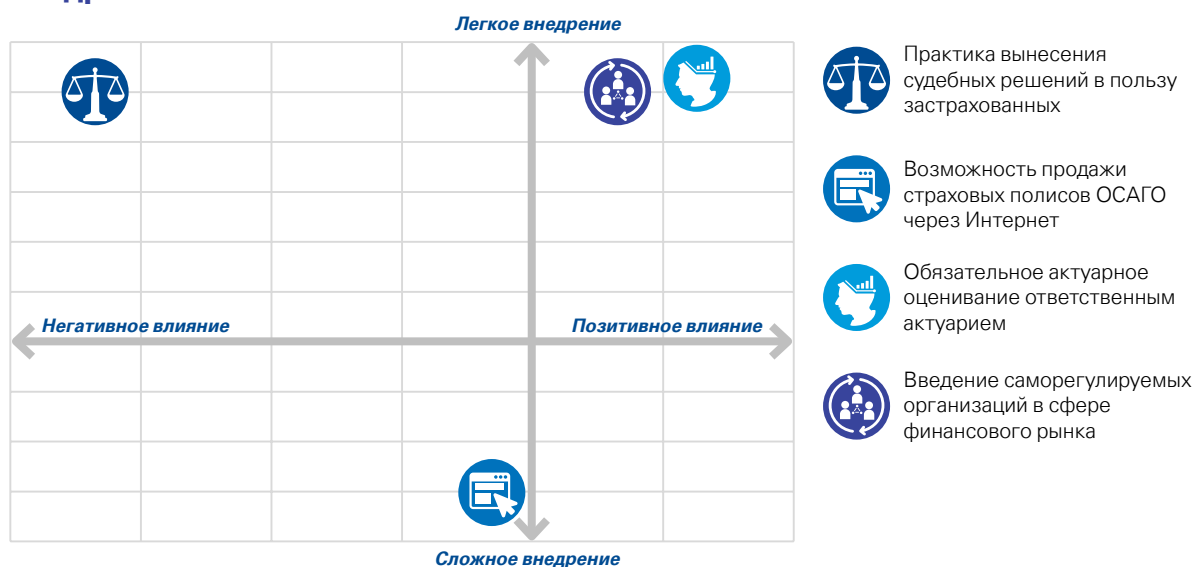
«Потенциал в плане сокращения расходов не бесконечен, поэтому компании находят другие пути, например расширение франшизы», – Максим Присталов, менеджер Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ.

«Классический подход к оптимизации бизнеса уже себя исчерпывает, но есть потенциал оптимизации расходов в сфере технологических решений, таких как мобильное страхование, телематика, автономные автомобили. Улучшение бизнес-модели должно происходить за счет внешних источников, а не очевидных базовых решений», – Алексей Назаров, руководитель Группы операционного и стратегического консультирования КПМГ в России и СНГ.



Законодательные изменения

Произошедшие законодательные изменения в разрезе влияния и сложности внедрения



Источник: анализ КПМГ.

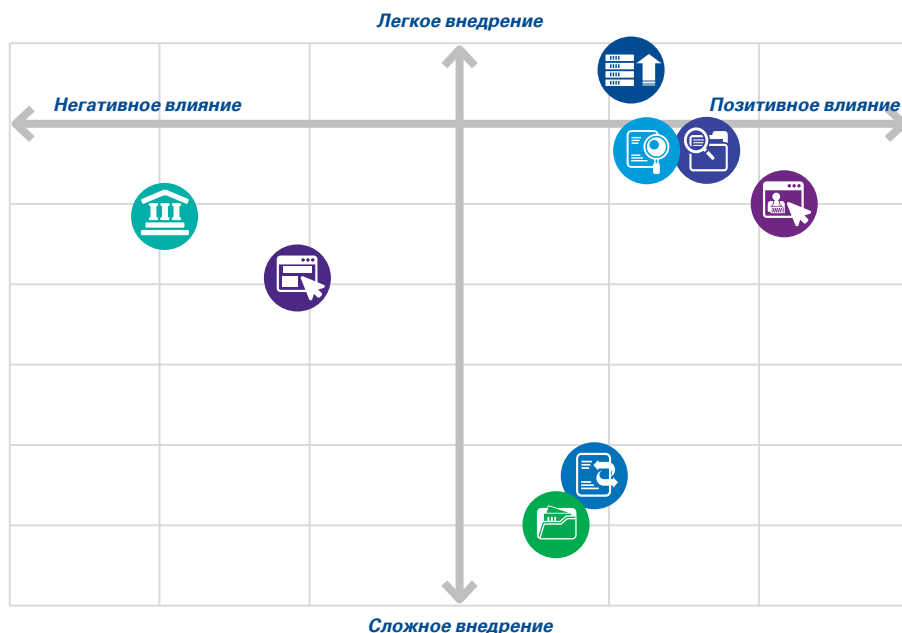


По мнению руководителей страховых компаний, наиболее существенное негативное влияние на страховой рынок сохраняется за судебной практикой.

С одной стороны, текущее правовое законодательство не исключает возможностей для страхового мошенничества и ведет к возникновению дополнительных убытков для страховщиков. С другой стороны, такие законодательные инициативы, как обязательное оценивание ответственным актуарием и введение саморегулируемых организаций в сфере финансовых рынков, были восприняты позитивно и, по мнению респондентов, не требовали значительных затрат на внедрение.

«В последнее время Центральный Банк принимает все большее участие в делах страховщиков, что идет на пользу страховому рынку. Конструктивно выстроенная работа Центрального Банка будет иметь положительные последствия», – Максим Присталов, менеджер Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ.

Ожидаемые законодательные изменения в разрезе влияния и сложности внедрения



В ближайшие годы самым сложным для страховщиков будет переход на новый отраслевой стандарт и план счетов.



Повышение минимального уровня уставного капитала страховщиков



Изменение методологии расчета страховых резервов в соответствии с новым отраслевым стандартом



Создание государственной перестраховочной компании



Переход на новый отраслевой стандарт бухгалтерской отчетности для страховщиков



Обязательная продажа полисов ОСАГО через Интернет



Переход на новый план счетов для страховых компаний



Пересмотр требований к уровню маржи платежеспособности в соответствии с новым отраслевым стандартом



Разрешение продажи полисов страхования жизни через Интернет

Источник: анализ КПМГ.

Респонденты полагают, что требование обязательной продажи полисов ОСАГО через Интернет окажет значительное негативное влияние, хотя в целом к возможности онлайн-продаж они относятся нейтрально. Возможно, такое отношение вызвано опасениями по поводу более сложного контроля за мошенниками.

