



cutting through complexity

Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году

Июнь 2013 г.

kpmg.ru

КПМГ в России и СНГ



Введение



Эдриан Квинтон

Руководитель практики по работе со страховыми компаниями и Группы актуарных услуг КПМГ в России и СНГ

Устойчивые темпы роста собранной страховой премии в России заметно превосходят среднемировые показатели. Объем российского рынка страхования (за исключением ОМС) в 2013 году приблизится к отметке 930 млрд руб. (30 млрд долл. США), что укрепит позиции России на мировом страховом рынке. Ключевым драйвером роста страхового рынка в 2013 году остается продолжающийся, хотя и более умеренный, чем годом ранее, рост на рынке кредитования.

Несмотря на продолжающийся рост, на рынке сохраняется борьба за уровень прибыльности и, по мнению страховщиков, основной фокус смещается с обеспечения высоких показателей темпов роста собранной премии в сторону повышения прибыльности путем оптимизации расходов и более глубокого анализа рисков. В текущих условиях страховщики не могут демонстрировать высокие показатели одновременно во всех сегментах рынка и концентрируются на видах страхования, в которых они имеют наиболее значимые конкурентные преимущества. Последними, соответственно, становятся ориентированность на клиента, повышение эффективности бизнес-процессов и дальнейшая оптимизация расходов.

В последние годы на российском рынке страхования наблюдались значительные изменения в законодательстве: были ужесточены требования к капиталу, осуществлен переход на обязательную подготовку МСФО-отчетности, введены новые обязательные виды страхования, а также запущен процесс по созданию единого финансового регулирующего органа. Несмотря на данные изменения, большинство руководителей страховых компаний отмечает, что страховое законодательство в России нуждается в дальнейшем развитии, особенно в области контроля над деятельностью посредников и финансовой отчетности.

Привлекательный рост рынка наряду с недавним повышением квоты на иностранный капитал открывает иностранным игрокам хорошую возможность выхода на рынок. Однако участники рынка, хотя и прогнозируют увеличение количества сделок по слияниям и поглощениям на российском рынке в течение 2013 и 2014 гг., ожидают, что в сделках преимущественно будут участвовать отечественные страховщики.

Мы предлагаем вам подробнее ознакомиться с результатами нашего четвертого ежегодного обзора российского страхового рынка. Также мы бы хотели поблагодарить коллег, которые внесли свой вклад в проведение данного обзора.

С уважением,

Эдриан Квинтон

Руководитель практики по работе со страховыми компаниями и Группы актуарных услуг КПМГ в России и СНГ



Содержание

1

Основные выводы

04

2

*Этап развития страховой индустрии
и наиболее приоритетные задачи
для страховых компаний в 2013 году*

06

3

Рост выручки

07

4

Оптимизация расходов

13

5

Регулирование рынка

17

6

Сделки по слияниям и поглощениям

18

Основные выводы

НАИБОЛЕЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Российская страховая отрасль остается привлекательной, поскольку рынок продолжит развиваться и демонстрировать рост в ближайшие 3–5 лет. Тем не менее, страховым компаниям уже сейчас необходимо задуматься о создании сильных конкурентных преимуществ за счет:

- определения перспективных сегментов рынка и соответствующих каналов продаж;
- усиления клиентоориентированности, а также повышения качества страховых услуг;
- оптимизации структуры расходов, включая совершенствование системы риск-менеджмента для получения более полной картины о величине и природе принимаемых рисков.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА РЫНКА

- По мнению участников опроса, в 2013 году рынок страхования увеличится на 10–15%, достигнув уровня 890–930 млрд руб., и вплотную приблизится к знаковому рубежу в 1 трлн руб. Экономический рост, указанный в прошлогоднем обзоре среди основных факторов роста рынка, не был отмечен среди ключевых драйверов роста рынка в 2013 году, что, возможно, связано с заметным снижением темпов роста российского ВВП.

По мнению страховщиков, в 2013 году рост рынка страхования будет в основном вызван продолжающимся бумом на рынке розничного кредитования (прогнозный темп роста составляет 30%*) и проведением законодательных реформ (например, введение обязательного страхования ответственности перевозчиков).

- В 2013 году КАСКО внесет наибольший вклад (20–30 млрд руб.) в рост рынка страхования иного, чем страхование жизни. Как и в предыдущие годы, основным фактором роста рынка КАСКО в 2013 году будет увеличение объема розничного кредитования.
- Самые высокие темпы роста демонстрирует страхование жизни. Совокупные темпы годового роста собранных страховых премий составили впечатляющие 63%, увеличившись с 23 млрд руб. до 53 млрд руб., что способствовало повышению доли страхования жизни в общем объеме рынка добровольного страхования с 5% до 8%. Ожидается, что рост на уровне 30–50% в год сохранится в краткосрочной перспективе и что этому будут способствовать высокие темпы роста ипотечных займов, прогнозируемые на уровне 15–20%** в 2013 году.
- В 2013 году банковское страхование останется самым быстрорастущим каналом продаж, и, как результат, продолжится рост комиссионных вознаграждений. Поэтому в сегментах КАСКО, страхования жизни и страхования от несчастных случаев страховщики получают возможность увеличить объемы собранной премии, однако уровень прибыльности по данным сегментам снизится в связи с завышенными требованиями банков в отношении комиссионного вознаграждения.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- Наибольшую прибыль страховые компании продолжат получать от страхования корпоративного имущества, в то время как основные массовые виды страхования, такие как КАСКО, ОСАГО и ДМС, останутся малорентабельными ввиду высокой конкуренции.
- Как и в 2012 году, оптимизация административных и аквизиционных расходов остается для страховщиков приоритетным направлением в 2013 году, однако наблюдается постепенное смещение фокуса в сторону сокращения расходов, связанных с выплатами по убыткам.

