

21 октября 2019

Сильные финансовые показатели помогут страховщикам преодолеть вызовы рынка

Анализ текущих тенденций и рисков рынка страхования

Вопреки отсутствию четких перспектив развития рынка финансовые показатели компаний в целом остаются сильными 3

Падение показателей сегмента ИСЖ повлияло на динамику всего рынка 4

Устойчивость роста кредитного страхования под вопросом 5

Высокая конкуренция между автостраховщиками может спровоцировать демпинг 6

В сегменте ДМС зарождается перспективный тренд 7

Структура рынка меняется в пользу банковского канала и крупных страховых групп 8

Алексей Бредихин
Директор, группа рейтингов
финансовых институтов
+7 (495) 139-0483
alexey.bredikhin@acra-ratings.ru

Алла Борисова
Заместитель директора,
группа рейтингов финансовых
институтов
+7 (495) 139-0480, доб. 153
alla.borisova@acra-ratings.ru

Армен Даллакян
Управляющий директор,
руководитель группы рейтингов
финансовых институтов
+7 (495) 139-0482
armen.dallakyan@acra-ratings.ru

Контакты для СМИ

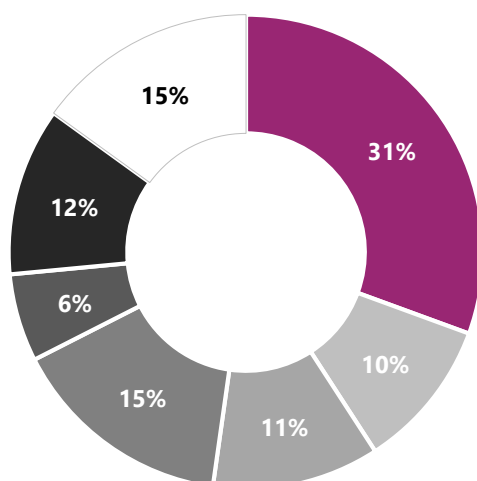
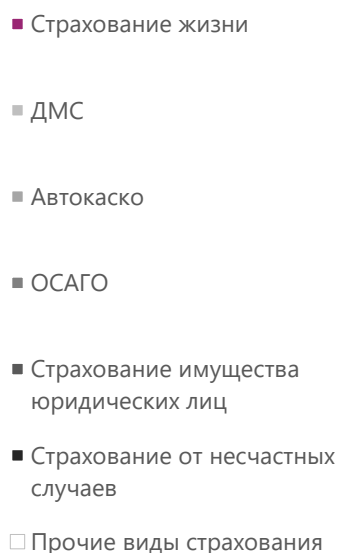
Алексей Чурилов
Менеджер по внешним
коммуникациям
+7 (495) 139-0480, доб. 169
media@acra-ratings.ru

- Потенциал развития российского рынка страхования высок, однако в краткосрочной перспективе его рост будет ограничен ввиду неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры и рисков в отдельных секторах экономики.
- Отсутствие четких перспектив развития рынка, за исключением отдельных сегментов, оказывает негативное влияние на оценку бизнес-профилей страховых компаний. В то же время финансовые показатели в целом остаются достаточно сильными, особенно у крупных страховщиков.
- Крупнейший сегмент рынка — страхование жизни — значительно сократился в результате снижения спроса на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и находится в стадии неопределенности.
- Рост в сегментах страхования жизни заемщика и страхования от несчастных случаев связан с динамикой розничного кредитования. В ближайшие кварталы рост в этих сегментах сохранится, однако вместе с этим будут расти риски, связанные с высоким уровнем комиссионного вознаграждения, характерного для этих видов страхования.
- Слабая динамика российского авторынка ограничивает возможности роста премий в автостраховании. В условиях снижения спроса конкуренция между автостраховщиками достаточно высока, что может спровоцировать демпинг. При этом необходимо отметить, что постепенная либерализация тарифов ОСАГО пока проходит достаточно успешно, в связи с чем можно ожидать продолжения реформы.
- В сегменте добровольного медицинского страхования (ДМС) сложились условия для долгосрочного устойчивого роста.

