



НАФИ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ И УБЫТОЧНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА В 2016 ГОДУ: ФРАНШИЗА СПАСАЕТ АВТОКАСКО, АВТОЮРИСТЫ ГУБЯТ ОСАГО?

МОСКВА, 2016

Убыточность по моторным видам страхования в этом году показала противоположную динамику: в автокаско снижалась, в ОСАГО ускорила рост. Доля моторного страхования на рынке достигла максимума за счет роста доли ОСАГО, причем во втором полугодии доля автокаско может еще снизиться. И эти факторы будут определять финансовый результат крупнейших страховщиков в ближайшее время.

Комбинированная убыточность автокаско стабильно снижается: Начиная с 1 квартала 2015 года на рынке автокаско происходит падение комбинированной убыточности – за последние 5 кварталов она снизилась со 107% до 81%. **Причинами снижения выплат являются распространение страхования с франшизой, системное повышение тарифов почти всеми участниками, нарастающее на рынке использование сегментации клиентов и селекции рисков и интенсификация работы специалистов по урегулированию убытков. По результатам 2016 года вероятно дальнейшее уменьшение годовой комбинированной убыточности до 85%-87%.**

На этом фоне наблюдается дальнейший рост убыточности ОСАГО, причем в основном за счет «скрытых» в официальной статистике выплат – растет доля судебных выплат, в т.ч. автоюристам. Инфляционный фактор в настоящее время не столь значим, тем более что повышение тарифов позволило на некоторое время сгладить проблему роста убыточности. Однако уже по результатам 2 квартала 2016 года эффект повышения тарифов можно считать отыгранным. Комбинированная убыточность по ОСАГО с учетом судебных выплат и расходов по итогам года превысит 100%, а в отдельных регионах она существенно выше.

Структура каналов продаж в первом полугодии 2016г. изменилась незначительно: Ключевым каналом продаж являются агенты (физические лица, индивидуальные предприниматели) - 39,8% премий.

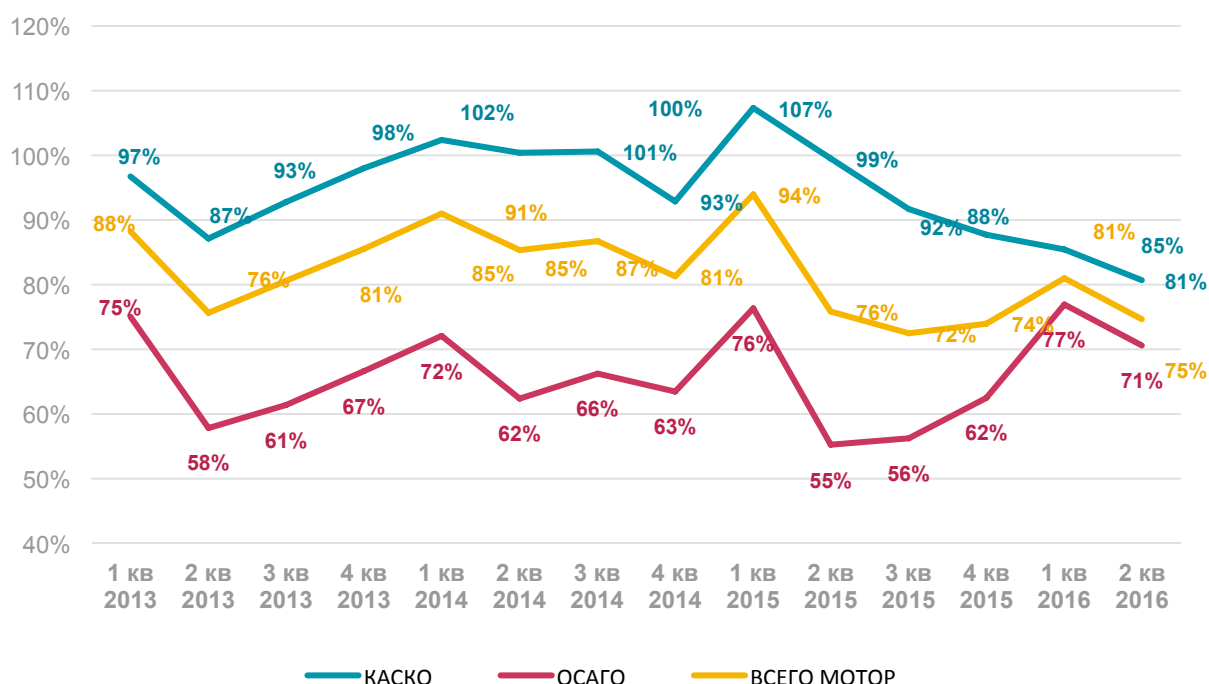
Постепенно прирастает доля прямых продаж (без посредников) страховых организаций: Во 2-м квартале 2016 года прямые продажи составили 32,9% от общего числа сборов и приросли на 1,5 п.п. по сравнению с 2013 годом. Доля онлайн-продаж остается при этом незначительной.

Концентрация рынка выросла по всем линиям бизнеса и вероятно будет увеличиваться дальше. Количество компаний, контролирующих 80% рынка страхования во 2-м квартале 2016 года уменьшилось на -9,1% и составило 22.

ДИНАМИКА КОМБИНИРОВАННОЙ УБЫТОЧНОСТИ МОТОРНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ: РОСТ УБЫТОЧНОСТИ ОСАГО

В течение 2012-2016 гг. на страховом рынке наблюдается снижение рентабельности страховых операций. в т.ч. рост убыточности по моторному страхованию. Для многих компаний моторное страхование стало полностью убыточным. В части ОСАГО решение регулятора по повышении тарифов позволило на некоторое время сгладить эту проблему. Однако, по результатам 2 квартала 2016 года можно судить о том, что эффект повышения тарифов можно считать отыгранным, поскольку без учета сезонного спада произошел дальнейший ее рост в сравнении с 2013- 2015 гг.