* Прогноз Центрального банка РФ

** Прогноз агентства по ипотечному жилищному кредитованию



- В 2013 году контроль за расходами по убыткам преимущественно осуществлялся путем установления более тесного сотрудничества с контрагентами (автосервисы, клиники и др.), совершенствования процесса ведения и урегулирования претензий в судебном порядке, а также путем оптимизации процесса сбора суброгаций.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА

- Руководители компаний уверены, что для дальнейшего качественного развития страхового рынка нужны прогрессивные законодательные реформы. По мнению участников обзора, в первую очередь реформы нужны в сфере регулирования и надзора за подготовкой финансовой отчетности, а также в сфере контроля над посреднической деятельностью (уровень комиссий, схемы взаимодействия «клиент-посредник-страховщик», лицензирование брокеров).
- В ближайшем будущем участники рынка ожидают снижение рентабельности ОСАГО из-за ожидаемого негативного влияния обсуждаемых

сейчас законодательных реформ, таких, например, как распространение закона о защите прав потребителей, а также неопределенность в отношении того, что повышение страховых тарифов будет соответствовать увеличению страховых лимитов.

СДЕЛКИ ПО СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ

- В 2013 году участники рынка предполагают, что доля рынка 10 крупнейших компаний увеличится более чем на 2%. Как ожидается, ускорение процесса консолидации произойдет за счет сделок по слиянию между крупными российскими компаниями.
- Оценки мультипликатора, представляющего собой отношение рыночной стоимости компании к объему собранной премии, снизились в 2013 году по сравнению с 2012 годом, что может говорить о некоторой неопределенности позиций участников рынка относительно дальнейшего роста.

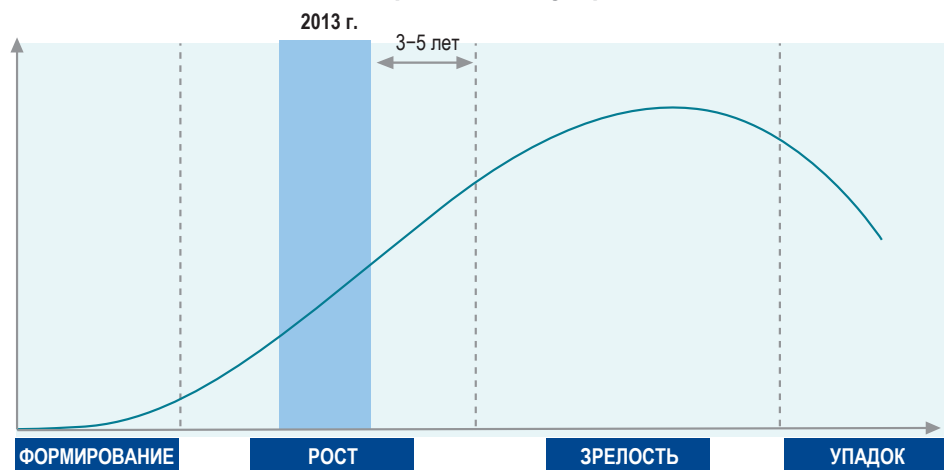


Этап развития страховой индустрии и наиболее приоритетные задачи для страховых компаний в 2013 году

Страховая отрасль останется привлекательной ввиду того, что в среднесрочной перспективе (не менее 3 лет) фаза роста продолжится.

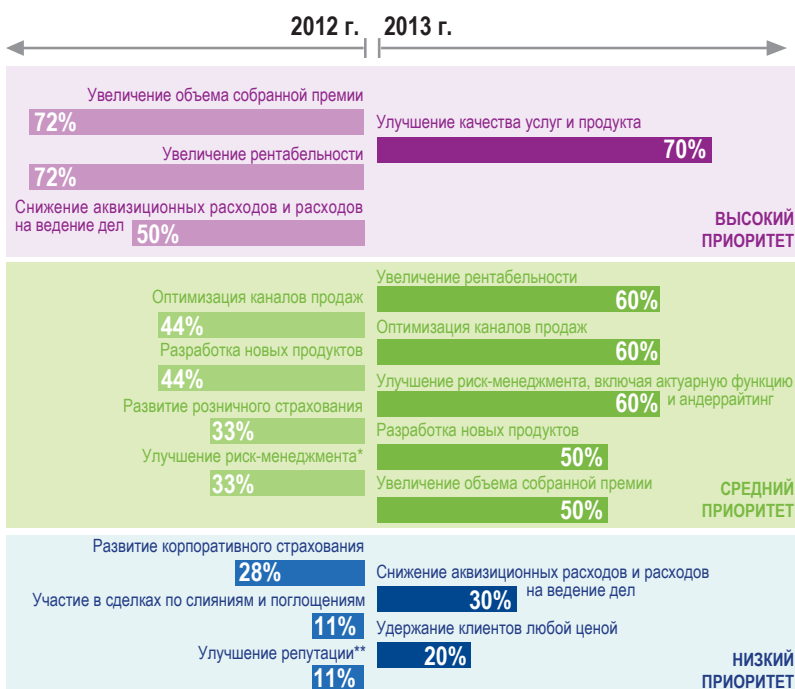
- 50% руководителей компаний считают, что страховая индустрия находится в фазе роста, который продолжится в течение ближайших 3–5 лет.
- Несмотря на достаточно привлекательный рост рынка в краткосрочной перспективе, страховщикам необходимо определить наиболее перспективные сегменты рынка и сфокусироваться на тех сферах, где компании имеют явные конкурентные преимущества.