Большая часть страховщиков отрицательно настроена в отношении создания государственной перестраховочной компании, хотя мнения респондентов о влиянии экономических санкций на доступность перестраховочной защиты разделились. Некоторые игроки считают, что вопрос перестрахования на российском рынке требует дальнейшей доработки.

«Рынок настроен скорее настороженно по отношению к планам создания государственной перестраховочной компании, поскольку пока информация о том, как компания будет работать, ограничена и часто меняется. Итоговая концепция остается до сих пор неясной. Если будут понятны правила игры, то страховщики могут пересмотреть свое отношение», – Юлия Темкина, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ.



Увеличение минимального уровня уставного капитала, по мнению руководителей страховых компаний, приведет к оздоровлению рынка и не потребует значительных затрат по внедрению.





Убыточность и расходы



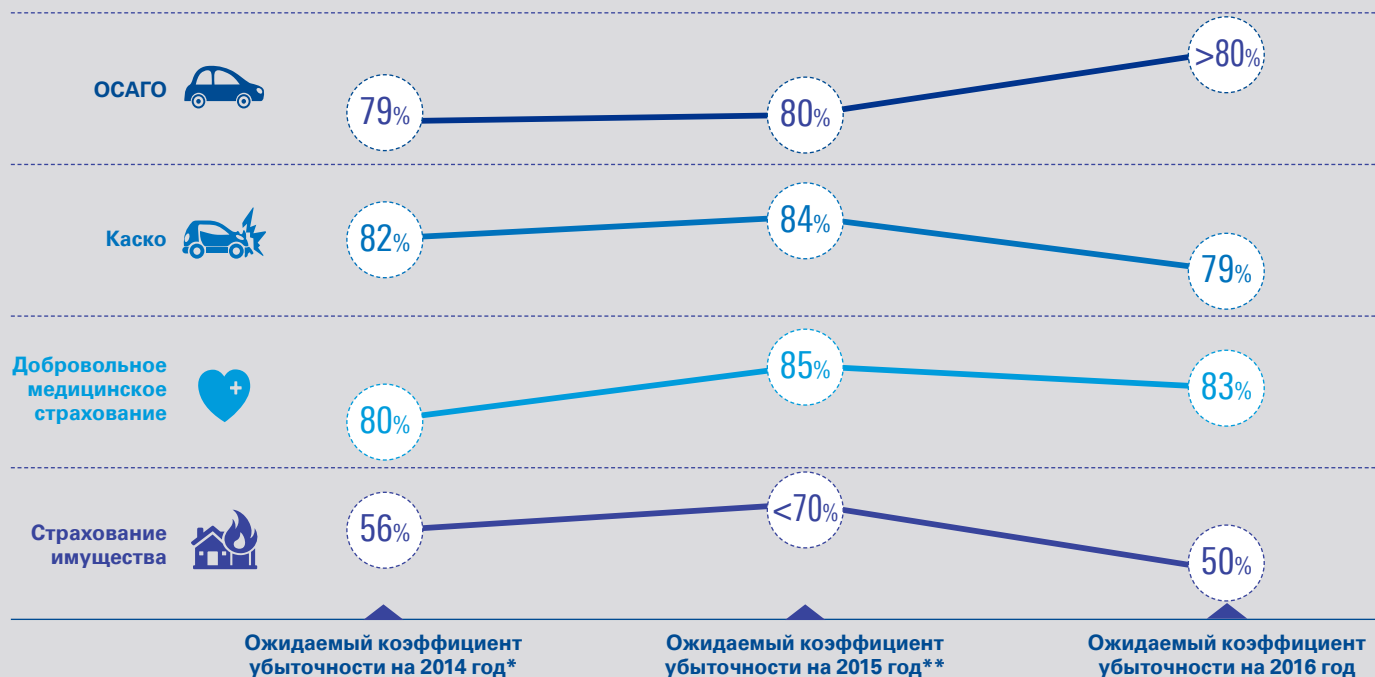
Убыточность ОСАГО в 2016 году может достичь максимального уровня за последние пять лет.

В прошлом году более половины участников опроса полагали, что убыточность ОСАГО может достичь 80%, но не превысит данный уровень. В 2016 году респонденты единогласно считают, что убыточность обязательного автострахования превысит 80%. Рост убыточности ОСАГО происходит в результате увеличения стоимости запчастей и работ в справочниках «Единой методики оценки стоимости восстановительного ремонта по ОСАГО». Кроме того, изменения в системе прямого возмещения убытков, такие как полное исключение доплат из расчета среднего возмещения, оказывают негативное влияние на финансовый результат страховщиков. По мнению руководителей страховых компаний, основными причинами высокой убыточности обязательного автострахования по-прежнему остаются страховое мошенничество (данный фактор отметили 89% респондентов) и недостаточный тариф (данный фактор отметили 44% респондентов). Участники опроса считают, что увеличение тарифа на 17% поможет вывести данную линию бизнеса в прибыльный сегмент.

«Когда у населения падают доходы, количество людей, склонных к мошенничеству, растет. Кроме того, запрет на региональную сегментацию продаж ведет к тому, что ожидания страховщиков по уровню мошенничества ухудшаются».

Алексей Назаров,
руководитель Группы
операционного и стратегического
консультирования
КПМГ в России и СНГ

Динамика среднего ожидаемого коэффициента убыточности¹² в 2014–2016 годах



* «Новая реальность: обзор рынка страхования в России», исследование КПМГ, 2014 год

** «Перемены продолжают: обзор рынка страхования в России», исследование КПМГ, 2015 год

Источник: анализ КПМГ.