График 1. Комбинированный коэффициент убыточности без учета НОРов по моторным видам страхования (ОСАГО, автокаско)

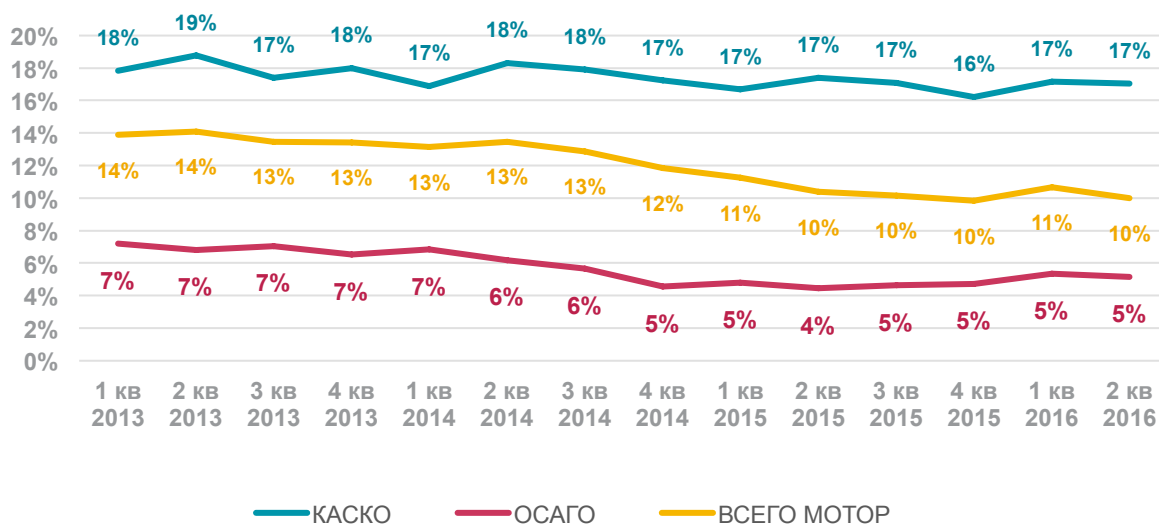


Источник: НАФИ по данным Банка России

По сравнению со 2 кварталом 2013 года ККУ ОСАГО во 2 квартале 2016 года увеличился на 13%.

Уровень комиссионного вознаграждения по моторным видам страхования постепенно снижается на протяжении рассматриваемого периода, - после незначительного скачка в 1 квартале 2016 года уровень комиссионного вознаграждения продолжил снижаться. Снижение комиссии также сопровождается постепенным отходом от использования агентских каналов продаж. Прямые продажи по моторным видам страхования выросли на 1п.п. за рассматриваемый период.

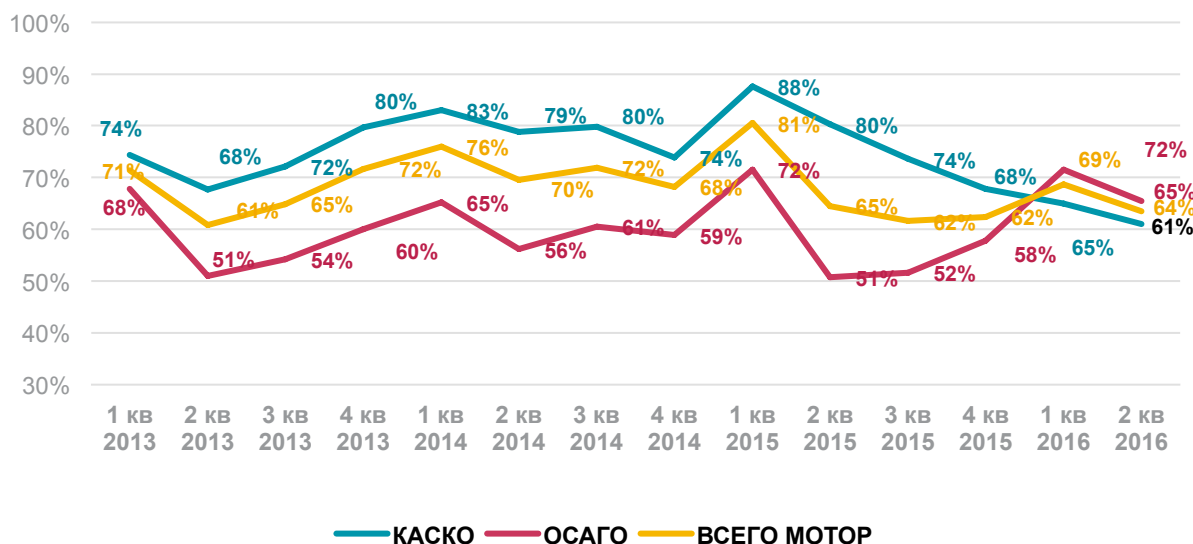
График 2. Уровень комиссионного вознаграждения по моторным видам страхования (ОСАГО, автокаско)



Источник: НАФИ по данным Банка России

По сравнению с 2012 годом уровень выплат по моторным видам страхования увеличился на +4,3 п.п.

График 3. Уровень выплат по моторным видам страхования (ОСАГО, автокаско)



Источник: НАФИ по данным Банка России

Выплаты по автокаско находятся выше среднерыночного уровня выплат на протяжении 2012-2015 гг. и оказались ниже среднерыночного уровня только в 1 квартале 2016 года

(на 4,3 п.п.), после чего убыточность автокаско продолжила снижаться (на -4 п.п. от 1 кв 2016г.)

Начиная с 1 квартала 2015 года, на рынке автокаско происходит спад комбинированной убыточности – за последние 5 кварталов она снизилась со 107% до 81%.