1. Этапы жизненного цикла страховой индустрии



Источник: анализ КПМГ.

2. Наиболее приоритетные задачи в 2012–2013 гг.



* включая актуарную функцию и андеррайтинг
** для клиентов, инвесторов, кредиторов

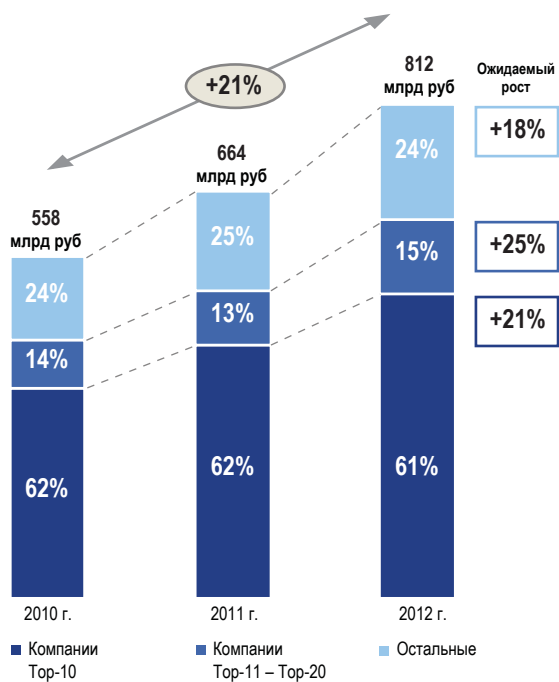
Источник: анализ КПМГ.

В 2013 году наблюдается смещение фокуса страховщиков с роста выручки на увеличение прибыли за счет улучшения качества страховых услуг, оптимизации каналов продаж и усиления риск-менеджмента.



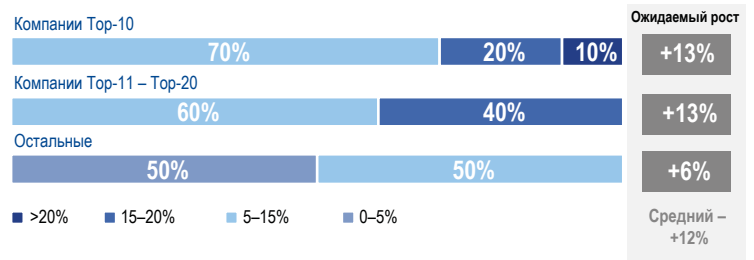
Рост выручки

3. Объем рынка страхования в разрезе компаний по размеру собранной премии



Несмотря на существовавшие ранее ожидания игроков по ускорению консолидации, распределение рынка между компаниями Top-10, Top-11 – Top-20 и остальными компаниями за три последних года практически не изменилось, что говорит об относительной защищенности позиций игроков за пределами Top-20.

4. Рост премии в целом по рынку в разрезе компаний в 2013 году по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.

Топ-10 русских компаний по объему страховых взносов в 2012 году



Источник: Федеральная служба по финансовым рынкам.





5. Факторы, влияющие на развитие страхового рынка в 2013 году



Источник: анализ КПМГ.

Рост рынка страхования будет подкрепляться сохранением довольно высоких темпов роста кредитования и проведением законодательных реформ.

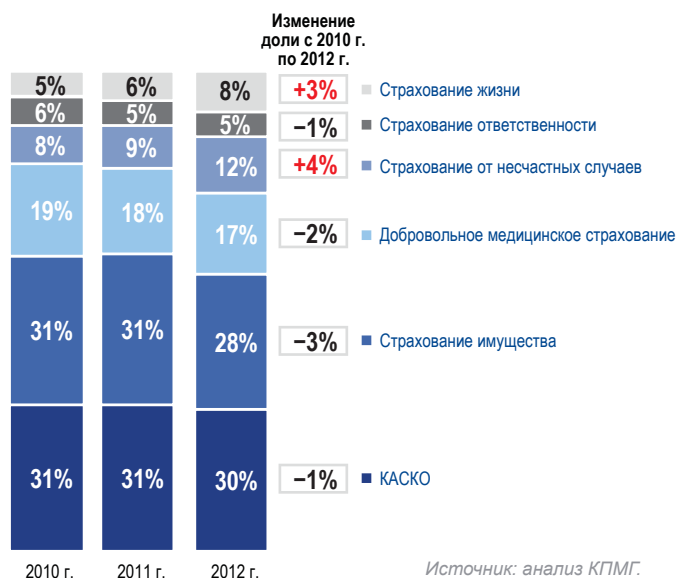
- В 2013 году ожидается некоторое замедление темпов роста кредитования относительно показателей 2012 года. Например, объем розничного кредитования увеличится на 30%* (в 2012 году рост составил 40%), а объем корпоративного кредитования останется на уровне 2012 года и составит 15%.
- Снижение темпов роста розничного кредитования несколько замедлит рост в сегментах страхования автомобилей, жизни и от несчастных случаев. Несмотря на это, объем кредитования остается главным драйвером роста рынка страхования в 2013 году.
- Замедление темпов роста российской экономики в 2013 году (рост ВВП может составить 2,4%**) привело к снижению значимости данного фактора относительно прошлого года (тогда 78% руководителей отметили экономический рост в качестве основного драйвера роста рынка).