Таблица 1. Прогноз объемов страховых премий в 2019–2020 годах

Показатели	ед. изм.	факт			прогноз	
		2016	2017	2018	2019	2020
Страхование жизни	млрд руб.	216	332	452	403	473
Темпы роста	%	66,3	53,7	36,5	-10,9	17,4
Доля в общем объеме	%	18	26	31	28	29
ДМС	млрд руб.	138	140	152	170	191
Темпы роста	%	6,9	1,6	8,5	11,8	12,5
Доля в общем объеме	%	12	11	10	12	12
Автокаско	млрд руб.	171	162	169	165	169
Темпы роста	%	-8,8	-4,8	3,8	-2,0	2,0
Доля в общем объеме	%	14	13	11	11	10
ОСАГО	млрд руб.	234	222	226	216	227
Темпы роста	%	7,2	-5,2	1,8	-4,5	5,0
Доля в общем объеме	%	20	17	15	15	14
Страхование имущества юридических лиц	млрд руб.	107	96	89	94	95
Темпы роста	%	7,5	-10,7	-7,8	6,5	1,0
Доля в общем объеме	%	9	8	6	6	6
Страхование от несчастных случаев	млрд руб.	108	121	170	184	212
Темпы роста	%	33,5	12,3	39,8	8,8	15,1
Доля в общем объеме	%	9	9	11	13	13
Прочие виды страхования	млрд руб.	207	204	223	229	247
Темпы роста	%	15,8	-1,1	9,0	3,1	7,7
Доля в общем объеме	%	17	16	15	16	15
Итого	млрд руб.	1 181	1 278	1 480	1 462	1 614
Темпы роста	%	15,3	8,2	15,8	-1,2	10,4

 Источник: ЦБ РФ¹, расчеты АКРА

Рисунок 1. Структура рынка по видам страхования, 2018 год


Источник: расчеты АКРА

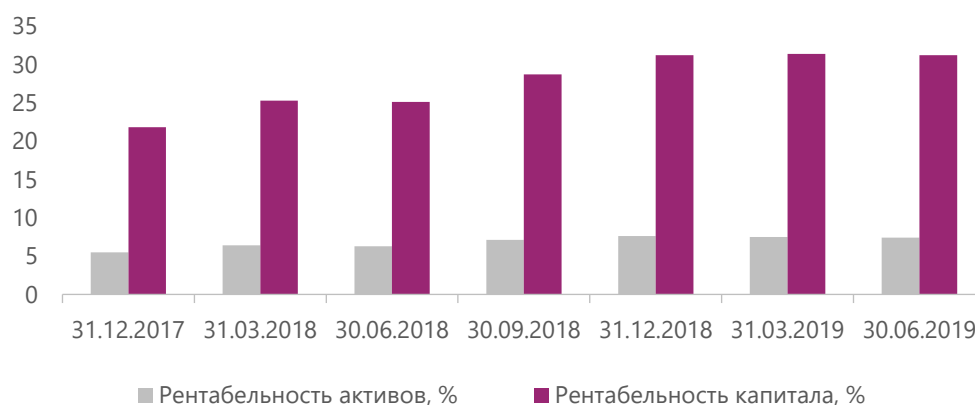
¹ Темпы роста и доли рынка в период с 2016 по 2018 год рассчитаны на основе статистических данных ЦБ РФ.

Вопреки отсутствию четких перспектив развития рынка финансовые показатели компаний в целом остаются высокими

Отсутствие четких перспектив развития страхового рынка и накопление значительных рисков в большинстве его сегментов негативно влияют на оценки бизнес-профилей страховых компаний. В то же время их финансовые профили в целом остаются достаточно сильными в основном благодаря высоким финансовым показателям, накопленному капиталу и улучшению структуры активов. В большей степени это касается крупных страховщиков, обладающих значительными возможностями по получению прибыли и управлению своими балансами.

Показатели рентабельности активов и капитала, рассчитанные как отношение прибыли до налогов за последние 12 месяцев к средней величине соответствующих показателей, на протяжении последних полутора лет находятся на высоких уровнях и демонстрируют существенный рост.

Рисунок 2. Рентабельность страховщиков остается высокой



Источник: ЦБ РФ

В 2018 году активы страховщиков выросли на 20% при увеличении капитала на 12%. Опережающий рост активов был связан с высокими премиями в сегменте life (страхование жизни), для которого характерно более низкое соотношение суммы капитала и активов, чем в сегменте non-life (все виды страхования, кроме страхования жизни). Падение премий в сегменте life в первом полугодии 2019 года привело к изменению темпов роста активов компаний: за указанный период они выросли лишь на 6,5%, тогда как капитал увеличился на 10% за счет высокой прибыльности в сегменте non-life.