Причинами снижения выплат являются распространение страхования с франшизой, нарастающее на рынке использование сегментации клиентов и селекции рисков и интенсификация работы специалистов по урегулированию убытков.

По результатам 2016 года вероятен спад годового уровня выплат по автокаско до 70%-72%.

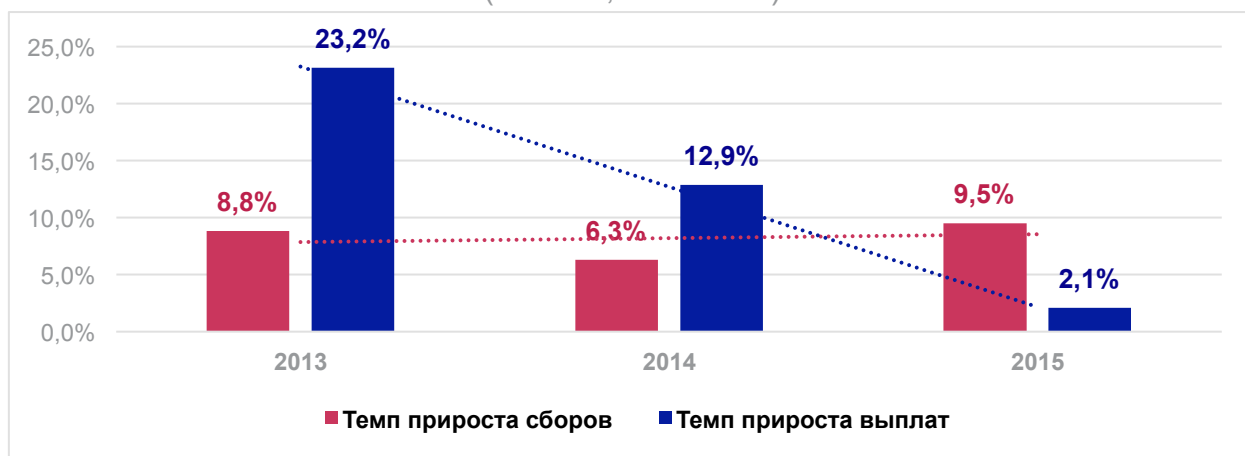
Ситуация с убыточностью на рынке ОСАГО продолжает оставаться сложной. Высокий ККУ в данном сегменте обеспечивает падение рентабельности капитала до уровня 2-3% годовых. Прогноз по уровню убыточности на рынке ОСАГО в 2016г. - 77-82%.

Одной из причин возможной стабилизации убыточности на рынке ОСАГО является уточнение порядка предоставления автомобилей, пострадавших в ДТП на страховой осмотр (с 1 июля 2016 года согласно Закону об ОСАГО). Данное законодательное изменение может серьезно помешать мошенникам, занимающимся фальсификацией актов осмотра и искусственным завышением стоимости запчастей.

Средний размер премии по ОСАГО во 2 квартале 2016 года составил 128% от среднего размера премии в 1 квартале 2013 года, при этом средняя выплата выросла в 1,71 раза. За рассматриваемый период средняя выплата выросла на 24 тыс.руб. больше, чем средний размер премии.

В 2015 году рост выплат моторных видов страхования (ОСАГО, автокаско) значительно замедлился по сравнению с динамикой 2013-2014 гг., а динамика сборов наоборот оказалась более положительной (на 0,8 п.п.). Не стоит ожидать продолжение роста сборов, поскольку без учета роста тарифов на ОСАГО в 2015 году динамика вероятно была бы отрицательной.

График 4. Динамика сборов и выплат по моторным видам страхования (ОСАГО, автокаско)

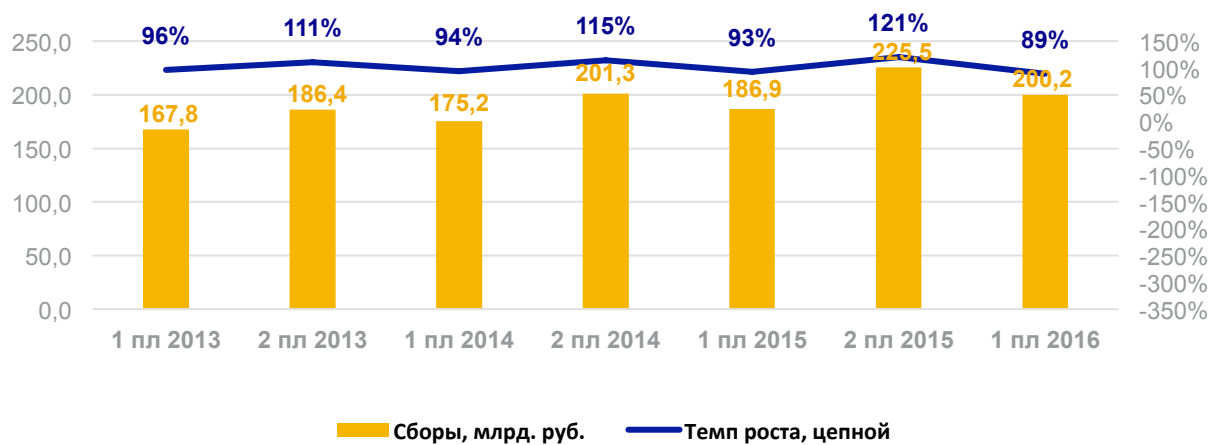


Источник: НАФИ по данным Банка России

Период	ОСАГО		Автокаско	
	Сборы, млрд. руб.	Выплаты, млрд. руб.	Сборы, млрд. руб.	Выплаты, млрд. руб.
2013	134,2	77,4	212,3	126,0
2014	150,9	90,3	218,6	155,8
2015	218,7	123,6	187,2	171,8
2 кв 2016	64,1	41,9	43,2	26,4
1 пл 2016	113,8	77,5	83,1	52,3

Первое полугодие 2016 года показало худшую динамику за последние три года – рынок сократился на 11%. Уровень выплат ОСАГО составил рекордные 68%, а средняя выплата – 58 226 рублей.