* Прогноз Центрального банка РФ.

** Прогноз министерства экономического развития.

С 2010 по 2012 страхование жизни и от несчастных случаев росло быстрыми темпами, что позволило им существенно увеличить свои доли в общем объеме рынка добровольного страхования.

6. Доля основных сегментов добровольного страхования по размеру страховой премии с 2010 года по 2012 год



Источник: анализ КПМГ.



7. Динамика страховых премий в разрезе продуктов



Источники: РБК, Федеральная служба по финансовым рынкам, анализ КПМГ.

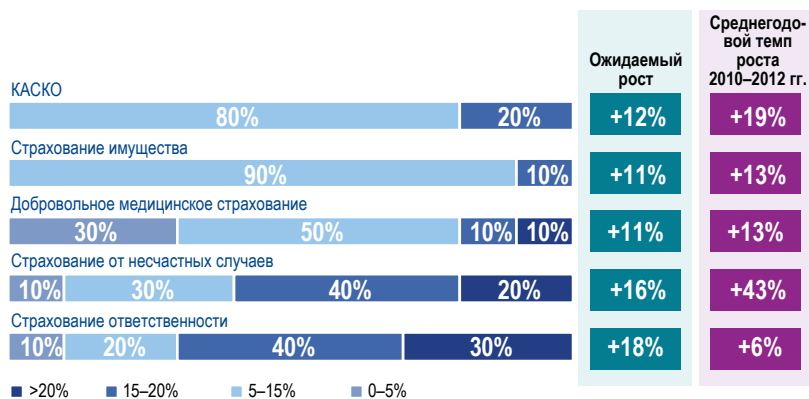
8. Прогноз по росту рынка страхования иного, чем страхование жизни, в краткосрочной перспективе



Источник: анализ КПМГ.

Основные сегменты страхования иного, чем страхование жизни, продолжают показывать двухзначный рост в 2013 году, однако темпы роста замедлятся. Как и ранее, наибольший вклад в общий рост рынка внесут КАСКО и страхование имущества.

9. Увеличение объема собранной премии в разрезе продуктов в 2013 году по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.

В краткосрочной перспективе рынок страхования жизни имеет хорошие шансы сохранить темп роста, достигнутый в 2010–2012 годах (среднегодовой темп роста составил 63%).

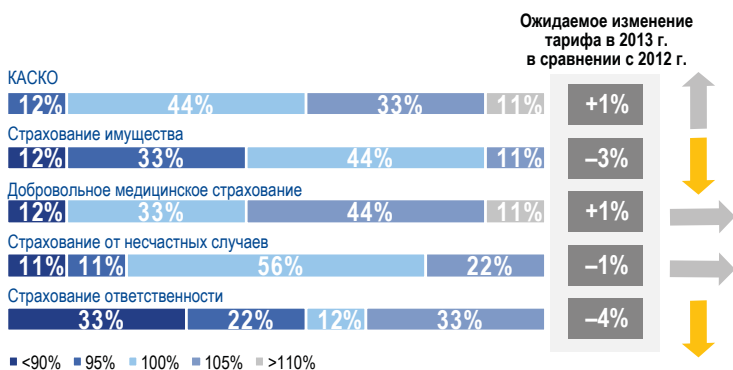
10. Прогноз по росту рынка страхования жизни в краткосрочной перспективе



Источник: анализ КПМГ.

- Половина опрошенных руководителей ожидает, что темп роста рынка страхования жизни в 2013 году может несколько замедлиться относительно показателя в 2010–2012 гг., но останется весьма привлекательным (на уровне 30–50%).

12. Изменение уровня тарифов в разрезе продуктов в 2013 году по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.

11. Факторы, способствующие росту страхования жизни в краткосрочной перспективе



Источник: анализ КПМГ.

- Увеличение объема ипотечного кредитования на 15–20%* в 2013 году будет являться ключевым драйвером роста рынка страхования жизни в 2013 году.
- Как и в 2012 году, большинство руководителей (60%) уверены, что прогрессивные изменения налогового законодательства могут существенно расширить рынок страхования жизни. В первую очередь это отразится на корпоративном канале продаж.

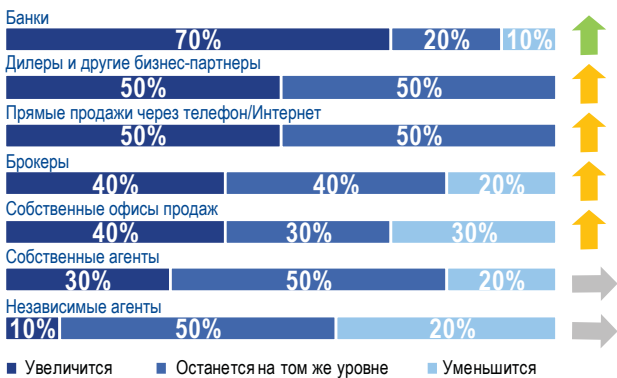
*Прогноз агентства по ипотечному жилищному кредитованию

В 2013 году уровень тарифов по основным сегментам страхования существенно не изменится относительно предыдущего года.

