



# Обзор российского страхового рынка и прогноз его развития

2023 г.

**kept**



Юлия Темкина

Партнер, руководитель практики Керт по работе с компаниями финансового сектора

**Керт представляет вашему вниманию четырнадцатый ежегодный обзор рынка страхования России, в котором мы приводим мнения экспертов рынка касательно перспектив его развития, основных драйверов роста и ожидаемых изменений.**

Ключевым фактором, определяющим объем страхового рынка в последние годы, является макроэкономическая ситуация.

В 2021 г. экономическая активность восстанавливалась после пандемии COVID-19. Благодаря этому, а также способности к быстрой адаптации к новым реалиям страховой рынок показал двузначный рост на 17,5%.

Значительное ухудшение экономической ситуации, последовавшее в 2022 г., затронуло и страховой сектор. В результате объем сборов остался практически без изменений относительно предыдущего года (прирост составил всего 0,5%). При этом динамика в разрезе видов страхования была разнонаправленной – сборы по кредитному и инвестиционному страхованию жизни снижались, однако это компенсировалось ростом по автострахованию и накопительному страхованию жизни.

Интересно, что, несмотря на высокий уровень неопределенности во время подготовки предыдущего обзора, прогноз наших респондентов в точности совпал с фактическими сборами 2022 г. по рынку в целом – 1 817 млрд руб.

Результаты первого полугодия 2023 г. выглядят позитивно – рост наблюдается практически во всех сегментах рынка (в целом рынок вырос на 24,5% относительно первого полугодия 2022 г.). Настроения наших респондентов тоже стали более оптимистичными. Если в прошлом году они ожидали сборы по итогам 2023 г. на уровне 1 853 млрд руб. (+2%), то в этом году консенсус-прогноз составляет 2 117 млрд руб. (+16,5%). Эксперты прогнозируют рост во всех линиях бизнеса, причем по всем сегментам рынка страхования жизни, а также по Каско, ОСАГО и страхованию от НСиБ в 2023 г. предполагается, что рост будет двузначным.

На 2024 г. ожидания также оптимистичны. Прогнозный объем рынка – 2 307 млрд руб. (+9%). Замедление темпов роста происходит в основном за счет КСЖ и страхования от НСиБ, что логично в условиях повышения ключевой ставки.

В целом эти прогнозы близки к нашим ожиданиям по будущему объему рынка.

Что касается основных инициатив, то по сравнению с прошлым опросом респонденты меньше концентрируются на краткосрочных мерах по сокращению расходов, отдавая приоритет более долгосрочным инициативам по повышению клиентского сервиса и ценности своих услуг, а также по развитию продуктов и каналов продаж.

Мы предлагаем вам подробнее ознакомиться с результатами нашего исследования и надеемся, что они будут вам полезны. Отдельно хотим поблагодарить наших респондентов, а также всех коллег, принявших участие в подготовке обзора.

# Содержание

01

Основные  
выводы

стр. 3

02

Текущее  
состояние  
рынка

стр. 5

03

Развитие  
страхового  
рынка

стр. 19

04

Прибыльность

стр. 32

05

Регулирование

стр. 35

06

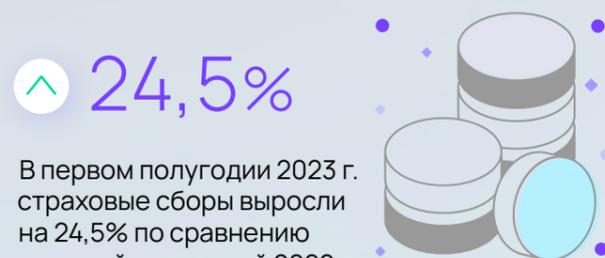
Контакты

стр. 37

# Основные выводы

 **1 817** млрд руб.  
Объем страхового рынка

В 2022 г., несмотря на ухудшение макроэкономической ситуации, объем страхового рынка остался практически на уровне 2021 г. и составил 1 817 млрд руб.

 **24,5%**

В первом полугодии 2023 г. страховые сборы выросли на 24,5% по сравнению с первой половиной 2022 г. Полугодовой объем рынка впервые превысил 1 трлн руб.