Достаточность капитала, рассчитанная по критериям, установленным регулятором, также не вызывает беспокойства: по состоянию на 30.06.2019 фактическая маржа платежеспособности превышала нормативный размер в 2,7 раза.

Сильные финансовые показатели, по мнению АКРА, представляют собой надежную основу для развития страхового рынка. Несмотря на значительную стратегическую неопределенность и риски, Агентство в основном позитивно оценивает кредитоспособность российских страховщиков, что находит отражение в их кредитных рейтингах.

Падение показателей сегмента инвестиционного страхования жизни повлияло на динамику всего рынка

Сегмент страхования жизни, показывавший высокие темпы роста на протяжении более пяти лет, пережил существенное снижение показателей в первом полугодии 2019 года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем страховых премий сократился на 11%, а без учета премий по страхованию жизни заемщиков падение составило 21%. Поскольку страхование жизни является крупнейшим сегментом рынка с долей более 30%, указанное снижение оказало негативное влияние на динамику всего рынка.

Рисунок 3. Рост в сегменте страхования жизни сменился падением



Источник: ЦБ РФ, расчеты АКРА

Снижение показателей в сегменте страхования жизни связано с падением спроса на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), которое во многом определено недовольством клиентов низкой доходностью по закончившимся договорам. По оценке ЦБ РФ, на 30.06.2019 средняя доходность по договорам ИСЖ составляла всего 0,9–1,6% годовых. Поскольку по большинству договоров ИСЖ предусмотрена гарантия возврата первоначальной суммы, основная часть страхователей вообще не получила доход, а так как продукт зачастую продавался в качестве более доходной альтернативы депозитам, разочарование клиентов стало естественной реакцией на полученные финансовые результаты.

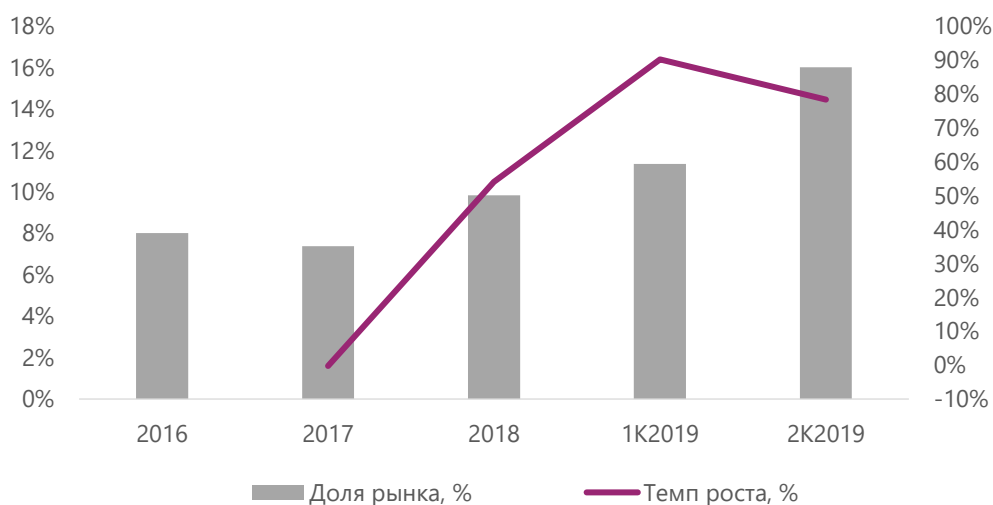
С целью повышения защищенности клиентов ЦБ РФ принял меры, направленные на предоставление страхователям более полной информации о рисках ИСЖ и на предотвращение нарушений при продаже полисов. Вместе с этим тема ИСЖ получила негативное освещение в СМИ, что стало дополнительным фактором сокращения объемов продаж. Для снижения операционных рисков (в том числе связанных со штрафами со стороны регулятора) и во избежание репутационных потерь многие банки отказались от реализации ИСЖ.

Столкнувшись со снижением спроса в сегменте инвестиционного страхования многие страховщики, работающие в сегменте life, делают ставку на развитие накопительного страхования. При этом предпринимаются попытки модифицировать условия ИСЖ и повысить их привлекательность. В долгосрочной перспективе рост показателей в сегменте страхования жизни может возобновиться — данный страховой продукт необходим для формирования многолетней страховой защиты. Однако ближайшие перспективы были подорваны разочарованием клиентов по ИСЖ и, скорее всего, темпы роста будут оставаться низкими в течение нескольких лет.

