Михаил Родин,
начальник управления страхования судов и грузов компании «ЭРГО Русь»

Основные тренды рынка страхования грузов

В 2011 году, на фоне наблюдавшегося роста практически во всех сегментах страхового рынка, увеличился и рынок страхования грузов – премия по этому виду возросла примерно на 20%. Основной причиной роста в сегменте является восстановление объемов грузоперевозок до докризисного уровня. Однако дальнейшего стремительного развития рынка страхования грузов в ближайшие полтора-два года ожидать не стоит.

По данным ФСФР, за 9 месяцев 2011 года российские страховщики собрали по страхованию грузов премию в размере около 15,5 млрд. рублей. Годом ранее за этот же период было получено 13 млрд. рублей. Емкость рынка страхования грузов по итогам 2010 года составляла 18,5 млрд. рублей, в 2009 году – 15,5 млрд. рублей.

Анализ статистики страховых сборов за предшествующие годы показывает, что в среднем доля страхования грузов в совокупной премии составляет 1,6-1,8% и, по-видимому, такой уровень будет со-

храняться и в ближайшие несколько лет.

В целом, на развитие сегмента страхования грузов влияют те же факторы, что и на весь страховой рынок. Среди таких факторов – снижение рентабельности инвестиций, увеличение расходов на ведение дела и демпинг. Хотелось бы подробнее остановиться на каждом из этих факторов.

Относительно рентабельности инвестиций российских страховщиков можно сказать следующее: в 2010 году она снизилась до 7,8% (против 9,1% в 2009 году). При этом разброс в показателях рентабельности инвестиций российских страховщиков существенно сократился. Так, в 2009 году доля крайних вариантов (менее 5% либо более 15%) составляла порядка 40%, а в 2010 году – уже 25%. Доля компаний, получающих сверхприбыли от инвестиционных вложений (более 20%), сократилось с 8 до 3%.

Увеличение расходов на ведение дела связано, прежде всего, с «заоблачными» комиссиями страховым посредникам, и в 2011 году эти расходы продолжили свой рост. Усредненный показатель доли РВД у российских страховщиков в 2010 году составил 42,2%, что практически в два раза превышает аналогичные средние показатели по европейским страховым рынкам. Страховщики слишком сильно увлеклись конкуренцией по комиссиям: заниженные тарифы не способны покрыть их реальные расходы, а недорезервирование, как следствие, приводит к невозможности выполнить будущие обязательства страховщиков в полном объеме. Одним из вариантов повышения прозрачности комиссионных взносов в страховании, предложенных ФСФР, является внесение суммы вознаграждения страхового посредника в качестве обязательного пункта в договор страхования. Таким образом, сумма посреднической комиссии становится публичной офертой. Эта мера позволит повысить прозрачность работы страховых посредников. При заключении договора страхования клиент будет обращать внимание на размер комиссии, имея возможность сравнить его с другими компаниями. Введение такого пункта в страховой договор также позволит регулятору контролировать отношения страховщиков с посредниками, привлекать к ответственности нарушителей публичной оферты.

К сожалению, превалирующим негативным трендом на рынке был и остается демпинг. В долгосрочной перспективе есть ожидания смены данного тренда, но в ближайшие полтора-два года каких-то положительных изменений в этом

направлении, полагаю, ожидать не стоит.

Желание страхователей максимально сэкономить при заключении договора фактически поощряет демпингующих страховщиков. В страховании грузов ситуация усугубляется тем, что такое желание сэкономить перекладывает расходы на страхование на непосредственных исполнителей – перевозчиков и экспедиторов. С одной стороны, грузовладельцы руководствуются принципом – «плачу, сколько могу, потому что больше денег нет». С другой стороны, на рынке всегда найдется страховщик, который возьмет риск, от которого рынок отказался. Все это, опять же, не способствует развитию рынка страхования грузов.

Если говорить об иных факторах, которые будут оказывать влияние на рынок в 2012 году, то это, прежде всего, рост стоимости перестраховочной защиты на международном рынке.

Например, стоимость грузовой перестраховочной защиты в Лондоне в 2012 году предсказать довольно трудно – сложнее, чем в предыдущие годы. В целом, значительное число природных катастроф, произошедших в 2011 году, безусловно, приведет к увеличению тарифов по облигаторным договорам перестрахования, а для факультативных рисков рынок будет пытаться удерживать тарифы без изменений, но в некоторых случаях они все-таки будут увеличиваться.

Подводя итоги, можно сказать следующее. В долгосрочной перспективе существенный рост российского страхового рынка возможен лишь в случае развития добровольных видов страхования.

Согласно оптимистичному прогнозу (если в 2012 году рост российской экономики продолжится), объем страховых взносов достигнет 760 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 15-20%.

Согласно пессимистичному прогнозу (в случае если в 2012 году кризис на рынке повторится), темпы прироста взносов замедлятся до 2-6%, объем рынка составит 675 млрд. рублей. Российский страховой рынок не «уйдет в минус», в основном, за счет роста взносов в обязательных видах страхования (ОПО, ОСАГО) и средств государства (сельскохозяйственное страхование с господдержкой, страхование СМР по крупным строительным проектам с участием государства).

Тогда рынок страхования грузоперевозок, наряду с ДМС и сегментами, связанными с банковским кредитованием, окажется серьезно уязвимым.