 Рост наблюдается практически во всех линиях бизнеса. В лидерах по темпу роста – КСЖ, ИСЖ и ОСАГО.

 **16,5%** 2023г.  **9%** 2024г.

По прогнозам респондентов, объем рынка в 2023 г. составит 2 117 млрд руб. (рост на 16,5%), а в 2024 г. – 2 307 млрд руб. (рост на 9%).

Наиболее оптимистичные ожидания – по рынку страхования жизни. В 2023 г. все эксперты прогнозируют рост этого рынка, причем во всех его ключевых сегментах ожидается двузначный рост.

Эксперты не ожидают значительных изменений в средних уровнях убыточности, аквизиционных и административных расходов относительно текущего уровня.



Ключевые факторы развития рынка страхования иного, чем страхование жизни, – персонализация продуктов и повышение качества клиентского сервиса, адаптация экономики к санкциям и потенциальные изменения в регулировании (например, внедрение новых обязательных видов страхования, изменения в тарификации существующих обязательных видов).



Ключевые факторы развития рынка страхования жизни:

-  Рост объемов кредитования
-  Потенциальное расширение налоговых льгот
-  Улучшение инвестиционной привлекательности продуктов

**75%**

респондентов планируют использовать результаты, полученные при подготовке к переходу на МСФО (IFRS) 17, для управленческих целей.

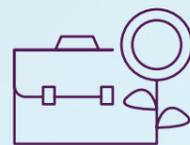


Для сдерживания роста административных расходов респонденты концентрируются на мерах по автоматизации и стандартизации процессов. Никто не планирует сокращение ИТ-расходов и приостановку ИТ-проектов.



Основные негативные факторы, влияющие на рынок, – рост стоимости автомобильных запчастей, сложности с их поставками, снижение покупательной способности населения, низкая финансовая грамотность, волатильность курсов валют.

Респонденты отмечают, что для развития рынка необходимо принятие регуляторных мер, но также упоминают, что важно избежать избыточного регулирования в таких вопросах, как процесс продаж, наполнение продуктов, требования к учету и отчетности.



Ключевые меры, направленные на сохранение или наращивание портфеля, – повышение качества клиентского сервиса, работа с клиентской базой (up-sell, cross-sell), развитие партнерских продаж.

# Текущее состояние рынка

## Динамика объема рынка в целом

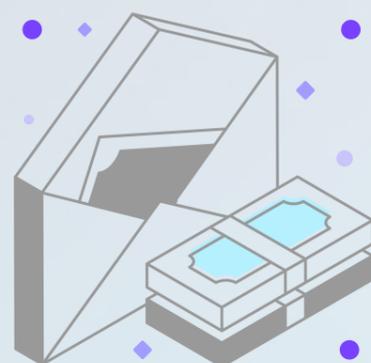
2021 г.



↑ 17,5%

В 2020-2021 гг. страховой рынок продемонстрировал устойчивость и способность быстро адаптироваться к меняющимся реалиям. На фоне возобновления экономической активности в 2021 г. после пандемии COVID-19 рынок показал двузначный рост на 17,5% – с 1 539 млрд руб. до 1 808 млрд руб.

2022 г.



↑ 0,5%

Ухудшение макроэкономической ситуации в 2022 г. не могло не отразиться и на страховой отрасли. Но в целом по итогам года объем премий даже немного вырос – на 0,5%, до 1 817 млрд руб. Сокращение сборов в первом полугодии 2022 г., когда неопределенность была наиболее высокой, сменилось ростом во второй половине года.

