

О развитии регионального рынка страховых услуг в новых экономических условиях

 АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ



БЕЛГОРОД
15.09.2022

Перестрахование

- Отказ западных перестраховщиков от работы на российском рынке по всем новым/возобновляемым договорам.
- Прекращение перестрахования по всем «санкционным» клиентам.
- Осуществление любых операций по перестрахованию с компаниями из «недружественных» государств только по специальному разрешению ЦБ РФ.
- Передача всех облигаторных и факультативных договоров перестрахования в РНПК (Российская национальная перестраховочная компания).



Результат:

- «Задвоение» перестраховочных премий - западным компаниям и РНПК.
- Неоплата перестраховщиками страхового возмещения по уже состоявшимся, но не урегулированным на настоящий момент, страховым случаям (в особенности по «санкционным» клиентам).
- РНПК – монополист на российском рынке перестрахования. Отсутствие конкуренции.
- Предложение Банка России по созданию альтернативного РНПК перестраховщика (доклад «Финансовый рынок: новые задачи в современных условиях»).

Автострахование (КАСКО): фундаментальные изменения на рынке авто.

- Прекращение работы в РФ крупных автопроизводителей (Audi, BMW, Volkswagen, Jaguar Land Rover, Mercedes, Renault, Volvo и пр.).
- По оставшимся в России маркам ситуация по авто неопределенная: нет понимания объемов планируемых поставок.
- Резкий рост стоимости авто при сохранении уровня платежеспособности населения.
- Дефицит запчастей, резкий рост цен на них.



Результат:

- Резкое сокращение продаж автомобилей: за 7 месяцев 2021 в Белгородской области дилерами было продано 8 556 новых авто, за 7 месяцев 2022 - 3 470 (падение на 60%).
- Снижение продаж КАСКО в дилерском канале.
- Снижение продаж в других каналах из-за повышения тарифов (из-за роста затрат на ремонт) и отказа населения от страхования б/у авто (экономия, нехватка средств).
- Переоценка резервов по заявленным убыткам в моторном страховании вследствие роста цен на запчасти.
- Увеличение коэффициента убыточности по уже действующим полисам (рост будущих средних выплат).

- С 20 апреля 2022 начал работать перестраховочный пул в ОСАГО: в него передаются риски по договорам, заключенным с премией по максимальной базовой ставке (с ожидаемой высокой убыточностью). Т.о. убыточные сегменты распределяются по всему рынку, сохраняя приемлемый уровень доступности ОСАГО.
- 19 июня 2022 заработали новые справочники Единой Методики Расчета (EMR): среднее повышение цен на запчасти составило почти 30%.



- 13 сентября 2022 произошло расширение тарифного коридора – изменение базовой ставки на 26% в меньшую и большую сторону.
 - ✓ легковые авто: было 2224 – 5 980, стало 1 646 – 7 535;
 - ✓ такси: было 2 014 – 12 505, стало 1 490 – 15 756.