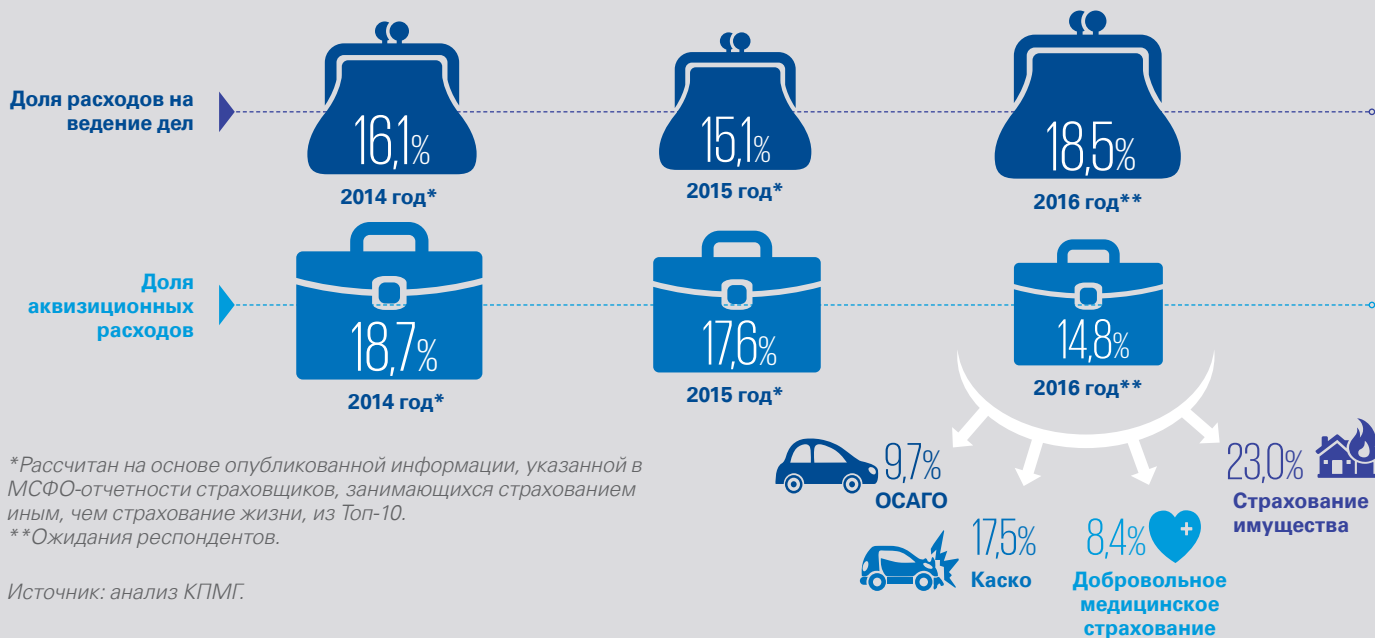
Убыточность Каско вернется к докризисному уровню в 2016 году.

По мнению респондентов, рентабельность Каско увеличится в 2016 году, средний ожидаемый коэффициент убыточности вернется к уровню 2012 года и составит 79%. Ожидая в начале 2015 года роста убыточности добровольного автострахования, страховщики приняли такие меры, как повышение тарифов и широкое распространение полисов автострахования, предусматривающих франшизу. Активное продвижение таких полисов не только позволяет страховщикам сохранить текущих клиентов, но и положительно влияет на ожидаемый коэффициент убыточности. Это является своего рода «лекарством» для традиционной проблемы российского автострахования – огромного количества мелких убытков.



¹²Под коэффициентом убыточности понимается отношение произошедших убытков к премии, заработанной за соответствующий период.

Динамика среднего и ожидаемого уровня расходов на ведение дел и аквизиционных расходов в 2014–2016 годах



В 2016 году страховщики ожидают рост доли расходов на ведение дел.

Несмотря на то что меры, принятые страховщиками для сокращения административных расходов, в основном оказались эффективными, прогнозы руководителей страховых компаний относительно уровня расходов на ведение дел в 2016 году неутешительны. Респонденты полагают, что в среднем доля административных расходов увеличится с 15% до 19%, в том числе за счет инфляции, превышающей рост рынка.

Меры, принятые страховщиками для сокращения расходов на ведение дел в 2015 году, и эффективность принятых мер



Числами обозначены доли респондентов, принявших указанную меру в 2015 году.

Источник: анализ КПМГ.

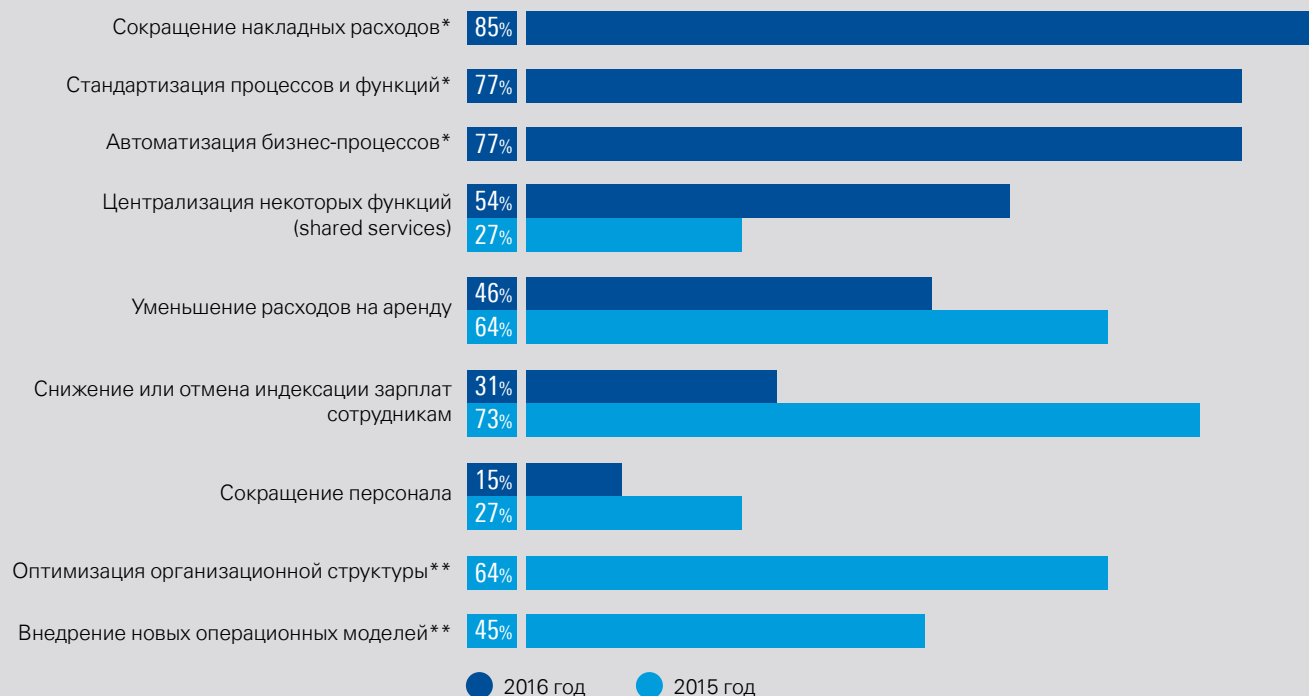


Самой популярной мерой по снижению административных расходов оказалось уменьшение расходов на аренду, несмотря на то что почти половина респондентов посчитали ее недостаточно эффективной.

В прошлом году 73% опрошенных планировали сокращать индексацию зарплат сотрудников, однако данная мера была принята только 40% игроков. Причем для половины из них она оказалась недостаточно эффективной. Две оставшиеся основные меры по сокращению расходов на ведение дел, выделенные респондентами в прошлом году, были достаточно эффективно реализованы 53% игроков.