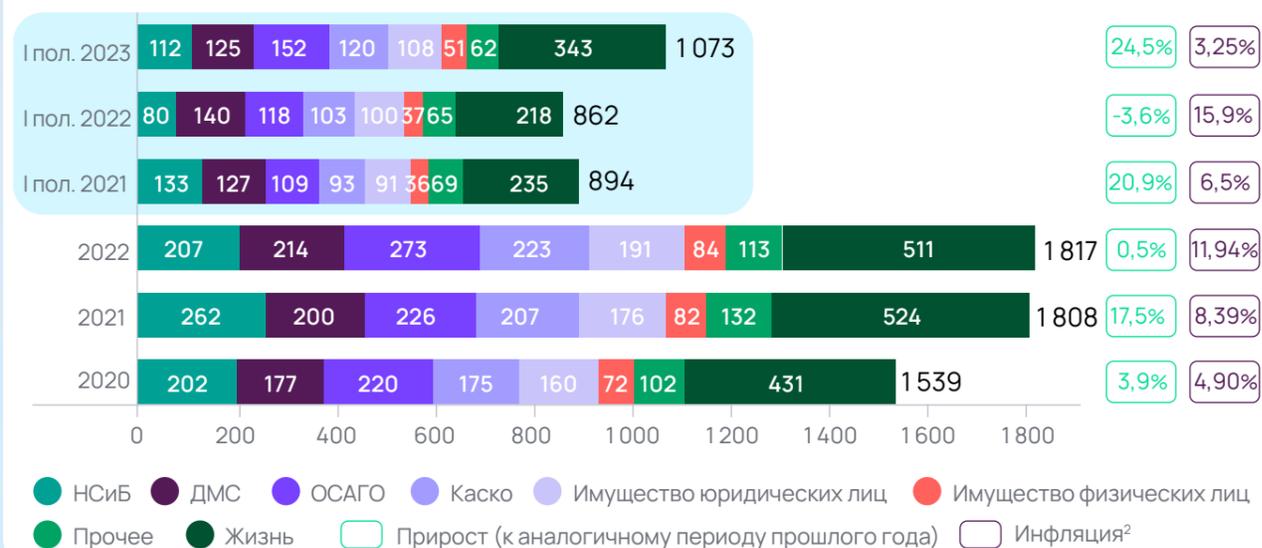
По итогам 2022 г. рост в сегментах автострахования, ДМС, страхования имущества и накопительного страхования жизни (НСЖ) компенсировал снижение сборов в инвестиционном и кредитном (включая страхование от несчастных случаев и болезней) страховании жизни (ИСЖ и КСЖ). Безусловно, в этом росте есть и инфляционная составляющая – например, в ОСАГО, где увеличение сборов произошло во многом за счет увеличения средней премии. Но есть и эффект пересмотра продуктовой линейки – в частности, в Каско, где средняя премия практически не изменилась, а количество заключенных договоров выросло. На фоне подорожания автомобилей и запчастей это может свидетельствовать об увеличении спроса на продукты с сокращенным покрытием.

Также можно отметить рост сборов по НСЖ в 2022 г. Страховщики стали активнее продвигать этот продукт, чтобы компенсировать снижающиеся сборы по ИСЖ после того, как в связи с санкциями стали недоступны некоторые финансовые инструменты, использовавшиеся для обеспечения дополнительного инвестиционного дохода.

Фактические сборы первой половины 2023 г. демонстрируют позитивную динамику. Полугодовой объем рынка впервые превысил 1 трлн руб., прирост составил

↑ 24,5%

Страховые премии в разрезе линий бизнеса, млрд руб.<sup>1</sup>



Источник: Центральный банк РФ, анализ Кепт

<sup>1</sup> Здесь и далее за основу взяты регулярно публикуемые данные ЦБ о страховых премиях. В 2023 г. методология формирования этих показателей изменилась – вместо начисленной в отчетном периоде премии теперь указывается премия, уплата которой приходится на данный период («сумма предусмотренных договорами страхования страховых премий в отчетном периоде»). В связи с этим данные за 2023 г. могут быть не в полной мере сопоставимы с данными за прошлые периоды.

Здесь и далее «Имущество юридических лиц» включает также страхование железнодорожного, водного и воздушного транспорта, страхование грузов, сельскохозяйственное страхование. Прочие виды включают добровольное страхование гражданской ответственности, предпринимательских и финансовых рисков, а также обязательное страхование военнослужащих, гражданской ответственности перевозчика и владельца опасного объекта

<sup>2</sup> Указана годовая инфляция по данным за последний месяц периода. Источник – ЦБ РФ, Росстат

## Динамика основных продуктов

Рынок страхования жизни демонстрирует значимый рост за счет появления новых разновидностей продуктов ИСЖ, продвижения продуктов НСЖ с единовременной премией, роста розничного кредитования, а также эффекта низкой базы I пол. 2023 г.

Сборы по автострахованию также восстанавливаются – за счет распространения продуктов с сокращенным покрытием в Каско и роста средней премии в ОСАГО.

