

## Основные итоги 2013 года на страховом рынке России

Российский страховой рынок в 2013 году показал довольно значительные темпы роста операций. Премии по рынку выросли на 12%, достигнув 905 млрд. рублей, тогда как дефлятор ВВП составил по итогам года 6,5%. Таким образом, рынок вырос в реальном выражении на 5,5%, а отношение премии к ВВП увеличилось по итогам года до 1,36% против 1,31% в 2012 году. Расходы населения на страхование увеличились в номинальном исчислении на 18% до 479 млрд. рублей, доля страховой премии в общих расходах домохозяйств на потребление достигла 1,39% против 1,3% годом ранее. Можно сказать, что относительные показатели российского страхового рынка вернулись на докризисные значения (см. Рис. 1).

В то же время прогресс российского страхового рынка в 2013 году обеспечен в основном ростом страхования жизни, а также страхованием от НС – вклад этих двух рыночных сегментов в прирост премии за 2013 год заметно превышает их долю на рынке (см. Рис. 2). Как и прежде, страхование жизни, а также страхование от НС часто используются банками как приложение к кредитным договорам, защищающее их от риска невозврата средств при смерти заемщика или при потере им трудоспособности. На банковский канал приходится 69% продаж страхования жизни и 48% от премии по страхованию от НС. При этом банковская комиссия продавца составляет соответственно 51% и 53% от собранной премии (см. Табл. 1). Рост этих видов страхования связан, очевидно, с расширением кредитования населения – за 2013 год суммарная задолженность граждан по кредитам выросла на 28% и достигла 9,9 трлн. рублей.

Как видно, в большой степени расширение российского страхового рынка финансировалось в 2013 году за счет увеличения потребительского кредитования, стимулирующего увеличение потребления. С другой стороны, в кризисных условиях доля расходов населения на конечное потребление в ВВП всегда растет – доходы «бюджетников» и зарплаты сотрудников негосударственных предприятий всегда более стабильны,

чем инвестиции в основной капитал и другие расходные статьи ВВП. Именно в силу этого в четвертом квартале 2013 года так заметно увеличилась доля страховой премии в расходах населения на конечное потребление (см. Рис. 3).

В то же время без учета страхования жизни и страхования от НС отношение собранной премии к ВВП на российском рынке не выросло по сравнению с 2012 годом и осталось на уровне 1,1%. Так что без учета «банковских» видов страхования российский рынок страховых услуг находится в стагнации уже в течение последних четырех лет – отношение страховой премии к ВВП за вычетом страхования жизни и страхования от НС остается на уровне 1,1% с 2010 года.

Стагнация страхового рынка отражает неустойчивое положение в российской экономике. Известно, что страхование предприятий тесно связано с инвестиционной деятельностью: в первую очередь страхуются крупные и дорогие проекты, представляющие большую ценность для бизнеса. То же можно сказать и о рынке страхования за счет средств граждан: среди населения также принято страховать в первую очередь крупные и дорогие предметы потребления – автотранспорт в первую очередь. Однако в 2013 году инвестиции в основной капитал не выросли (в реальном исчислении произошло сокращение на 0,3%), реальные доходы населения увеличились только на 3,3%. Медленный рост реальных доходов привел к тому, что продажи новых легковых автомобилей в 2013 году по данным АЕБ сократились на 5%. Так что стагнация рынка страхования не-жизни имеет объективные основания.

Надо отметить, что в последние годы происходит сокращение реальных расходов населения на ОСАГО. Если в 2005 году россияне потратили на него 0,56% от общих расходов на конечное потребление, то к 2013 году его доля в расходах сократилась до 0,33%. Таким образом, реальные расходы населения на ОСАГО сократились за это время на 41%.