В 2016 году руководители страховых компаний планируют сосредоточиться на сокращении накладных расходов, а также на стандартизации и автоматизации бизнес-процессов. Сокращение расходов на персонал и аренду перестали быть приоритетными для большинства страховщиков, вероятно, в результате того, что в данных сферах были исчерпаны возможности для дальнейшей экономии.

Приоритетные способы сокращения расходов на ведение дел



Источник: анализ КПМГ.

*Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2016 года.

** Вариант ответа не был представлен в анкете 2016 года.



Меры, принятые страховщиками для сокращения аквизиционных расходов в 2015 году, и эффективность принятых мер



Числами обозначены доли респондентов, принявших указанную меру в 2015 году.

Источник: анализ КПМГ.

Согласно ожиданиям респондентов, в отличие от расходов на ведение дел, уровень аквизиционных расходов в 2016 году будет ниже, чем в предыдущие годы. Наиболее затратным для страховщиков будет привлечение полисов страхования имущества (23% от премии), в то время как в ДМС и ОСАГО уровень аквизиционных расходов составит менее 10%. Различия в уровне аквизиционных расходов для разных линий бизнеса соответствуют ожиданиям респондентов об уровне убыточности. Так, привлечение более рентабельных полисов страхования имущества требует больших затрат, чем продажа полисов с высокой убыточностью. Почти четверть респондентов не планирует дальнейшего сокращения аквизиционных расходов, что говорит о том, что принятые в 2015 году меры дали хорошие результаты.

«Снижение аквизиционных расходов по ОСАГО отражает степень привлекательности сегмента для страховщиков: если до кризиса в моторном страховании средняя комиссия составляла 20%, то сейчас в среднем 10%, в том числе за счет «плохих регионов» с комиссией 0%. При сохранении текущей судебной практики размер комиссии по ОСАГО будет только снижаться», – Дарья Кернацкая, заместитель директора Отдела инвестиций и рынков капитала КПМГ в России и СНГ.

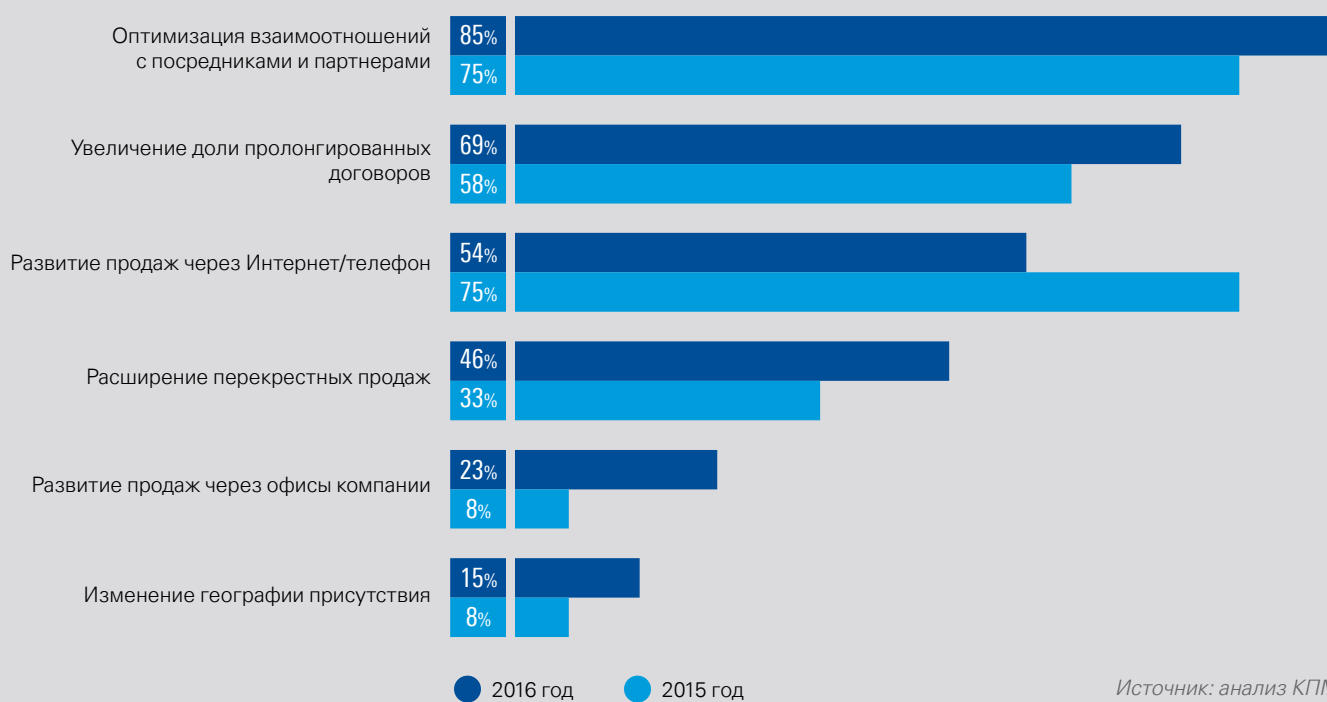


Основными мерами по снижению аквизиционных расходов, как и в прошлом году, остаются улучшение взаимоотношений с партнерами, продажи через Интернет и пролонгация договоров.

«Онлайн-продажи полисов автострахования могут существенно сократить аквизиционные расходы компании, однако страховщикам придется подумать о мерах противодействия мошенничеству (например, об осмотре транспортных средств)», – Наталья Томилова, старший менеджер Группы актуарных услуг КПМГ в России и СНГ.



Приоритетные способы сокращения аквизиционных расходов



Источник: анализ КПМГ.



Автострахование



В 2016 году респонденты планируют продолжить работу по оптимизации андеррайтинга, а также бороться с мошенничеством, несмотря на то что данная мера была наименее эффективной в прошлом году.

Продолжающийся рост убыточности ОСАГО, который, по мнению респондентов, является результатом страхового мошенничества и недостаточности тарифов, заставляет страховщиков принимать активные меры по снижению убыточности Каско. В 2015 году руководители страховых компаний достаточно успешно оптимизировали договоры с партнерами и условия страховых продуктов, повышали тарифы и расширяли использование франшизы.

По мнению участников опроса, повышение тарифов Каско исчерпало свой потенциал для сокращения убыточности, поэтому в 2016 году не ожидается роста стоимости страховки.