График 5. Полугодовая динамика моторных видов страхования в 2013-2016 гг.

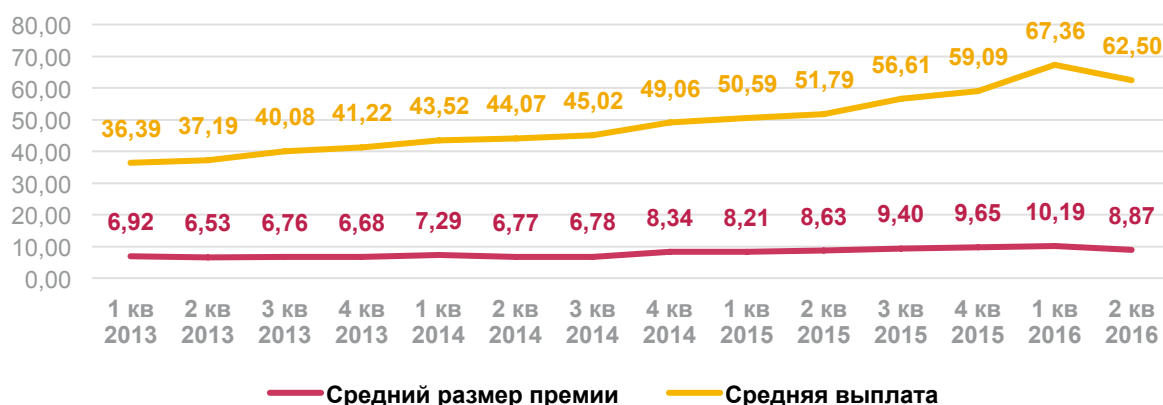


Источник: НАФИ по данным Банка России

РОСТ СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ПРЕМИИ И СРЕДНЕЙ ВЫПЛАТЫ ПО МОТОРНЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ

Количество заключенных договоров по ОСАГО по сравнению со 2-м кварталом 2015 года осталось практически неизменным (+0,2%), что позволяет говорить о том, что значительная часть прироста рынка была обеспечена ростом тарифов на ОСАГО.

График 6. Динамика среднего размера премии и средней выплаты по моторным видам страхования (ОСАГО, автокаско), тыс. руб.



Источник: НАФИ по данным Банка России

Повышение тарифов на ОСАГО существенно сказалось на среднем размере премии: во 2-м квартале 2016 года средний размер премии вырос на 34,2% по сравнению с 2-м кварталом 2015 года.

Причинами роста выплат стали мошенничество со стороны автоюристов, девальвация рубля и рост цен на автозапчасти. Снижение средней выплаты во 2 –м квартале 2016 года объясняется резким ростом количества урегулированных страховых случаев (+29,6% от 1 кв. 2016 г.).

График 7. Динамика среднего размера премии и средней выплаты ОСАГО, тыс. руб.



Источник: НАФИ по данным Банка России

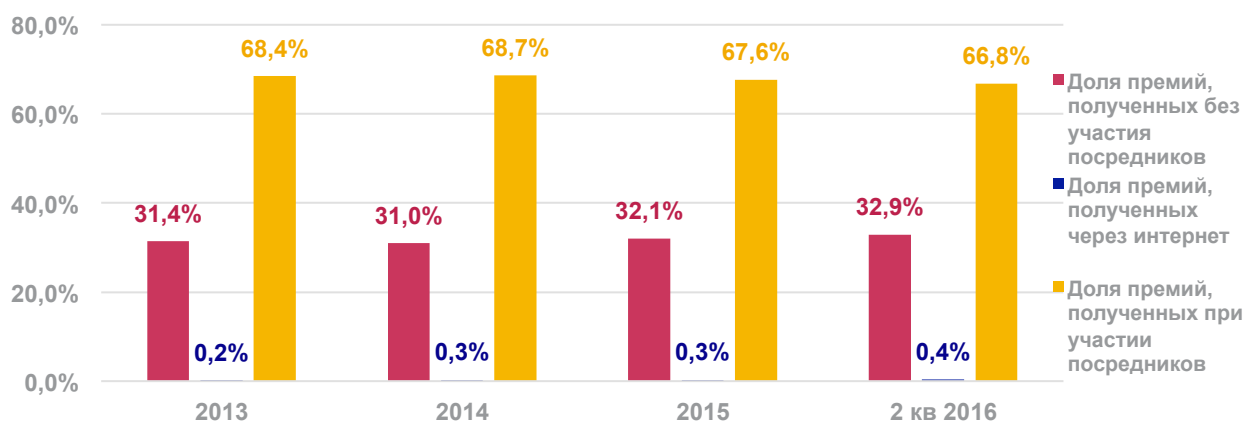
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ КАНАЛОВ ПРОДАЖ: ПОСТЕПЕННЫЙ РОСТ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

В период 2013-2016 гг. структура премий страховых организаций изменилась незначительно и является стабильной. Однако важно заметить, что в рассматриваемом периоде **постепенно прирастает доля прямых продаж (без посредников) страховых организаций. Во 2-м квартале 2016 года прямые продажи составили 32,9% от общего числа сборов и приросли на 1,5 п.п. по сравнению с 2013 годом.**

Кроме того, за последний год заметно удешевление услуг посредников, связанное с активным сокращением страховщиками своих расходов в первую очередь за счет урезания комиссий (в 2015 году комиссионное вознаграждение составило 19,6%, что на 3,3 п.п. ниже, чем в 2014 году). Это говорит о том, что **страховые организации предпринимают усилия по формированию собственных сетей продаж** и отходу от агентского канала, что следует считать положительным трендом.

Доля премий, получаемых через сеть Интернет остается незначительной (0,4 п.п.)