Устойчивость роста кредитного страхования под вопросом

В качестве нового драйвера страхового рынка на смену ИСЖ пришло кредитное страхование, к которому АКРА относит страхование жизни заемщиков и страхование от несчастных случаев по кредитам физическим лицам. По оценке АКРА, темп роста указанных видов страхования в первом полугодии 2019 года составил 83%. Доля премий по кредитному страхованию во втором квартале 2019 года составила 16%, что примерно в два раза выше показателей в 2016–2017 годах.

Рисунок 4. Кредитное страхование демонстрирует высокие темпы роста и увеличивает долю на рынке



Источник: расчеты АКРА

Высокие показатели роста очевидно связаны с бумом розничного кредитования, начавшимся в 2017 году, и в настоящее время он вызывает некоторую озабоченность регулятора, предпринимающего меры по сдерживанию дальнейшего роста. В этих условиях устойчивость роста кредитного страхования, по крайней мере в его текущем виде, вызывает определенные сомнения. В первую очередь необходимо отметить, что меры, предпринимаемые ЦБ РФ, скажутся на объемах страховых премий. Также обращают на себя внимание условия и стоимость страхования для клиентов: за последние 2,5 года (по которым доступна статистика, публикуемая регулятором) сумма страховых выплат составила менее 10% страховой премии, при этом комиссия посредников превысила 50%.

При этом уровень комиссии демонстрирует восходящую динамику и за первое полугодие 2019 года оценивается в размере 68% страховой премии.

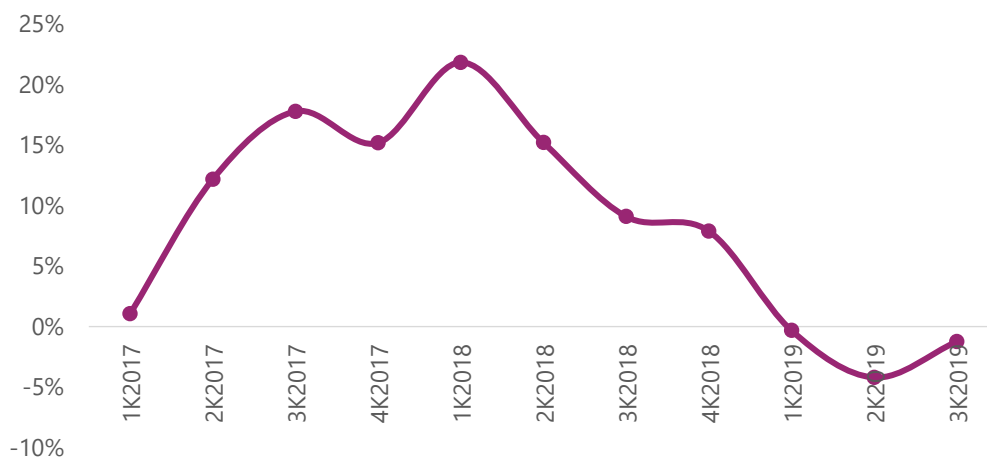
На зарубежных рынках существуют прецеденты прямого вмешательства регуляторов в отношения между заемщиками, кредиторами и страховщиками с целью защиты интересов розничных клиентов. С учетом высокой стоимости страхования этот риск существует и на российском рынке.

Высокая конкуренция между автостраховщиками может спровоцировать демпинг

Макроэкономические условия и рыночные факторы не способствуют росту автострахования, к которому относятся страхование наземного транспорта (автокаско), а также обязательное и добровольное страхование ответственности автовладельцев.

Продажи новых автомобилей — ключевой фактор роста сегмента автокаско — снижаются в 2019 году как следствие сокращения государственного стимулирования авторынка и продолжающегося падения располагаемых доходов населения.