### → Страхование жизни

+57,0% I пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

+45,7% I пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

### → ИСЖ и НСЖ

+55,4% I пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

-20,4% I пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

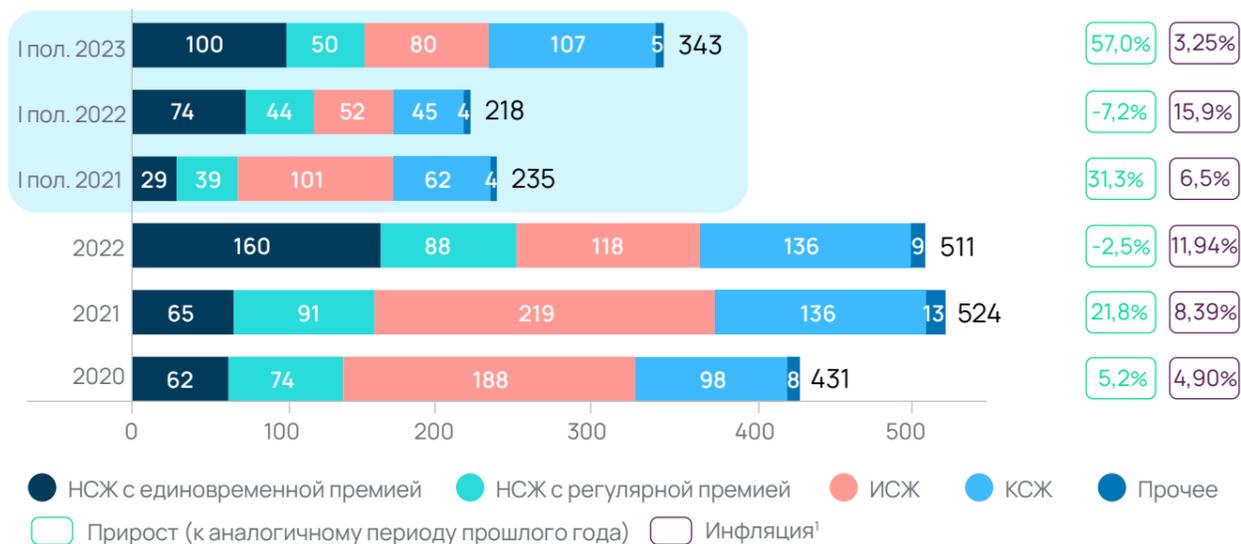
ИСЖ

+27,9% I пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

+119,8% I пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

НСЖ

### Страховые премии в разрезе продуктов страхования жизни, млрд руб.



Источник: Центральный банк РФ, анализ Кэпт

<sup>1</sup>Указана годовая инфляция по данным за последний месяц периода. Источник – ЦБ РФ, Росстат

### Рынок ИСЖ в I полугодии 2023 г. вернулся к росту.

Высокий темп роста частично объясняется эффектом низкой базы – в I полугодии 2022 г. продажи ИСЖ у некоторых страховщиков практически остановились. Причинами были недоступность финансовых инструментов, обеспечивавших дополнительную доходность по рискованной части покрытия, вследствие введенных санкций, а также рост привлекательности банковских вкладов после повышения ключевой ставки.

К 2023 г. страховщики вывели на рынок обновленную линейку продуктов ИСЖ, основанных на ценных бумагах российских эмитентов. На фоне снижения ключевой ставки и роста фондового рынка эти продукты привлекли внимание клиентов, но на уровень I пол. 2021 г. объем сборов пока не вернулся.

### → КСЖ и НСиб

+75,2% I пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

+12,2% I пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

Динамика этих видов тесно связана с динамикой выдач розничных кредитов.

Рост почти в 2 раза в I полугодии 2023 г. объясняется активностью лидеров рынка КСЖ, некоторые из которых показали трехзначный рост сборов, а также эффектом низкой базы. На первую половину 2022 г. пришелся пик неопределенности в связи с ухудшением макроэкономической обстановки, что выразилось в росте ключевой ставки до 20% и сокращении объемов кредитования.