График 8. Структура премий страховых организаций



Источник: НАФИ по данным Банка России

Структура посреднических каналов продаж за период 2013-2016 гг. изменилась незначительно.

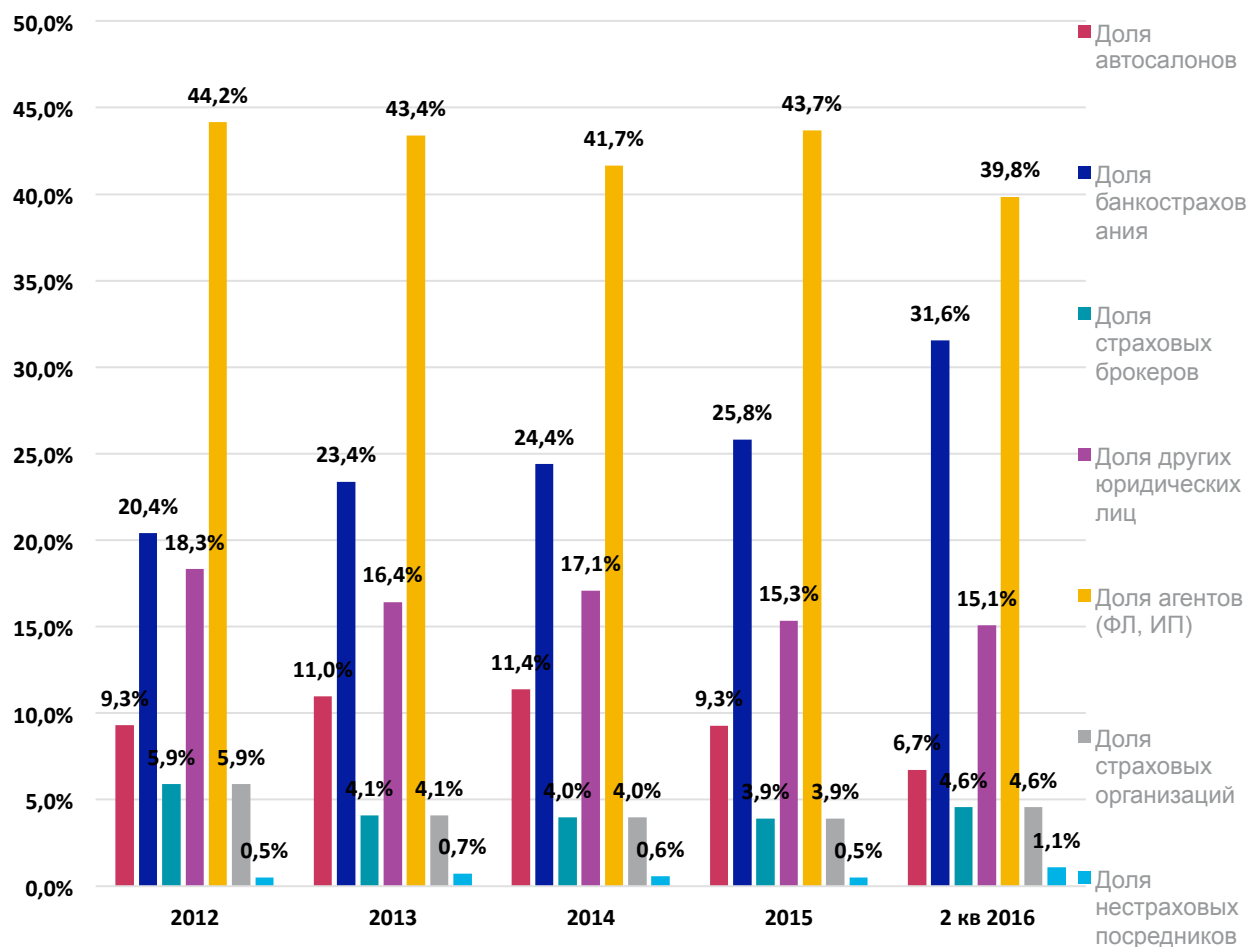
Ключевым каналом продаж по-прежнему являются агенты (физические лица, индивидуальные предприниматели) (39,8% премий).

Следующим по размеру каналом является **банкострахование** (31,6%), доля которого значительно выросла за прошедший период.

Заметен прирост доли нестраховых посредников (турагентства, медицинские организации, объекты почтовой связи). За прошедший период данный канал прирос на 0,6 п.п. и составил 1,1% собираемых премий

За рассматриваемый период **снизился объем продаж через автосалоны** (на 2,6 п.п.)