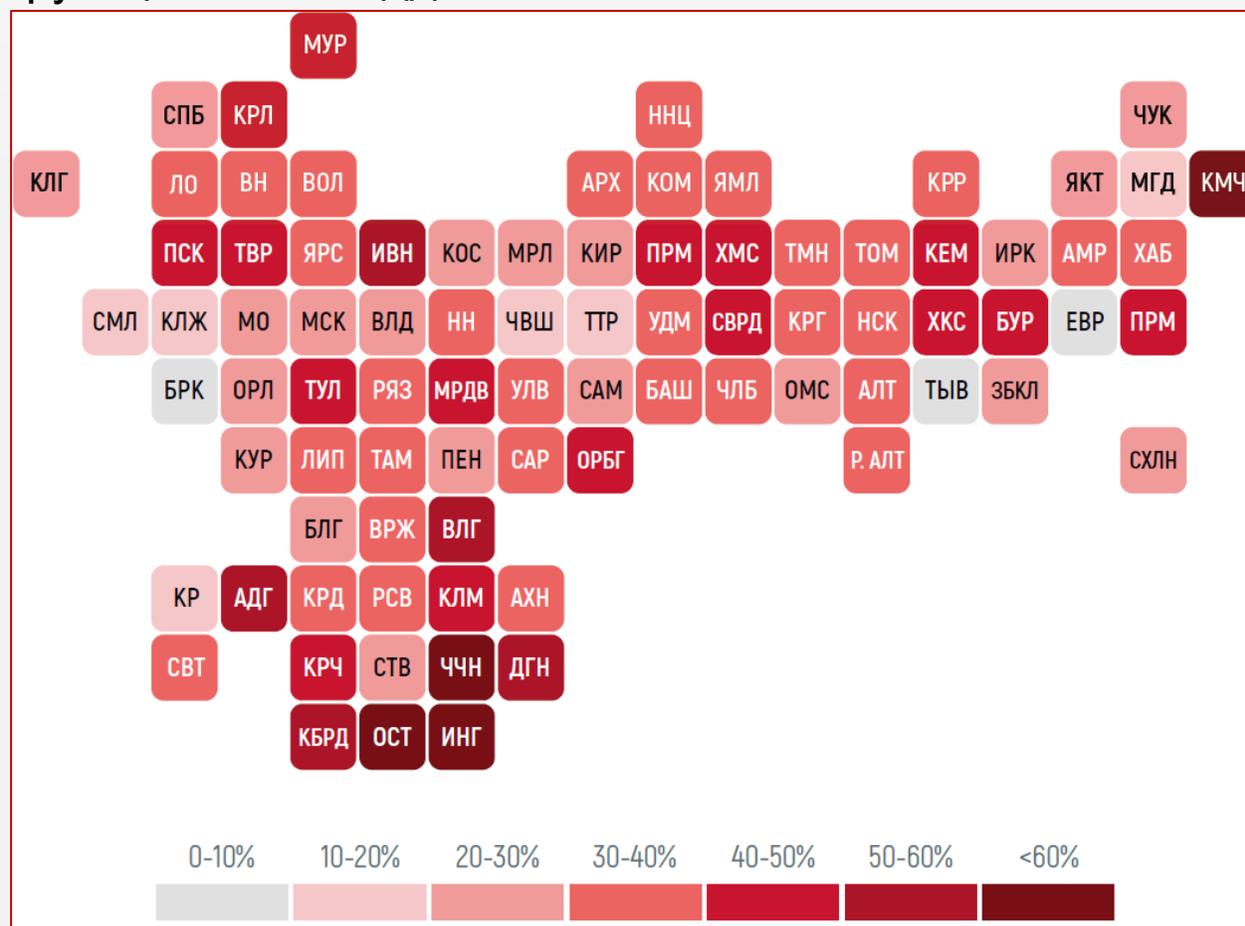
Расчет тарифа становится более индивидуальным: аварийные водители могут увидеть сильное повышение цены, а аккуратные опытные водители - сохранить текущие цены или получить небольшие скидки.

- В сентябре ожидается дальнейший рост EMR: ориентировочно на 33%.

Ситуация на рынке ОСАГО. Добросовестность

КЛИЕНТОВ

По данным РСА, доля зарегистрированных ТС, на которые не оформлен надлежащим образом полис ОСАГО, выросла во всех регионах РФ во 2-м квартале 2022 г. Не все ТС, не имеющие полиса ОСАГО, являются постоянно эксплуатируемыми, но по оценкам экспертов, общий уровень «бесполисных» ТС на дорогах страны превысил 25%. К данной категории относятся ТС, на которые не оформлен полис ОСАГО, а также водители, эксплуатирующие ТС с поддельным полисом.



Ипотека:

медленное оживление:



- снижение уровня кредитной ставки,
- высокие цены на недвижимость;
- спрос на дешевое жилье для переселенцев.

Агентский канал:

Наиболее стабильный:



- Агенты работают с клиентами напрямую, но оформляют полисы через Интернет-площадки страховщиков или маркетплейсы (агрегаторы).
- Зарабатывают большие деньги на дополнительных услугах для клиентов, выискивая «лазейки» в системах.
- - Основная специализация - ОСАГО: не хотят продавать добровольные виды.

Корпоративное страхование:



- сокращение бюджетов предприятий.

ДМС:



- Инфляция медицинских услуг приводит к росту убыточности;
- Клиент экономит затраты: требуется большее покрытие за меньшие деньги.
- Развиваются дополнительные продукты – страхование от онкологии, критических заболеваний.