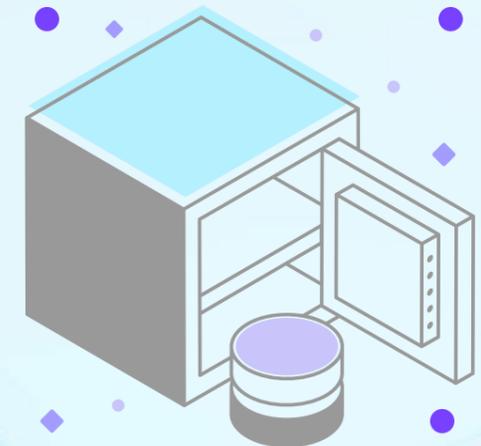
Темп роста НСЖ сократился – в I пол. 2022 г. он составлял 72,7%, по итогам 2022 г. – уже 58,6%, а в I пол. 2023 г. составил 27,9%.

В 2022 г. страховщики переориентировали продажи на НСЖ в условиях падения сборов по ИСЖ. Теперь же происходит обратная ситуация.

Также нужно отметить, что основная часть сборов (86%) по новому бизнесу НСЖ приходится на продукты с единовременной оплатой премии, что может не обеспечить рост и поддержание объема рынка в долгосрочной перспективе (так как нет регулярного потока премий).

К I полугодии 2023 г. ключевая ставка вернулась к более привычному уровню – 7,5%. Объем выдач розничных кредитов вырос на 46% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г.

Повышение ключевой ставки и ужесточение регуляторных нормативов, связанных с кредитами, во II полугодии 2023 г. могут привести к замедлению роста рынка.



→ **Страхование иное, чем страхование жизни**

+13,4% | пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

+10,9% | пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

→ **Автострахование**

+16,6% | пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

+29,3% | пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

**Каско**

+28,8% | пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.

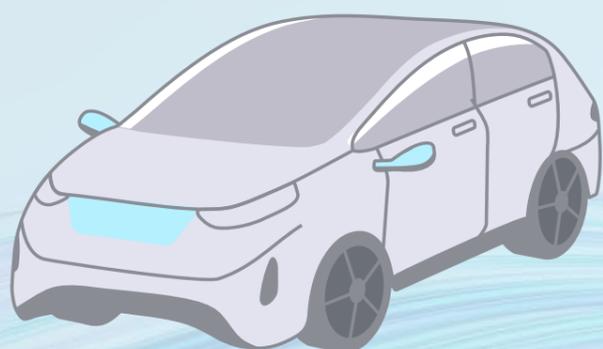
+38,8% | пол. 2023 г. / I пол. 2021 г.

**ОСАГО**^ **9,9%** 

Рост рынка новых автомобилей в первом полугодии 2023 г. составил 9,9%<sup>1</sup> (с 389,6 до 428,3 тыс. шт.).

Рост за период январь-август 2023 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил уже 29,5%<sup>2</sup> (с 471,5 до 610,7 тыс. шт.).

Рынок новых автомобилей получил значимую поддержку за счет роста продаж автомобилей китайских брендов. Их доля в продажах в июле 2023 г., по данным агентства «Автостат», уже составила более 50%<sup>3</sup> (24% в июле 2022 г.). По мнению наших респондентов, развитие импорта автомобилей из Китая стало одним из ключевых драйверов роста рынка Каско.



Источник: Центральный банк РФ, анализ Керт

1 Пресс-релиз АЕБ по итогам июня 2023 г.

2 Пресс-релиз АЕБ по итогам августа 2023 г.

3 Автостат: Оперативная информация по авторынку России. Итоги июля 2023 г.

➤ **Драйверы по Каско**

Количество договоров, тыс. шт.

+50,6% **2 522,06** | пол. 2022 г.  
**3 798,88** | пол. 2023 г.



Средняя премия, тыс. руб.

-22,6% **40,97** | пол. 2022 г.  
**31,72** | пол. 2023 г.

**На рынке Каско** наблюдается значительное увеличение количества заключенных договоров при одновременном снижении средней премии. В условиях повышения стоимости автомобилей и запчастей такие тенденции свидетельствуют о росте спроса на продукты Каско с франшизами и сокращенным покрытием. Также драйверами спроса на Каско могли стать увеличение стоимости новых автомобилей (и как следствие, повышение ценности текущего автомобиля) и потенциальные сложности с получением возмещения по ОСАГО в полном объеме. В итоге соотношение количества заключенных договоров Каско и ОСАГО выросло с 13 договоров Каско на 100 договоров ОСАГО в I пол. 2022 г. до 19 договоров Каско на 100 договоров ОСАГО в I пол. 2023 г.