График 9. Структура каналов продаж



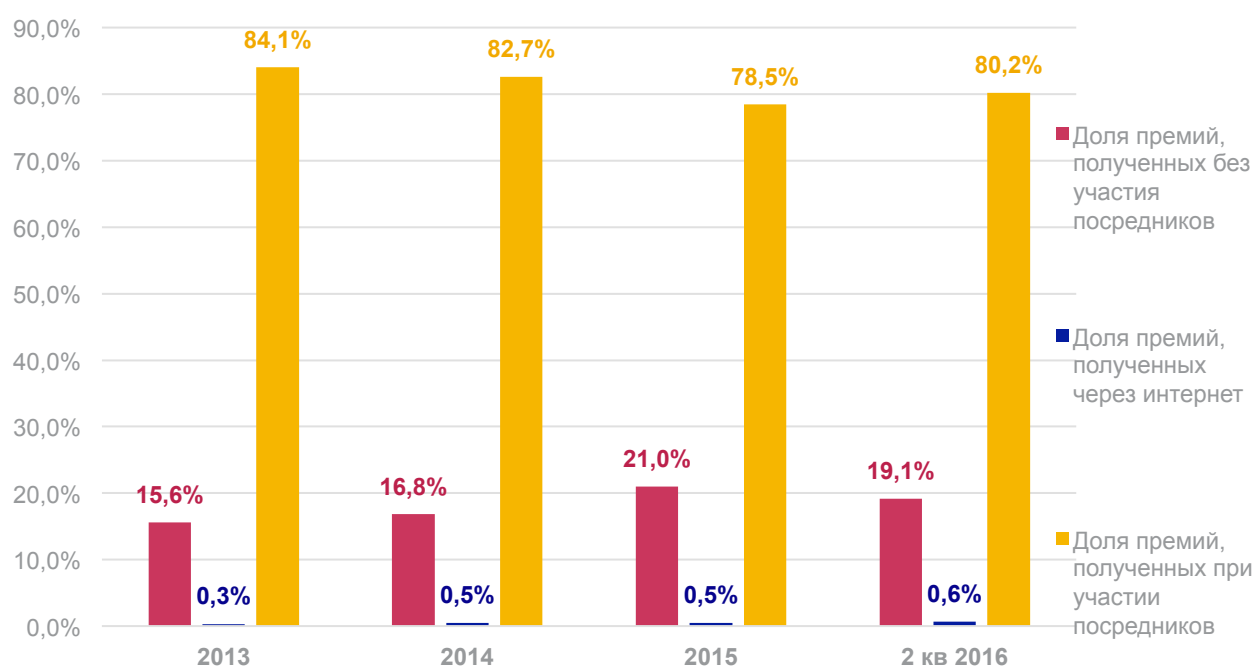
Источник: НАФИ по данным Банка России

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ КАНАЛОВ ПРОДАЖ МОТОРНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ: СЛЕДОВАНИЕ ОТРАСЛЕВЫМ ТРЕНДАМ

В период 2012-2016 гг. структура премий в сегменте моторного страхования (ОСАГО, автокаско) изменилась незначительно. Изменения соответствовали трендам на страховом рынке в России: в рассматриваемом периоде постепенно возрастает доля прямых продаж (без посредников) страховых организаций. Если 1 квартале 2016 года прямые продажи составили 22,7%, то во 2 квартале 2016 года они составили 19,1%.

Доля премий, получаемых через сеть Интернет остается незначительной (0.6 п.п.)

График 10. Структура моторных видов страхования



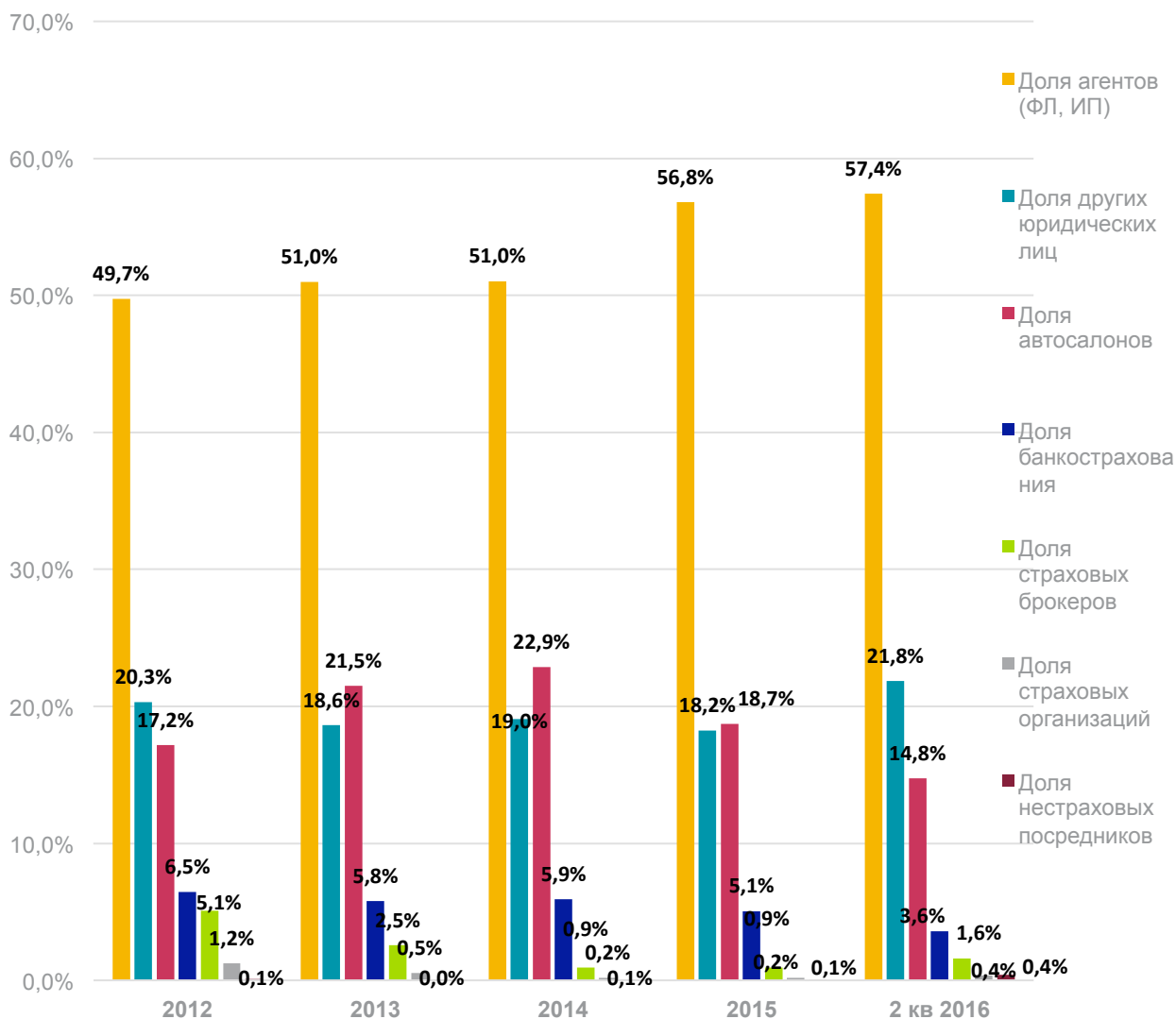
Источник: НАФИ по данным Банка России

Для моторных видов страхования ключевым каналом продаж являются агенты (физические лица, индивидуальные предприниматели) (57,4% премий), доля которых увеличивается на протяжении всего рассматриваемого периода. Следующим по размеру каналом являются другие юридические лица, включая агентские компании (21,8%).