Рисунок 5. Снижение продаж новых автомобилей ограничивает спрос на автострахование

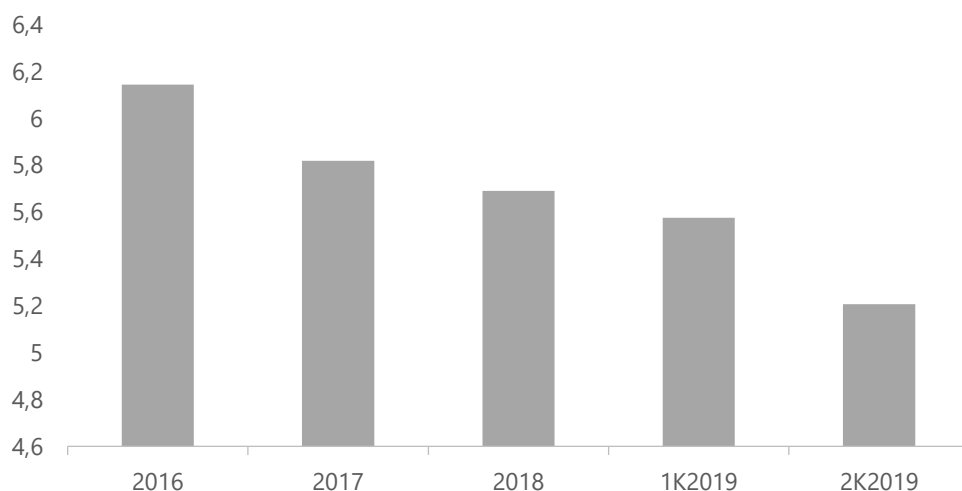


Источник: АЕБ, расчеты АКРА

На фоне ограниченного спроса ужесточается ценовая конкуренция между страховыми компаниями, что ведет к существенному ухудшению показателей операционной эффективности в сегменте автокаско. По оценкам Агентства, в первом полугодии 2019 года средняя страховая премия в расчете на один полис снизилась на 5% при росте среднего убытка на один полис на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вместе с этим средний уровень комиссии увеличился с 20 до 23%. В результате в первом полугодии 2019 года средний комбинированный коэффициент вырос примерно на 0,1 и, скорее всего, уже находится на границе рентабельности. При этом поквартальная динамика этого показателя пока не свидетельствует о замедлении, что, по мнению АКРА, говорит о рисках появления демпинга в ближайшей перспективе.

Высокая конкуренция также сдерживает рост тарифов по ОСАГО, который можно было ожидать в результате расширения тарифного коридора. Напротив, мы наблюдаем тенденцию снижения средней премии на один полис при этом показатели убытков и комиссионных расходов, как минимум, не улучшаются, что служит дополнительным свидетельством обострения конкуренции среди автостраховщиков.

Рисунок 6. Средняя премия по ОСАГО не растет несмотря на расширение тарифного коридора



Источник: ЦБ РФ, расчеты АКРА

По мнению Агентства, в текущей ситуации на рынке определенное увеличение тарифов по ОСАГО становится неизбежным. Единственный вопрос, произойдет ли это после очередных шагов регулятора по либерализации ОСАГО или до?

В сегменте ДМС зарождается перспективный тренд

По мнению АКРА, сегмент ДМС может стать одним из главных драйверов устойчивого роста на российском рынке в долгосрочной перспективе. Ряд факторов может оказать благоприятное влияние на развитие данного сегмента:

- общая мировая тенденция повышения заинтересованности людей в сохранении своего здоровья и здоровом образе жизни;
- развитие медицинских технологий;
- развитие цифровых медицинских технологий, включая телемедицину и анализ медицинских данных;
- обсуждаемый в настоящее время проект реформы обязательного медицинского страхования (ОМС), в случае реализации которого роль страховых организаций в системе ОМС значительно возрастет.

Первым признаком ускорения развития сегмента ДМС, возможно, является существенное увеличение темпов роста страховых премий и количества заключенных договоров в первом полугодии 2019 года (11% и 32% соответственно по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

При этом на прирост страховых премий негативно повлияло незначительное увеличение этого показателя по договорам лидера рынка ДМС — АО «СОГАЗ». Без учета показателей этой компании в первом полугодии 2019 года страховые премии выросли на 18%. Очевидно, что рост произошел не в сегменте крупных корпоративных программ, на которые традиционно приходится основная доля рынка ДМС, а в сегменте розничного страхования.