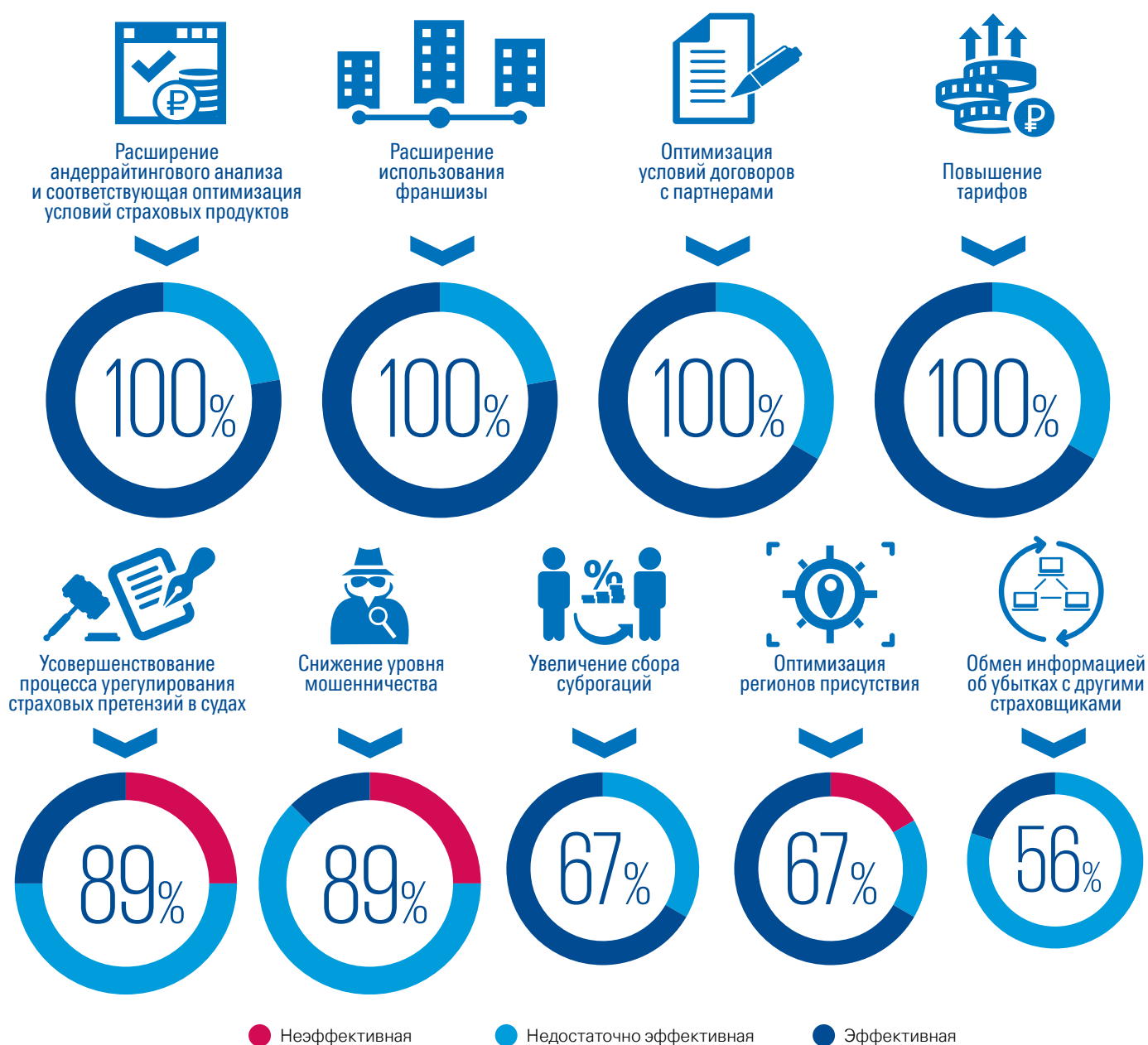
«Тариф по Каско вырос оправданно, это была быстрая мера по сокращению убыточности. Однако страховой рынок планирует оптимизацию тарифов».

Юлия Темкина,
руководитель практики работы
со страховыми компаниями
КПМГ в России и СНГ

В 2015 году существенный рост тарифов и распространение франшизы были ответной реакцией страхового рынка на экономическую ситуацию и уровень мошенничества. Вероятно, что текущие потребители Каско менее чувствительны к стоимости полиса и останутся лояльными даже в случае неблагоприятного развития событий.

В ближайшей перспективе, при условии реализации прогнозов инфляции, участники страхового рынка не ожидают роста тарифов Каско, а в среднесрочной перспективе возможно снижение, компенсирующее произошедший резкий рост.

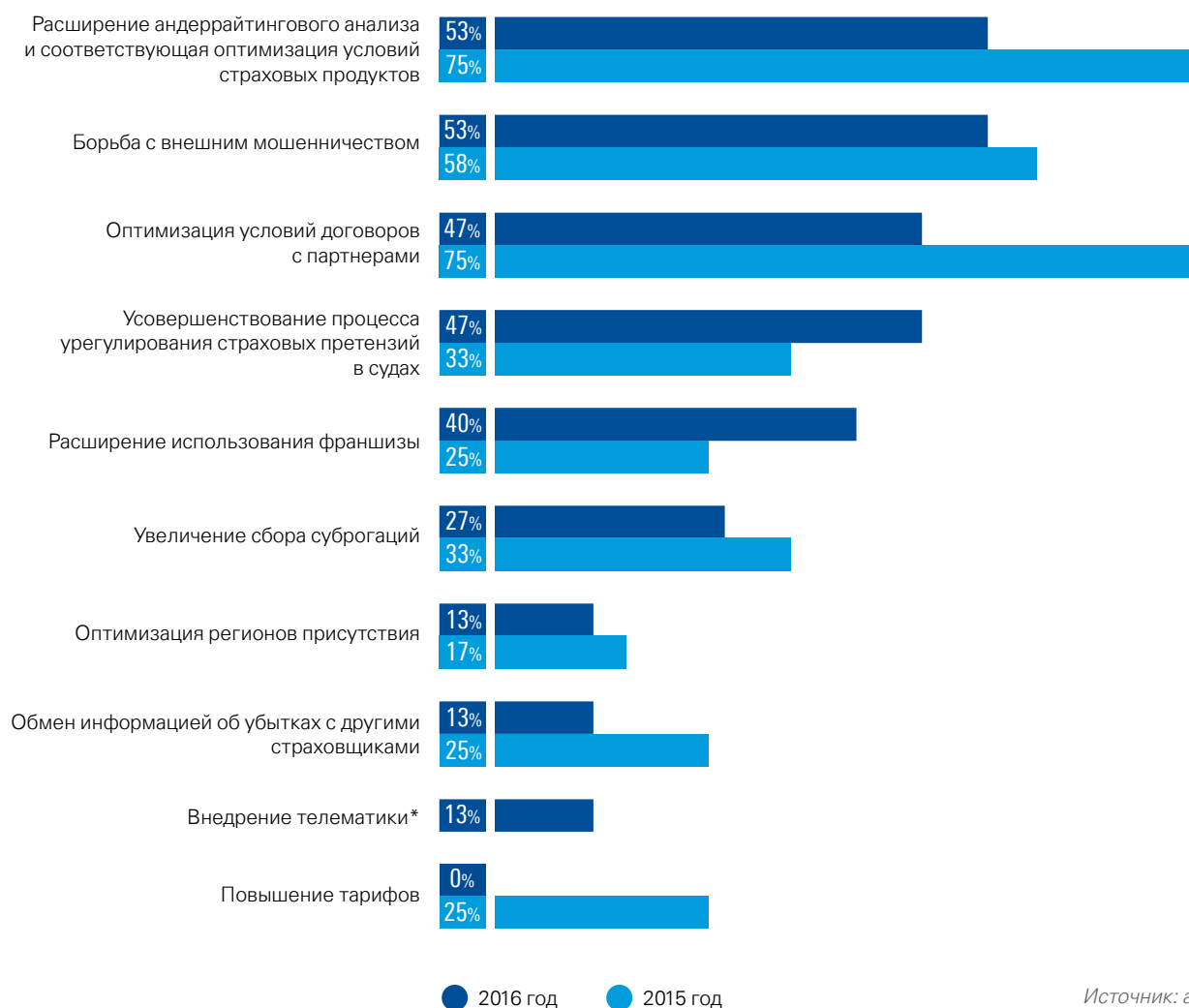
Доля респондентов, принимавших меры по снижению убыточности автострахования в 2015 году, и эффективность принятых мер