Доля продаж в банковском канале составляет 3,6%, что значительно ниже, чем в целом на страховом рынке.

За рассматриваемый период несколько снизился объем продаж через дилерские сети и организации, занимающиеся продажей автомобилей (на 2,6 п.п.).

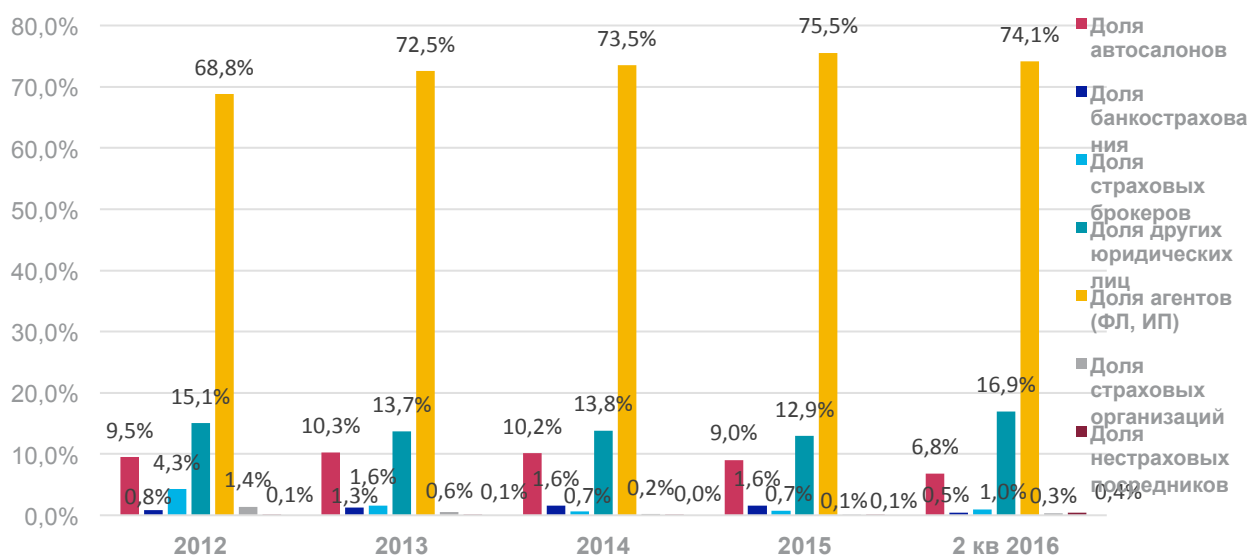
График 11. Структура каналов продаж моторных видов страхования
в 2012-2016 гг.



Источник: НАФИ по данным Банка России

В структуре посреднических продаж ОСАГО доля агентских продаж (физические лица и предприниматели) занимает наибольшую долю (74,1%) и крайне незначительно изменяется во времени. Следующим по размеру каналом является реализация страховых полисов через другие юридические лица (включая агентские компании) (16,9%). Третьим по размеру каналом являются автосалоны (6,8%). Эти три канала занимают 97,8% от реализуемых через посредников страховых услуг, остальные каналы продаж занимают незначительные доли.

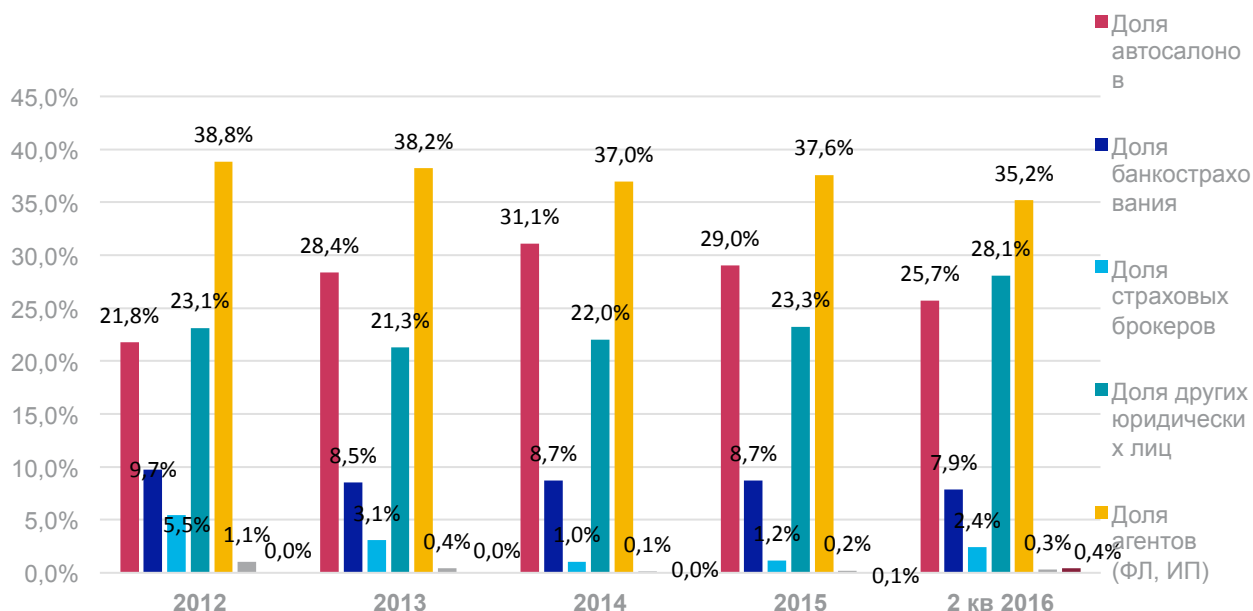
График 12. Структура каналов продаж ОСАГО.



