

СТРАХОВОЙ РЫНОК СЕВЕРО-ЗАПАДА СЕГОДНЯ: последствия кризиса и сценарии развития

• ТЕКСТ | Илья ТИТОВ

По оценкам некоторых аналитиков, 2010 год может стать для России временем восстановления от кризиса и резкого роста всех макроэкономических показателей. Однако в отношении страхового рынка делать подобные прогнозы пока рано. Наоборот, в силу специфики бизнеса, для страховщиков 2010 год может стать очень сложным. Не исключены варианты «кто был никем, тот станет всем» и наоборот. Своими мыслями о путях развития страхования в России поделился генеральный директор СК «АВЕСТА» Сергей Сафронов.



— Сергей Борисович, чем обусловлена «заторможенная реакция» страхового бизнеса на вызовы экономического кризиса?

— Действительно, страховой рынок оказался в наименьшей степени затронут кризисом. Такого количества банкротств, как в других областях, в страховании не наблюдалось: в отличие от других секторов экономики, рынок страхования обладает большой степенью инерционности. Но, увы, кризис стал для страховщиков бомбой замедленного действия.

На момент его начала — в октябре 2008 года — страховщики пребывали на пике. Рост объемов взносов в таких областях, как ДМС и автострахование, достиг 30–40% (в предыдущие периоды он составлял 15–20%). В ситуации повышенного потребительского спроса на свои услуги страховщики стали мощно наращивать резервы, используя, в том числе, и заниженные тарифы, то есть демпинг. Эта практика в большей степени была присуща сетевым федеральным компаниям.

До тех пор, пока наблюдался рост рынка, это работало, но после 2009 года точки роста — ДМС и автострахование — превратились в точки убыточности. Для того, чтобы держать большую региональную сеть и стимулировать продажи, страховой рынок пошел по пути обеспечения выплат за счет накопленных резервов. Именно благодаря этому, как было сказано, 2009 год не стал


• По данным Федеральной службы страхового надзора, общий рост страховой компании «Авеста» по итогам 9 месяцев 2009 года составил +56,6% (личное страхование +20,3%, имущественное страхование +164,5%) в сравнении с аналогичным периодом 2008 года

для страховщиков катастрофой. Когда же резервы закончились, выплаты стали осуществляться за счет сборов. При этом, на фоне уменьшения объемов сборов, возросло количество страховых случаев. Спрос на автострахование стал падать, а количество обращений по ДМС расти: люди стали меньше покупать автомобилей и решили «выжать» из страховых компаний максимум услуг, понимая, что, возможно, покупать полис впоследствии не станут. Наступила точка рентабельности: некоторые страховые компании «проели» резервы, а выплаты стали опережать сборы. В 2009 году на Северо-Западе со страхового рынка ушло 30 игроков. В такой ситуации появились случаи, когда акционеры просто бросали свои компании.

— Таким образом, крупные сетевые компании и, соответственно, их клиенты, в большей степени подвержены риску?

— Я бы не стал говорить, что это железное правило, но в целом ситуация такова. И если до кризиса среди клиентов была тенденция ориентироваться на крупные федеральные компании, поскольку крупный — значит надежный (и это было так), то сегодня ситуация изменилась: клиенты все больше доверяют оказывающим местным компаниям. И тому есть несколько причин. Во-первых, федеральные компании в связи с кризисом предельно централизовали управление. Это необходимо для того, чтобы эффективно управлять убытками. Но по этой же причине скорость решения как о принятии объекта на страхование, так и об урегулировании убытков у федеральных компаний чрезвычайно низка (зайдите на сайт www.arbitrage.spb.ru — он перегружен информацией о тяжбах по поводу задержек решения о выплатах). У несетевых компаний эта скорость, разумеется, выше. Во-вторых, демпинг, свойственный большим компаниям, чреват не только долгими сроками выплат, но и малыми их размерами, а подчас и уклонением от выплат вообще.

— Что позволило вашей компании не только не потерять, но даже укрепить свои позиции, войдя в 2010 год с хорошими показателями?

— Мы готовились к кризису, разработав антикризисную программу еще год назад и в ее рамках осуществив как реструктуризацию самой компании, так и диверсификацию бизнеса, которым мы занимаемся. Ведь «жирок» проели и ушли с рынка в большей степени те компании, у которых имелся «перекос» страхового портфеля — например, компании, у которых доля автострахования была более 70%. Мы же всегда стремились к сбалансированному портфелю и успешно реализовываем это стремление. Кроме того, мы не занимались убыточными видами страхования, и, конечно, не занимались демпингом. Главной нашей целью было сохранить клиента. Вообще, 2010 год, по общему мнению страховщиков, станет годом сохранения клиента. И те компании, которые сохраняют репутацию, в 2011 году будут влиять на дальнейшее развитие страхового рынка. Исходя из этой мысли, мы и работаем. 

Страховая компания «АВЕСТА»

лицензия С № 3156 78

191123, СПб, ул.Радищева, д. 39 лит. Н

тел. (812) 329-44-50

e-mail: office@avesta.spb.ru

www.avesta.spb.ru