Числами обозначены доли респондентов, принявших указанную меру в 2015 году.

Источник: анализ КПМГ.

Наиболее приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности автострахования

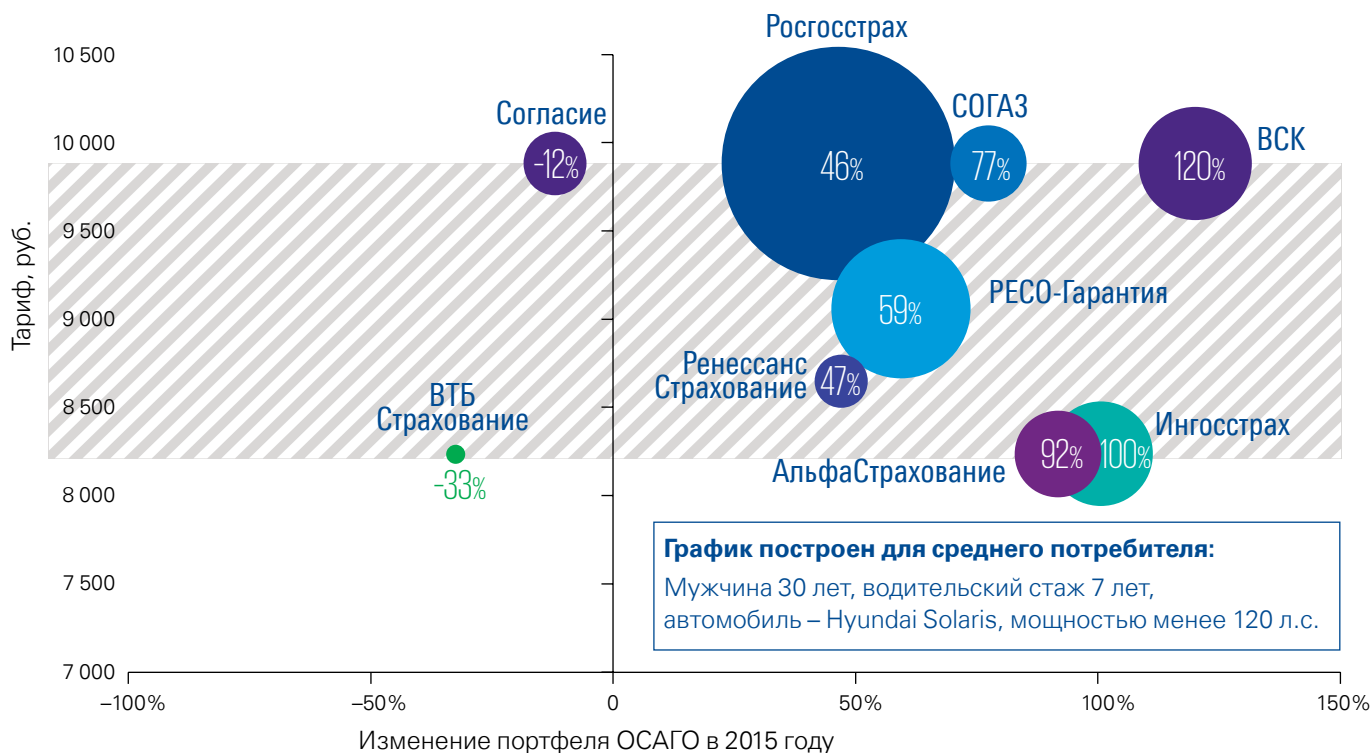


Источник: анализ КПМГ.

*Вариант ответа был впервые представлен в анкете 2016 года.



Тарифный коридор ОСАГО



Источник: информация, указанная на сайтах страховых компаний или предоставленная по телефонам общей линии, анализ КПМГ.