Источник: НАФИ по данным Банка России

Структура продаж автокаско тоже распределяется между тремя основными каналами. Преобладающим остается реализация через агентов (физических лиц и индивидуальных предпринимателей) (35,2%), на второй план выходит реализация страховых услуг через другие юридические лица (включая агентские компании) (28,1%), на третьем месте находятся автосалоны (25,7%). Доля банкостраховых продаж автокаско за последние 3 года (2013-2015 гг.) существенно не изменилась.

График 13. Структура каналов продаж автокаско.



Источник: НАФИ по данным Банка России

ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА

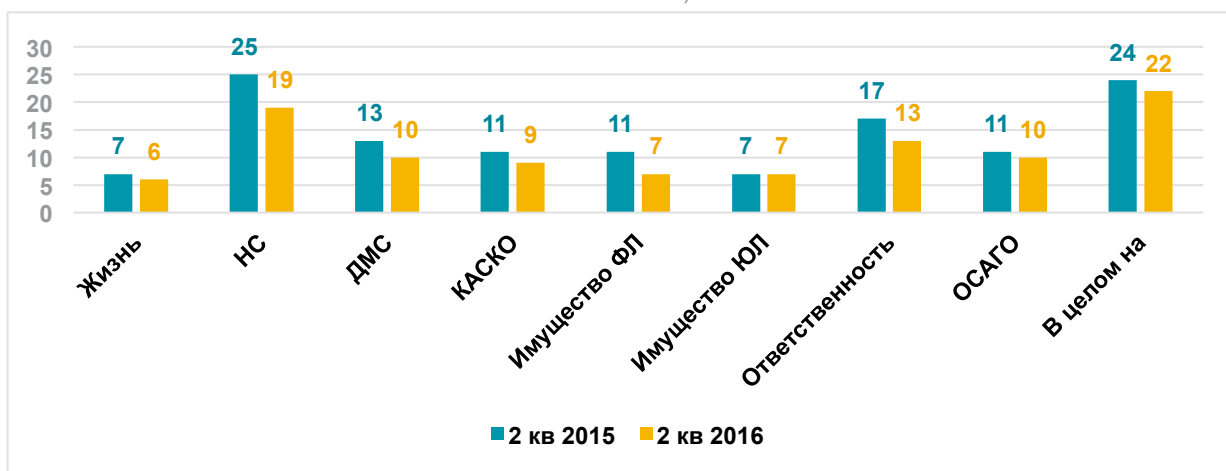
Во 2-м квартале 2016 года произошло дальнейшее снижение численности страховых компаний на рынке. В течение 3 месяцев рынок покинуло 13 страховщиков или 4,3% от их общей численности на 31.03.2016г. Основная причина - несоблюдение требований регулятора. Следует считать данный тренд скорее позитивным, поскольку уход с рынка недобросовестных игроков будет иметь положительные последствия для всего рынка страхования.

Количество компаний, контролирующих 80% рынка страхования во 2 квартале 2016 года уменьшилось на -9,1% и составило 22.

Во 2-м квартале 2016 года 80% рынка занимали следующие компании:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. СОГАЗ | 12. ГРУППА РЕНЕССАНС |
| 2. РОСГОССТРАХ | СТРАХОВАНИЕ |
| 3. ИНГОССТРАХ | 13. КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ |
| 4. РЕСО-ГАРАНТИЯ | 14. АЛЪЯНС ЖИЗНЬ |
| 5. АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ | 15. РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ |
| 6. СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ | 16. МАКС |
| ЖИЗНИ | 17. ЭНЕРГОГАРАНТ |
| 7. ВТБ СТРАХОВАНИЕ | 18. СИВ ЛАЙФ |
| 8. ВСК | 19. ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ |
| 9. РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ | 20. ЖАСО |
| 10. СОГЛАСИЕ | 21. СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ |
| 11. АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ | 22. УРАЛСИБ |

График 14. Количество компаний, контролирующих 80% рынка во 2 кв. 2015/2016гг., шт.



Источник: НАФИ по данным Банка России

При этом суммарная доля крупнейших десяти компаний составила 66% рынка:

Позиция в рейтинге	Страховая компания	Рыночная доля	Страховые премии в 1 пг 2016 г., тыс. руб.
1	СОГАЗ	16%	93 121 183
2	РОСГОССТРАХ	11%	63 697 423
3	ИНГОССТРАХ	8%	44 597 957
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	7%	41 332 319
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	5%	31 025 731
6	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	5%	29 231 472
7	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	5%	27 605 346
8	ВСК	4%	24 947 552
9	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	3%	17 326 837
10	СОГЛАСИЕ	3%	15 852 194

Можно заключить, что концентрация рынка выросла по всем линиям бизнеса и вероятно будет увеличиваться дальше. Кроме того, рост концентрации рынка и сокращение количества страховых компаний не отразились негативным образом на присутствии страховщиков в регионах, в том числе благодаря широким филиальным сетям федеральных компаний. Темпы прироста взносов компаний, зарегистрированных в Москве и Московской области, в 2015 году составили 6,1%, при этом темпы прироста страхового рынка здесь были равны 3,6% за этот период – т.е. доля федеральных компаний на рынке росла, в том числе за счет расширения присутствия в других регионах. При этом данное количество компаний обеспечивает достаточный уровень конкуренции и облегчает контроль за рынком со стороны регулирующих органов.



115054, Россия, г. Москва,
ул. Дубининская, 57, стр.1, офис 208
+7 (495) 982-50-27
www.nacfin.ru