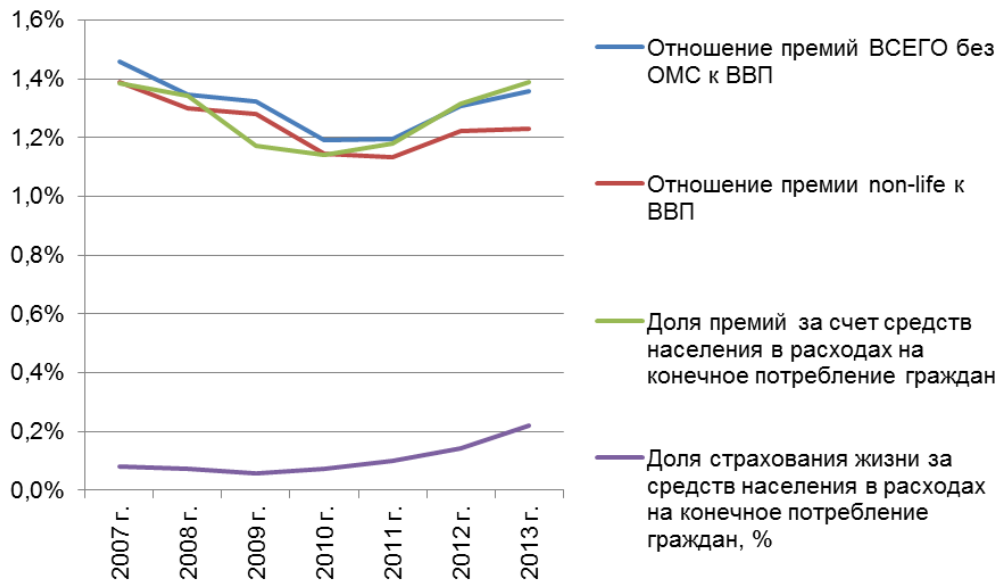


Рис. 1. Относительные показатели российского страхового рынка в 2007-2013 гг.

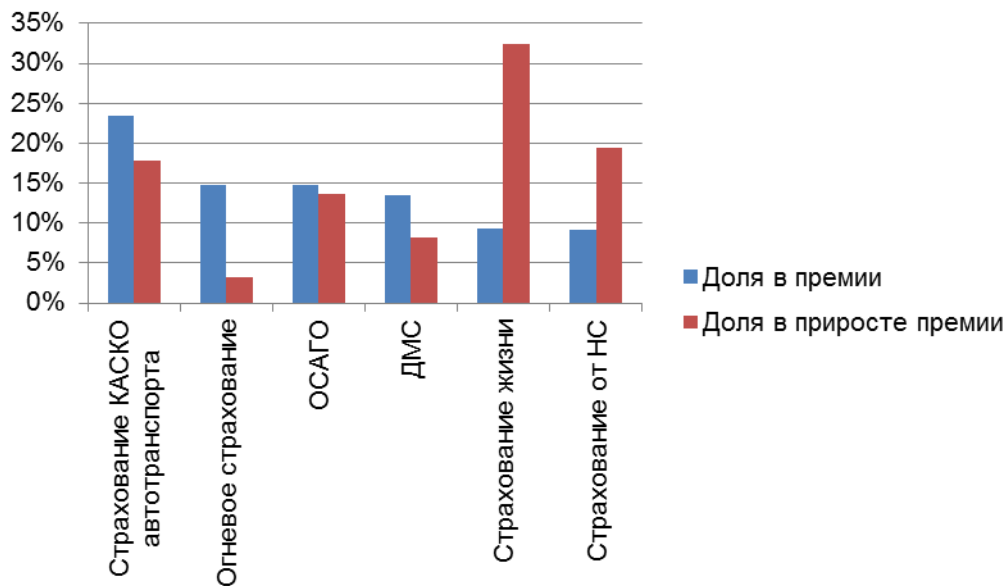


Рис. 2. Вклад отдельных видов страхования в общий прирост страховой премии

Табл. 1. Распределение сборов по каналам продаж, а также комиссии посредников по видам страхования и каналам продаж

	ВСЕГО без ОМС	Страхование жизни	Страхование от НС	ДМС	КАСКО авто- транспорта	"Огневое" страхование предприятий	"Огневое" страхование населения	ОСАГО
<b>Доля премии, привлеченной через посредников</b>								
По рынку в целом	68%	91%	73%	42%	87%	42%	91%	80%
в том числе:								
Страховые организации	1%	4%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Страховые брокеры	3%	0%	1%	5%	3%	7%	0%	1%
Банки	16%	69%	48%	0%	7%	4%	23%	1%
Автодилеры	8%	2%	1%	0%	25%	0%	0%	8%
Туроператоры, турагентства	0%	0%	2%	1%	0%	0%	0%	0%
Почта	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Медицинские организации	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Другие юр. лица	11%	3%	5%	7%	19%	15%	5%	11%
Физ. лица (включая инд. предпринимателей)	30%	13%	15%	28%	33%	15%	63%	58%
<b>Размер комиссионных вознаграждений посредникам на отдельных сегментах страхового рынка</b>								
По рынку в целом	16%	39%	32%	4%	18%	9%	23%	7%
в том числе:								
Страховые организации	7%	2%	6%	10%	24%	20%	28%	8%
Страховые брокеры	13%	4%	22%	8%	23%	8%	26%	9%
Банки	45%	51%	53%	16%	19%	15%	31%	8%
Автодилеры	19%	53%	46%	14%	20%	30%	28%	8%
Туроператоры, турагентства	18%	31%	22%	9%	25%	27%	34%	8%
Почта	13%	33%	14%	10%	17%	50%	17%	8%
Медицинские организации	4%		27%	4%	18%	24%	5%	9%
Другие юр. лица	20%	29%	38%	13%	20%	26%	37%	8%
Физ. лица (включая инд. предпринимателей)	15%	13%	23%	10%	19%	21%	21%	8%