Рисунок 7. Рост премий и количества заключенных договоров по ДМС в первом полугодии 2019 года может стать началом долгосрочной тенденции



Источник: ЦБ РФ, расчеты АКРА

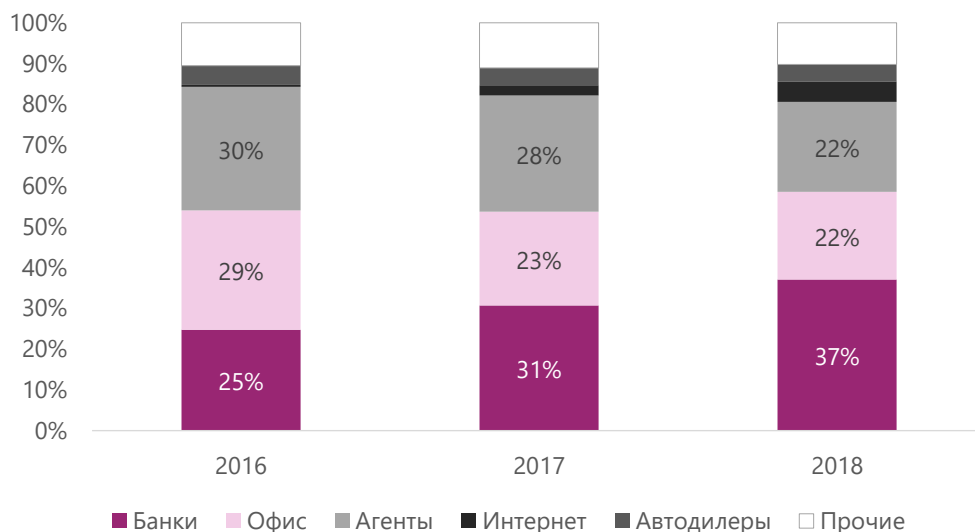
Проект реформы системы ОМС, который был представлен для обсуждения в этом году, предполагает существенное расширение роли страховых организаций. Они должны будут принять на себя страховой риск, который в настоящее время фактически лежит на плечах государства. Кроме того, значительно улучшится доступ страховых компаний к клиентам, что может быть использовано для продажи дополнительных услуг, в том числе в сегменте ДМС. Высокая социальная значимость системы ОМС и риски, связанные с ее изменением, пока не позволяют прогнозировать сроки реализации реформы. Также велика вероятность изменения принципов реформы при ее реализации. Тем не менее АКРА считает маловероятным, что система ОМС будет расширяться и включать в себя дополнительные услуги. Какова бы ни была будущая реформа, по мнению Агентства, она предоставит страховщикам в сегменте ДМС дополнительные возможности по развитию их бизнеса.

Структура рынка меняется в пользу банковского канала и крупных страховых групп

Объемы страховых премий по договорам, заключенным при посредничестве банков, демонстрируют быстрый рост уже более пяти лет. В результате по итогам 2018 года через банки было собрано свыше 37% общей суммы премии, что стало самым большим показателем среди всех каналов продаж. Несмотря на снижение объемов ИСЖ, доля банковского канала по итогам первого полугодия 2019 года превысила показатель аналогичного периода прошлого года.

Доминирующее положение банков при реализации страховых услуг конечным потребителям укрепляется за счет сокращения долей традиционных каналов — агентских и офисных продаж. Эта тенденция может представлять угрозу для независимых страховых организаций, фактически лишаящихся прямого доступа к своим клиентским базам и вынужденных платить высокую комиссию, чтобы остаться в списке партнеров банка.

Рисунок 8. Доля банковского канала растет за счет сокращения агентских и офисных продаж



Источник: ЦБ РФ, расчеты АКРА

Еще одной тенденцией рынка является повышение его концентрации, то есть увеличение доли премий, активов и капитала, приходящихся на крупнейшие страховые компании и группы. По итогам 2017 года на 10 крупнейших страховых групп приходилось 76% страховых премий, по итогам 2018 года этот показатель вырос до 80%, а по итогам первого полугодия 2019 года — до 81%. Данная тенденция поддерживается сделками слияния и поглощения, а также регуляторными мерами по увеличению уставных капиталов и повышению финансовой устойчивости.

(С) 2019

Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество), АКРА (АО)
Москва, Садовническая набережная, д. 75
www.acra-ratings.ru

Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) создано в 2015 году. Акционерами АКРА являются 27 крупнейших компаний России, представляющие финансовый и корпоративный сектора, а уставный капитал составляет более 3 млрд руб. Основная задача АКРА — предоставление качественного рейтингового продукта пользователям российского рейтингового рынка. Методологии и внутренние документы АКРА разрабатываются в соответствии с требованиями российского законодательства и с учетом лучших мировых практик в рейтинговой деятельности.