- Высокая убыточность в сегменте КАСКО и ДМС является сдерживающим фактором для демпинга со стороны страховщиков. Именно поэтому большинство руководителей полагают, что тарифы либо останутся на уровне 2012 года, либо несущественно вырастут.
- Относительно высокая рентабельность в сегменте страхования имущества не повлечет за собой существенного снижения тарифов в 2013 году – если снижение и произойдет, то не более чем на 1–3% относительно прошлого года.

Банковское страхование останется самым динамично растущим каналом продаж в 2013 году.

13. Изменение доли премии в портфелях компаний по каналам продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.

- Расширение банковского канала в основном отразится на продажах страхования жизни и от несчастного случая, что объясняется высокой долей (около 50%*) премии в этих сегментах, собранной через банки.
- Осуществление продаж полисов автострахования будет продолжать смещаться в сторону как уже привычного дилерского канала, так и в сторону электронных продаж, развитие которых все еще находится на раннем этапе.

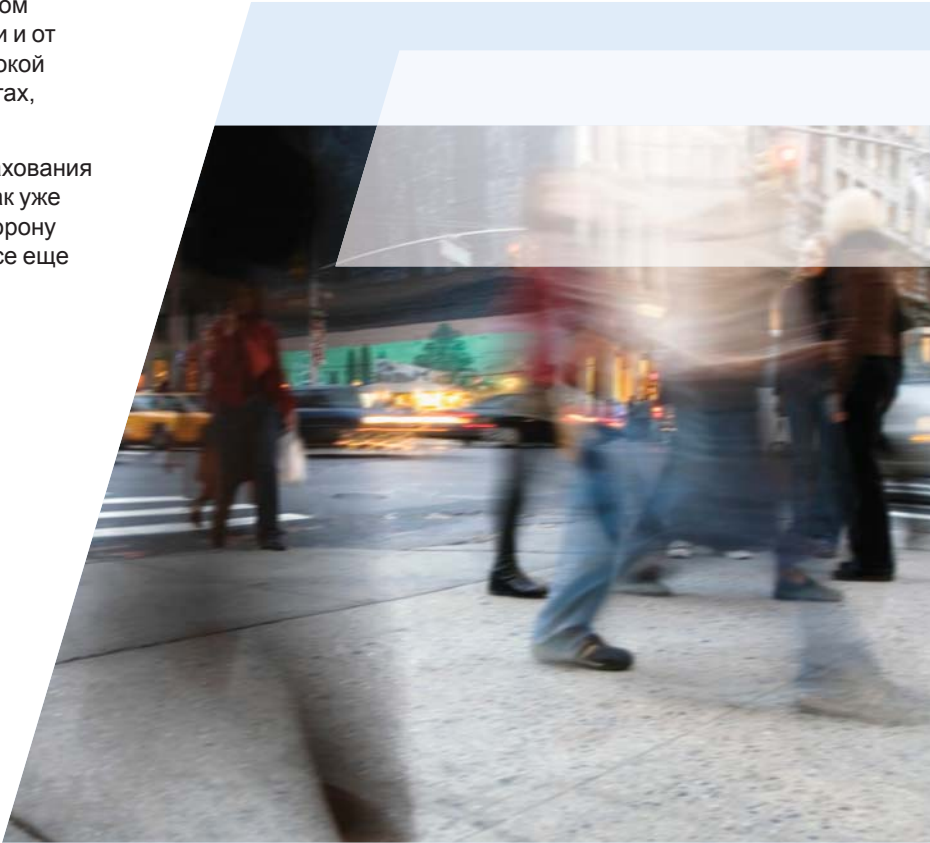
*Агентство «Эксперт РА»

Увеличение значимости банковского канала повлечет рост комиссионного вознаграждения. По остальным ключевым каналам уровень комиссий в целом останется на прошлогоднем уровне.

14. Изменение уровня комиссии по каналам продаж в 2013 по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.





Критерии важности покупки страхового продукта у розничных и корпоративных клиентов в 2013 году отличаются: если для первых более важными факторами становятся цена и скорость урегулирования убытков, то для вторых это надежность страховщика и качество сервиса.

15. Изменение важности критериев покупки полиса страхования розничными клиентами в 2013 по сравнению с 2012 годом

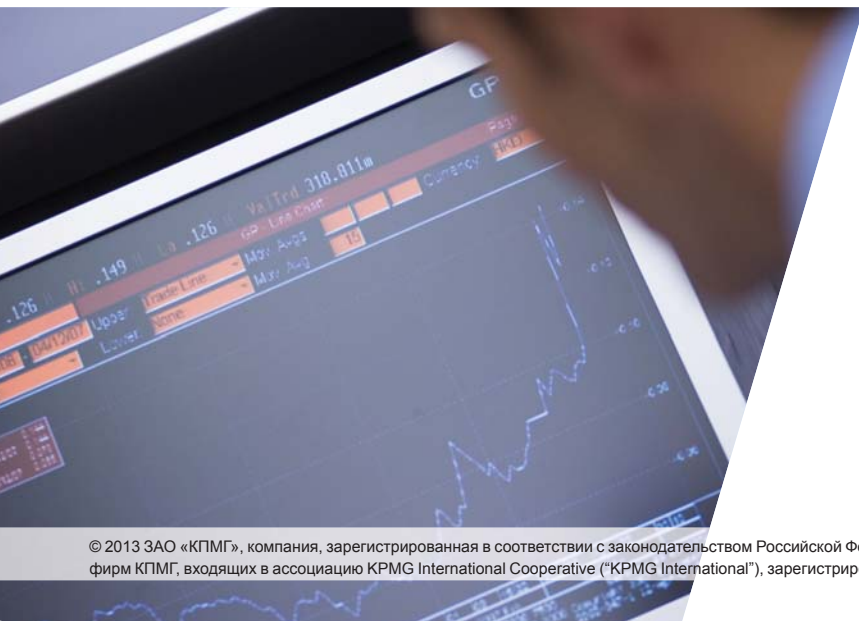


Источник: анализ КПМГ.