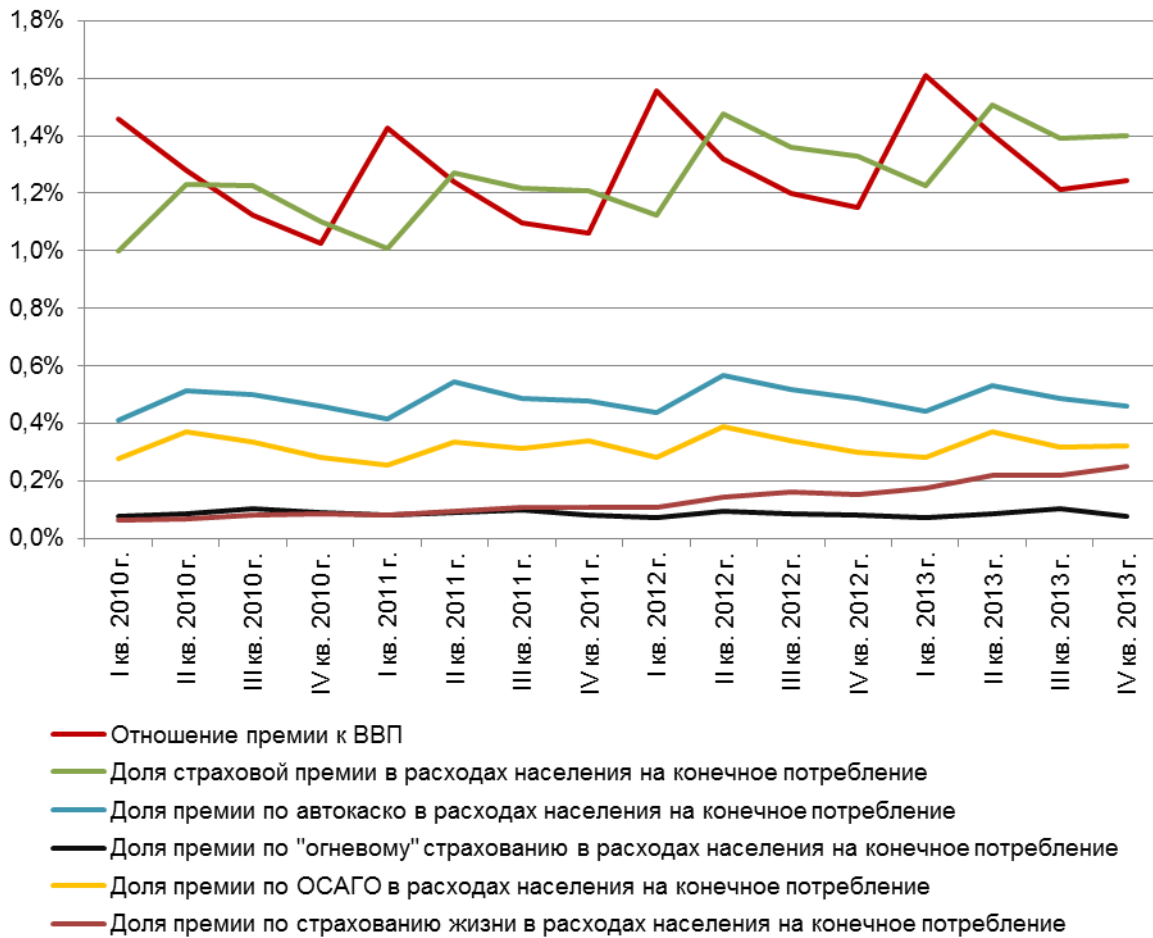


Рис. 3. Поквартальная динамика относительных показателей российского страхового рынка