Представленная информация, включая, помимо прочего, кредитные и некредитные рейтинги, факторы рейтинговой оценки, подробные результаты кредитного анализа, методологии, модели, прогнозы, аналитические обзоры и материалы и иную информацию, размещенную на сайте АКРА (далее — Информация), а также программное обеспечение сайта и иные приложения, предназначены для использования исключительно в ознакомительных целях. Настоящая Информация не может модифицироваться, воспроизводиться, распространяться любым способом и в любой форме ни полностью, ни частично в рекламных материалах, в рамках мероприятий по связям с общественностью, в сводках новостей, в коммерческих материалах или отчетах без предварительного письменного согласия со стороны АКРА и ссылки на источник. Использование Информации в нарушение указанных требований и в незаконных целях запрещено.

Кредитные рейтинги АКРА отражают мнение АКРА относительно способности рейтингуемого лица исполнять принятые на себя финансовые обязательства или относительно кредитного риска отдельных финансовых обязательств и инструментов рейтингуемого лица на момент опубликования соответствующей Информации.

Некредитные рейтинги АКРА отражают мнение АКРА о некоторых некредитных рисках, принимаемых на себя заинтересованными лицами при взаимодействии с рейтингуемым лицом.

Присваиваемые кредитные и некредитные рейтинги отражают всю относящуюся к рейтингуемому лицу и находящуюся в распоряжении АКРА существенную информацию (включая информацию, полученную от третьих лиц), качество и достоверность которой АКРА сочло надлежащими. АКРА не несет ответственности за достоверность информации, предоставленной клиентами или связанными третьими сторонами. АКРА не осуществляет аудита или иной проверки представленных данных и не несет ответственности за их точность и полноту. АКРА проводит рейтинговый анализ предоставленной клиентами информации с использованием собственных методологий. Тексты утвержденных методологий доступны на сайте АКРА по адресу: www.acra-ratings.ru/criteria.

Единственным источником, отражающим актуальную Информацию, в том числе о кредитных и некредитных рейтингах, присваиваемых АКРА, является официальный интернет-сайт АКРА — www.acra-ratings.ru. Информация представляется на условии «как есть».

Информация должна рассматриваться пользователями исключительно как мнение АКРА и не является советом, рекомендацией, предложением покупать, держать или продавать ценные бумаги или любые финансовые инструменты, офертой или рекламой.

АКРА, его работники, а также аффилированные с АКРА лица (далее — Стороны АКРА) не предоставляют никакой выраженной в какой-либо форме или каким-либо образом непосредственной или подразумеваемой гарантии в отношении точности, своевременности, полноты или пригодности Информации для принятия инвестиционных или каких-либо иных решений. АКРА не выполняет функции фидуциария, аудитора, инвестиционного или финансового консультанта. Информация должна расцениваться исключительно как один из факторов, влияющих на инвестиционное или иное бизнес-решение, принимаемое любым лицом, использующим ее. Каждому из таких лиц необходимо провести собственное исследование и дать собственную оценку участнику финансового рынка, а также эмитенту и его долговым обязательствам, которые могут рассматриваться в качестве объекта покупки, продажи или владения. Пользователи Информации должны принимать решения самостоятельно, привлекая собственных независимых консультантов, если сочтут это необходимым.

Стороны АКРА не несут ответственности за любые действия, совершенные пользователями на основе данной Информации. Стороны АКРА ни при каких обстоятельствах не несут ответственности за любые прямые, косвенные или случайные убытки и издержки, возникшие у пользователей в связи с интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями третьих лиц, прямо или косвенно связанными с такой информацией.

Информация, предоставляемая АКРА, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов и может изменяться АКРА в дальнейшем. АКРА не обязано обновлять, изменять, дополнять Информацию или уведомлять кого-либо об этом, если это не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении или не требуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

АКРА не оказывает консультационных услуг. АКРА может оказывать дополнительные услуги, если это не создает конфликта интересов с рейтинговой деятельностью.

АКРА и его работники предпринимают все разумные меры для защиты всей имеющейся в их распоряжении конфиденциальной и/или иной существенной непубличной информации от мошеннических действий, кражи, неправомерного использования или непреднамеренного раскрытия. АКРА обеспечивает защиту конфиденциальной информации, полученной в процессе деятельности, в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.