16. Изменение важности критериев покупки полиса страхования корпоративными клиентами в 2013 по сравнению с 2012 годом



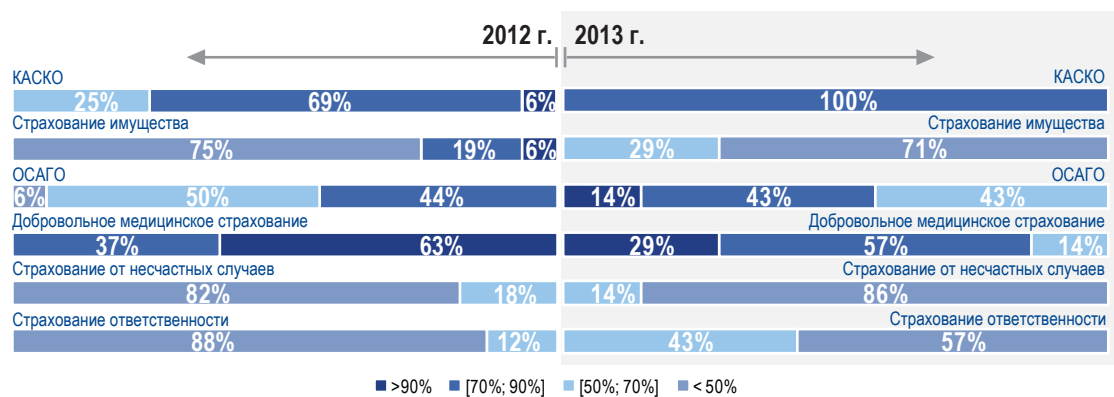
Источник: анализ КПМГ.



Оптимизация расходов

КАСКО, ОСАГО и ДМС продолжают оставаться наименее рентабельными страховыми продуктами.

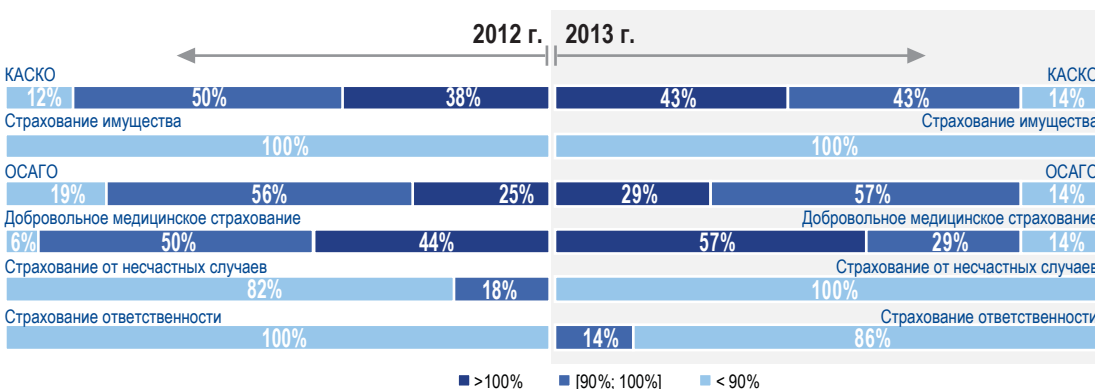
17. Диапазон для среднего коэффициента убыточности по МСФО в 2012–2013 гг.



Источник: анализ КПМГ.

- В 2013 году все респонденты сошлись во мнении относительно коэффициента убыточности по КАСКО – по их прогнозам, он будет находиться в интервале от 70% до 90%, в то время как в 2012 году четверть респондентов полагали, что убыточность будет ниже (50% до 70%).
- Более половины руководителей считают, что коэффициент убыточности по ОСАГО будет выше 70% в 2013 году. Однако из-за текущей неопределенности, связанной с принятием закона о повышении страховых лимитов и лоббированием страховщиками повышения тарифных ставок, сделать более-менее точный прогноз по убыточности ОСАГО достаточно сложно.
- По мнению руководителей компаний, рентабельность ДМС улучшится в 2013 году относительно прошлого года. Тем не менее, ДМС по-прежнему продолжит быть наименее рентабельным видом бизнеса – почти треть опрошенных руководителей ожидают, что коэффициент убыточности в 2013 году будет выше 90%.

18. Диапазон для среднего комбинированного коэффициента убыточности по МСФО в 2012–2013 гг.



Источник: анализ КПМГ.

- Низкая рентабельность на рынке КАСКО сохранится – это подтверждается ответами респондентов, 43% которых полагают, что комбинированный коэффициент убыточности превысит 100% в 2013 году.