➤ **Драйверы по ОСАГО**

+3,4% **18 922,99** | пол. 2022 г.  
**19 568,74** | пол. 2023 г.

+24,5% **6,24** | пол. 2022 г.  
**7,76** | пол. 2023 г.

**По ОСАГО** основным драйвером роста рынка стало увеличение средней премии – на 24,5%, что близко к 26%-ному расширению тарифного коридора для легковых машин физических лиц, произошедшему в сентябре 2022 г.



## Топ-10 страховых групп

В 2022 г. сохранился высокий уровень концентрации рынка – доля топ-10 страховых групп по сборам составила 83,6% (в 2021 г. доля топ-10 составляла 82,6%).

5 из топ-10 компаний (включая все компании в топ-3) имеют значимые сборы как в секторе страхования жизни, так и в секторе non-life страхования (страхование иное, чем страхование жизни). Остальная половина из топ-10 компаний опирается в основном на сборы по non-life страхованию.

Группы в топ-10, показавшие рост около 10% и выше («АльфаСтрахование», группа страховых компаний Сбербанка, «Ингосстрах»), упрочили свои рыночные позиции за счет роста в обоих секторах рынка – как в страховании жизни (в основном за счет НСЖ и КСЖ), так и в страховании ином, чем страхование жизни (в основном за счет ОСАГО).



### Топ-10 российских страховых групп по объему сборов за 2022 г., млрд руб.

№	Группа компаний	GWP по non-life страхованию	GWP по страхованию жизни	GWP итого	Доля рынка в 2022 г.	Изменение сборов премий в 2022 г.	Изменение доли рынка в 2022 г.
1	СОГАЗ	311	55	366	20,2%	(13,8%)	(3,3%)
2	Альфа Страхование	154	117	270	14,9%	9,4%	1,2%
3	Сбербанк	45	167	212	11,7%	16,7%	1,6%
4	Ингосстрах	157	9	166	9,1%	19,8%	1,5%
5	РЕСО	129	0,1	129	7,1%	5,8%	0,4%
6	Ренессанс	55	49	103	5,7%	(0,2%)	(0,0%)
7	РГС	66	31	98	5,4%	(20,6%)	(1,4%)
8	ВСК	92	3	95	5,2%	5,0%	0,2%
9	Согласие	38	4	42	2,3%	1,1%	0,0%
10	Тинькофф Страхование	37	-	37	2,0%	38,3%	0,6%
<b>Итого топ-10</b>		<b>1 083</b>	<b>435</b>	<b>1 518</b>	<b>83,6%</b>	<b>1,3%</b>	<b>0,7%</b>
Прочие страховщики		222	76	298	16,4%	(3,5%)	(0,7%)
<b>Итого</b>		<b>1 305</b>	<b>511</b>	<b>1 817</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,5%</b>	

Примечание: Сборы группы «Прочие страховщики» включают сборы по обязательному государственному страхованию жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц по рынку в целом, так как ЦБ РФ не раскрывает эти сборы в разрезе компаний