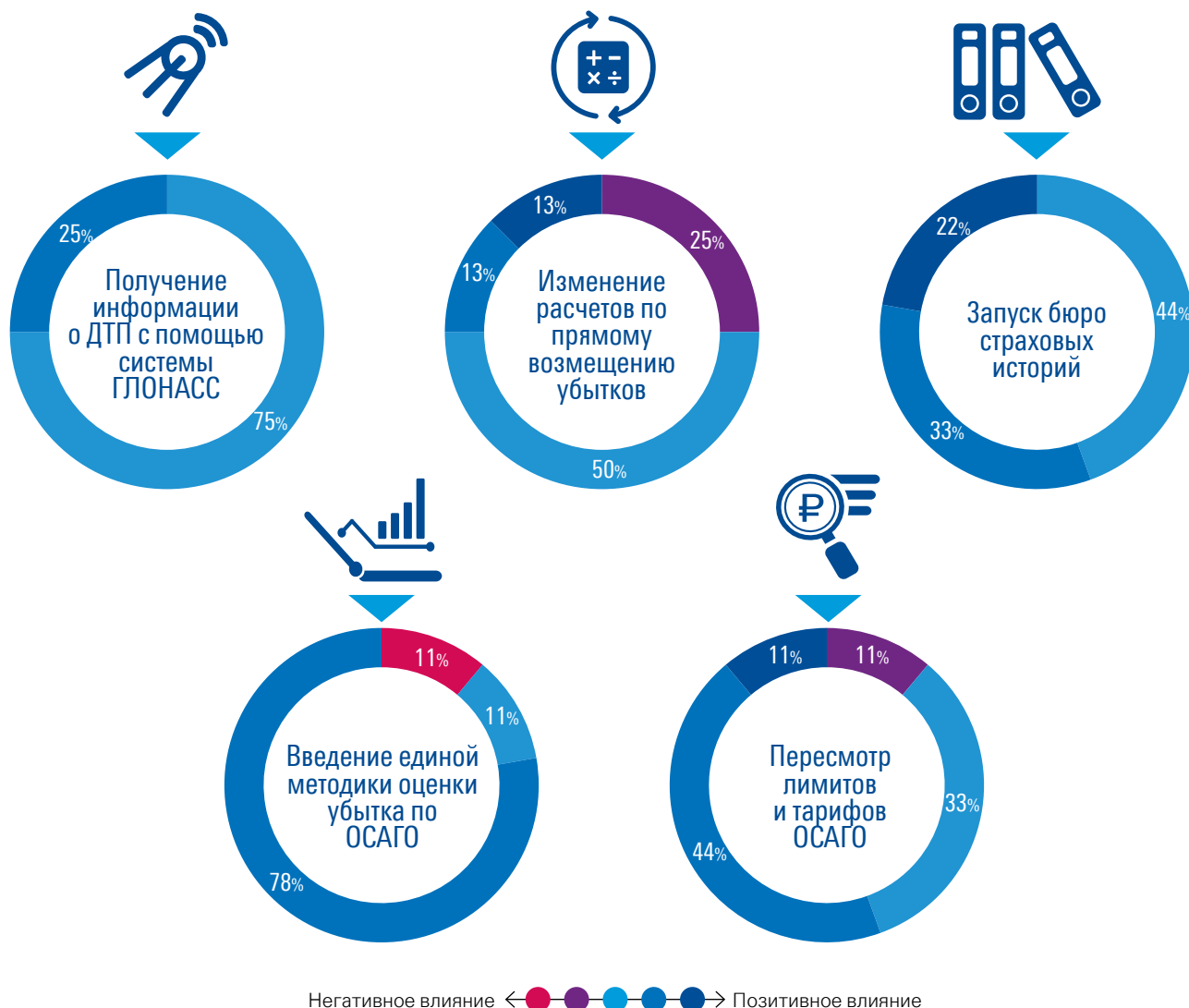
Размер круга отображает долю рынка ОСАГО страховой компании в 2015 году, цифра внутри – изменение ее сборов по полисам ОСАГО за 2015 год

Участники опроса предполагают, что в случае отмены тарифного коридора рыночный тариф по обязательному автострахованию вырастет на 17%. Несмотря на это, многие крупные страховщики не ориентируются на верхнюю границу тарифного коридора при назначении цен на свои полисы.



Стоимость страховки не является ключевым фактором спроса на полисы ОСАГО, поскольку некоторые компании из Топ-10 продемонстрировали в 2015 году рост сборов, вне зависимости от положения их тарифов в установленном коридоре.

Влияние изменений на рынок автострахования



Источник: анализ КПМГ.



Введение единой методики оценки убытка по ОСАГО получило в целом положительные отзывы, хотя некоторые руководители страховых компаний высказывали жесткую критику в ее адрес.

В последние годы на российский рынок автострахования влияют различные инновации, как законодательные, так и технологические. Самые положительные отзывы в 2015 году получил запуск бюро страховых историй, 56% респондентов назвали данную инициативу положительной, при этом данная мера не получила негативных оценок.

Почти 80% респондентов планируют развивать автострахование как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, несмотря на сложности на российском рынке.

«Восстановление рынка Каско возможно за счет новых дополнительных сервисов и технологий», – Юлия Темкина, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ.



Страхование жизни

Намерения респондентов по развитию страхования жизни в 2016 году



Источник: анализ КПМГ.



Начавшееся в последние годы изменение структуры российского рынка страхования жизни продолжится и в ближайшей перспективе: изменение рыночной среды заставляет компании заменять кредитное страхование жизни более классическими видами – накопительным и инвестиционным.

По данным «Эксперт РА», сборы по кредитным продуктам в первой половине 2014 года составляли 44% от всех собранных премий по страхованию жизни, а в первой половине 2015 года данный показатель снизился до 31%. Кроме того, игроки продолжают активно развивать относительно новый вид бизнеса – инвестиционное страхование жизни, которое представляет собой адаптированный к российскому законодательству аналог зарубежных продуктов «Unit linked». По данным «Эксперт РА», доля сборов по таким продуктам выросла с 25% за первую половину 2014 года до 35% за первую половину 2015 года.

«Классическое западное страхование жизни на нашем рынке пока не работает: экономика нестабильна, и поэтому сложно предсказать, что будет со страховым полисом через 20 лет. Страхование жизни в России приобретает свои формы – скорее, как интересный финансовый инструмент, представляющий собой альтернативу депозиту. В дополнение налоговые и прочие нефинансовые льготы позволили некредитным продуктам страхования жизни быстро занять долю рынка», – Юлия Темкина, руководитель практики по работе со страховыми компаниями в России и СНГ.

Меры, принятые страховщиками для сокращения расходов на ведение дел в отношении портфеля страхования жизни в 2015 году, и эффективность принятых мер



Числами обозначены доли респондентов, принявших указанную меру в 2015 году.

Источник: анализ КПМГ.

В 2015 году страховщики стремились сократить расходы на ведение дел в основном за счет уменьшения расходов на аренду и внедрения новых операционных моделей, и данные меры оказались достаточно эффективными.