Тем не менее, этот сегмент привлекает игроков с точки зрения аккумуляции большого объема денежных средств, обеспечения перекрестных продаж и поддержания бренда, поэтому немногие страховщики готовы уйти с этого рынка.

- Страхование имущества продолжит оставаться наиболее привлекательным сегментом с точки зрения маржи и объемов абсолютной прибыли.

Развитие инвестиционной составляющей бизнеса не является основным приоритетом для страховых компаний в краткосрочной перспективе ввиду неочевидных возможностей для роста инвестиционного дохода.

19. Намерения компаний модернизировать инвестиционную функцию в краткосрочной перспективе (2013–2014 гг.)

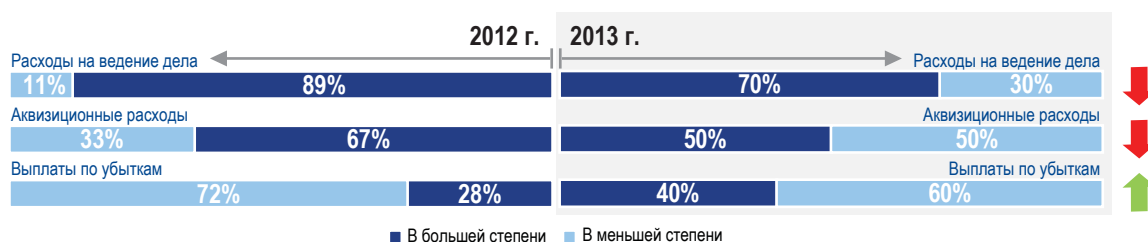


Источник: анализ КПМГ.



Оптимизация расходов на ведение дела и аквизиционных расходов будет по-прежнему приоритетом для страховых компаний в 2013 году, однако фокус постепенно смещается в сторону оптимизации выплат по убыткам, процессу сбора суброгаций и урегулированию судебных претензий.

20. Расходы, подлежащие оптимизации в 2012–2013 гг.



Источник: анализ КПМГ.

Страховые компании планируют сокращение расходов на ведение дел с помощью оптимизации расходов на персонал и организационной структуры, а также внедрения улучшенных операционных моделей.

21. Методы, которые страховые компании планируют использовать в целях сокращения расходов на ведение дела



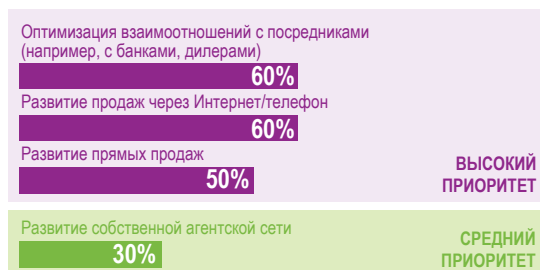
* например, переезд на более дешевые площади, заключение новых контрактов по более выгодным условиям

Источник: анализ КПМГ.

- По сравнению с 2012 годом количество компаний, не планирующих проводить существенного сокращения административных расходов, увеличилось с 11% до 30%. Это дополнительно подтверждает, что в 2013 году компании планируют уделять меньше внимания оптимизации расходов на ведение дел и больше фокусироваться на расходах, связанных с выплатами по убыткам.

В 2013 году компании уделяют меньше внимания оптимизации взаимоотношений с посредниками, однако эта мера сдерживания аквизиционных расходов по-прежнему остается одной из важнейших.

22. Приоритетные способы сокращения аквизиционных расходов в 2013 году



Источник: анализ КПМГ.

- Продолжающееся усиление рыночных позиций банков и дилеров* вынуждает страховщиков искать альтернативные способы сокращения аквизиционных расходов, в частности развитие прямых продаж.
- Привлекательность электронных продаж через Интернет и телефон растет: в 2013 году 60% руководителей отметили, что намерены развивать электронные продажи, тогда как в прошлом году так ответили лишь 44% респондентов.

*Агентство «Эксперт РА»



Улучшение условий сотрудничества с партнерами (автосервисы, автодилеры, клиники и т.д.) и повышение эффективности процесса урегулирования судебных претензий – наиболее приоритетные способы сокращения расходов, связанных с выплатами по убыткам, в 2013 году.

23. Наиболее приоритетные меры, направленные на уменьшение убыточности в 2013 году



Источник: анализ КПМГ.

Страховые компании планируют увеличить свои расходы на рекламу в Интернете в 2013 году, чтобы охватить растущую аудиторию глобальной сети.

24. Изменение маркетинговых расходов в 2013 году по сравнению с 2012 годом



Источник: анализ КПМГ.



Регулирование рынка

25. Сферы, требующие более прогрессивного законодательного и надзорного регулирования в 2013-2014 гг.



Источник: анализ КПМГ.

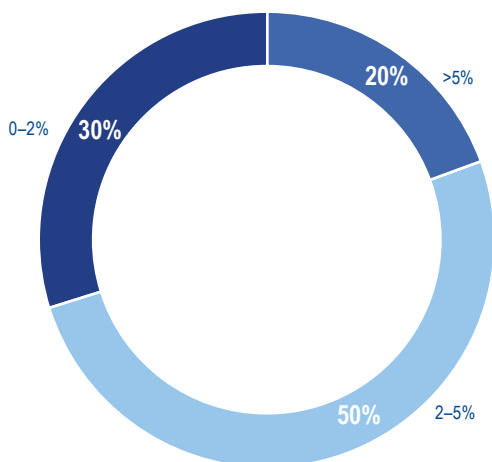
По мнению страховщиков, большинство сфер, касающихся осуществления страховой деятельности, нуждается в более прогрессивном изменении законодательной базы.

- В конце 2012 года началось создание единого финансового регулирующего органа путем интеграции ЦБ РФ и ФСФР. Ожидается, что подобная мера приведет к улучшению качества надзора, и это позитивно отразится на привлекательности страховой отрасли. Большинство опрошенных руководителей (70%) считает, что в первую очередь новому регулятору необходимо упростить процесс предоставления финансовой отчетности и улучшить качество ее проверки.
- Агентские продажи остаются одним из важнейших каналов дистрибуции, однако регулирование отношений страховых компаний с посредниками остается достаточно слабым. Поэтому почти две трети руководителей (60%) ждут улучшений в этой области, в частности касательно регулирования комиссий, оптимизации схем взаимодействия «клиент-посредник-страховщик» и лицензирования брокеров.

Сделки по слияниям и поглощениям

Руководители компаний полагают, что в 2013 году увеличится совокупная доля рынка игроков, входящих в первую десятку.

26. Увеличение доли рынка у компаний Top-10 в 2013 году по сравнению с предыдущим годом



Источник: анализ КПМГ.

Предположительно ускорение консолидации страхового рынка в 2013 году будет происходить преимущественно за счет сделок по слияниям и поглощениям: 80% руководителей ожидают сделок по слиянию между крупными российскими страховщиками в текущем году.

27. Наиболее вероятные события на рынке слияний и поглощений в 2013–2014 гг.

Сделки по слиянию между крупными российскими страховщиками	80%
Отзыв лицензий у одного или нескольких крупных игроков	40%
Продажа одного или нескольких крупных игроков страхового рынка	30%
Выход крупных игроков на иностранные рынки (например, СНГ)	10%
Уход с рынка иностранных игроков	10%
Выход на рынок новых иностранных игроков	10%

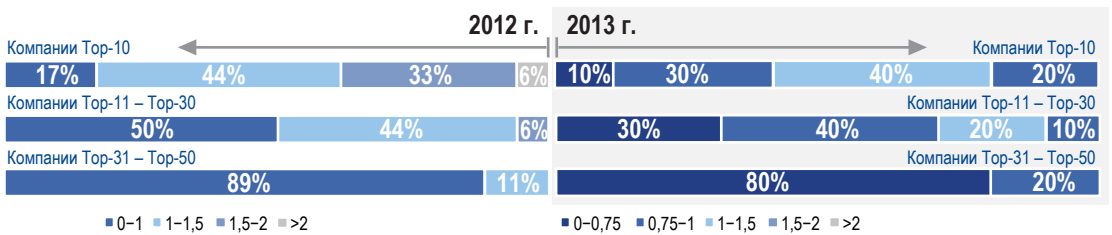
Источник: анализ КПМГ.

- Привлекательность российского страхового рынка наряду с недавним повышением квоты на иностранный капитал (с 25% до 50%) создает хорошую почву для выхода на рынок иностранных игроков. Несмотря на это, лишь 10% участников обзора считают возможным выход иностранных игроков в 2013–2014 гг., что объясняется стремлением иностранных игроков сохранить позиции на своих ключевых рынках.



В 2013 году оценки мультипликатора, представляющего собой отношение рыночной стоимости компании к объему собранной премии, снизились по сравнению с 2012 годом по всем тридцати крупнейшим компаниям.

28. Оценка коэффициента (мультипликатора) «рыночная стоимость компании/объем собранной премии» для страховых компаний в 2012–2013 гг.



Источник: анализ КПМГ.

- Снижение мультипликаторов оказалось ключевой причиной, по которой участники рынка заняли выжидательную позицию. Продавцы не готовы продавать активы по относительно низким ценам и стремятся переждать период пониженной конъюнктуры, а покупатели не готовы платить больше, чем стоимость, соответствующая ожидаемым в настоящий момент на рынках России и Европы мультипликаторам, и ждут более выгодных предложений.
- Учитывая приемлемую рентабельность страхового рынка в целом, двузначные темпы его роста, а также наличие благоприятного экономического климата, поддерживаемого правительством, есть основания полагать, что в ближайшее время на российском рынке произойдут сделки по слияниям и поглощениям.

Контакты:



Эдриан Квинтон
Департамент аудиторских услуг
Руководитель Группы страхования
и Актуарной группы
Партнер
Т: +7 (495) 937 4477
E: aquinton@kpmg.ru



Алексей Назаров
Отдел управленческого консультирования
Директор
Т: +7 (495) 937 4477
E: anazarov@kpmg.ru



Юлия Темкина
Отдел сопровождения корпоративных
сделок и реструктуризации бизнеса
Директор
Т: +7 (495) 937 4477
E: jtemkina@kpmg.ru



Михаил Клементьев
Налоговое и юридическое
консультирование
Партнер
Т: +7 (495) 937 4477
E: mklementiev@kpmg.ru



Филипп Семенцов
Актуарные услуги
Старший менеджер
Т: +7 (495) 937 4477
E: psementsov@kpmg.ru

kpmg.ru

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультации с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2013 ЗАО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации и являющаяся частью группы KPMG Europe LLP; член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative ("KPMG International"), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены.

KPMG, логотип KPMG и слоган "cutting through complexity" являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.