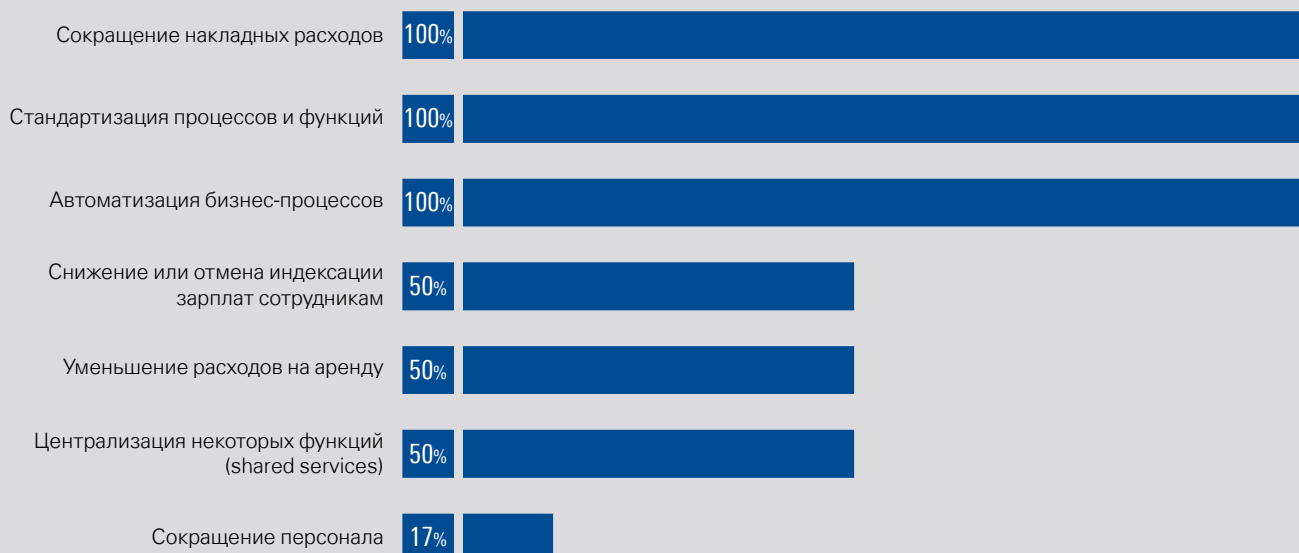
В 2016 году лишь 60% опрошенных руководителей компаний страхования жизни планируют продолжить сокращение расходов на ведение дел.



Игроки на рынке страхования жизни, как и участники рынка общего страхования, называют стандартизацию и автоматизацию бизнес-процессов и функций, а также меры по сокращению накладных расходов наиболее приоритетными.



Приоритетные способы сокращения расходов на ведение дел в отношении портфеля страхования жизни в 2016 году



Источник: анализ КПМГ.



Меры, принятые страховщиками для сокращения аквизиционных расходов в отношении портфеля страхования жизни в 2015 году, и эффективность принятых мер



Числами обозначены доли респондентов, принявших указанную меру в 2015 году.

Источник: анализ КПМГ.

Наиболее популярная из принятых мер по сокращению аквизиционных расходов – оптимизация взаимоотношений с посредниками и партнерами – оказалась в целом недостаточно эффективной. Тем не менее страховщики планируют продолжить оптимизировать взаимоотношения с партнерами в 2016 году. Самыми эффективными мерами по сокращению аквизиционных расходов, принятыми нашими респондентами в 2015 году, оказались изменение структуры агентской сети (меру внедряли всего 30% опрошенных) и увеличение доли пролонгированных договоров (меру внедряла половина опрошенных).

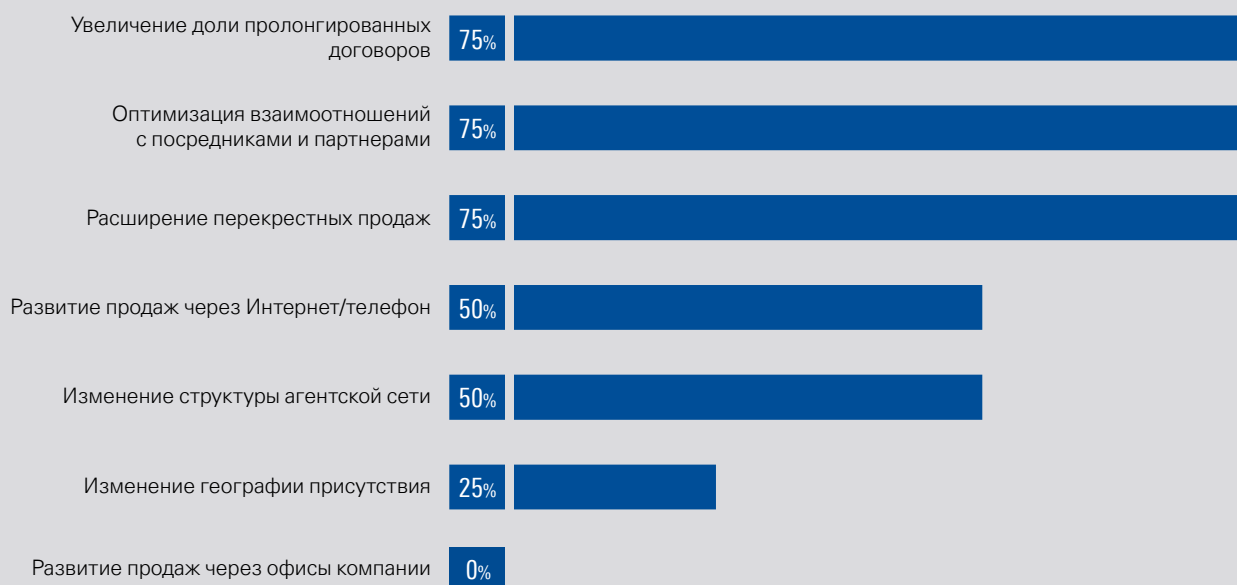


В 2016 году менее половины респондентов планирует продолжить сокращение аквизиционных расходов, при том что страхование жизни традиционно показывало высокий уровень данных расходов.

Возможно, ориентация рынка в сторону некредитных продуктов страхования жизни благоприятно повлияла на уровень затрат на аквизицию. Наиболее приоритетные меры по снижению данных расходов не изменились с 2015 года.



Приоритетные способы сокращения аквизиционных расходов в отношении портфеля страхования жизни в 2016 году



Источник: анализ КПМГ.



Контакты



Юлия Темкина

Партнер, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ

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



Андрей Воронин

Актuarные услуги КПМГ в России и СНГ

**Менеджер
T: +7 (495) 937 4477
E: avoronin@kpmg.ru**



Алексей Назаров

Партнер, руководитель Группы стратегического и операционного консультирования КПМГ в России и СНГ

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



Алексей Колосов

Партнер, руководитель Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ

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



Роберт Вартеванян

Инвестиции и рынки капитала КПМГ в России и СНГ

**Партнер
T: +7 (495) 937 4477
E: robertvartevanian@kpmg.ru**



Евгений Шеваренков

Группа по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе КПМГ в России и СНГ

**Партнер
T: +7 (495) 937 4477
E: eshevarenkov@kpmg.ru**



Михаил Клементьев

Налоговое и юридическое консультирование КПМГ в России и СНГ

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

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.

© 2016 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. KPMG и логотип KPMG являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.

kpmg.com/app