### Количество страховых компаний на конец периода



Источник: Центральный банк РФ

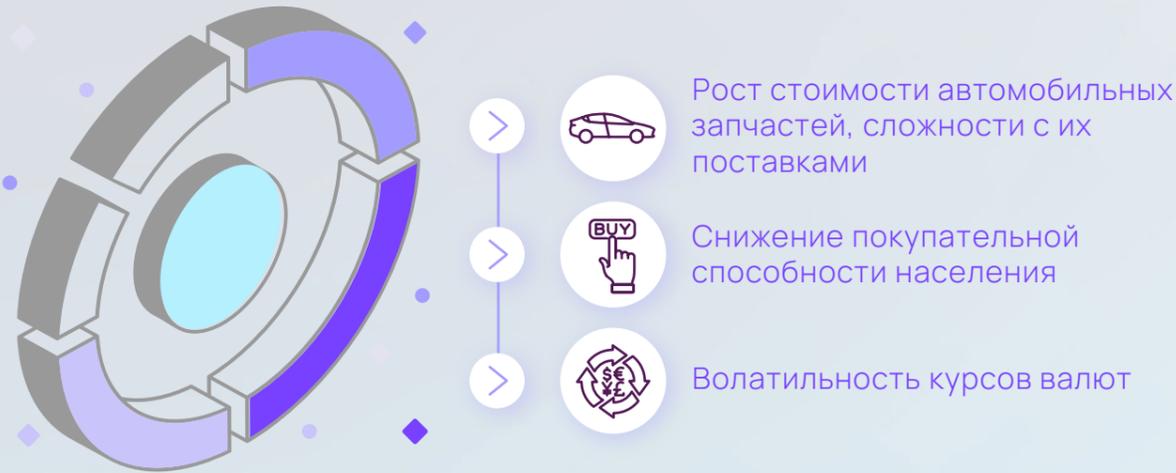
Более 90% респондентов считают, что количество страховых компаний на рынке будет продолжать снижаться, результатом чего станет его дальнейшая консолидация.

Около 42% респондентов полагают, что с рынка уйдут от 5 до 10 компаний, что соответствует как ожиданиям прошлого года, так и фактической динамике.

Никто из экспертов не прогнозирует, что количество компаний вырастет. Это может объясняться усилением регулирования (в части требований к капиталу и отчетности, а также к процессу продаж) и остающейся неопределенностью относительно перспектив роста рынка.

# Негативные и сдерживающие факторы

По сравнению с результатами обзора прошлого года, топ-3 негативных фактора, связанных с текущей геополитической ситуацией, остались прежними:



Оценка влияния каждого из факторов также значимо не изменилась и составляет в среднем от 3,5 до 4 по 5-бальной шкале.

В качестве негативного фактора респонденты отдельно выделяют рост ключевой ставки, который приводит к снижению объемов кредитования и повышению привлекательности депозитов по сравнению с продуктами ИСЖ и НСЖ.

Влияние сложностей с расчетами через Euroclear и Clearstream по ценным бумагам иностранных эмитентов снизилось наиболее сильно. В прошлом году 70% респондентов оценивали его в 4-5 баллов, сейчас же таких только 17%, и больше половины оценивают значимость этого фактора в 1-2 балла. Причина может быть как в замещении части ценных бумаг на бумаги российских эмитентов, так и в разработке продуктов ИСЖ, не зависящих от доходности по ценным бумагам эмитентов из «недружественных» стран.

Наименее значимые негативные факторы также не поменялись по сравнению с прошлым годом – это уход с российского рынка и/или приостановка деятельности западных компаний-страхователей, а также ИТ-поставщиков.

Уход западных компаний-страхователей мог в первую очередь повлиять на сборы по ДМС и страхованию имущества, но в этих видах не наблюдается значимого сокращения сборов. Новые собственники осознают ценность страхования и особенно ДМС, которое стало неотъемлемой частью социального пакета и инструментом удержания сотрудников.

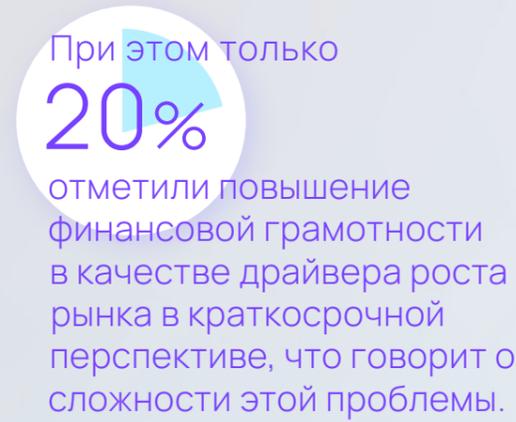
В части ИТ-поставщиков респонденты и в прошлом году отмечали наличие сложностей, связанных с геополитической обстановкой, однако считали, что их можно преодолеть. Более 70% опрошенных не собирались откладывать запланированные ИТ-проекты. На данный момент компании продвинулись на пути импортозамещения в области ИТ и поддержки уже существующих решений через параллельный импорт.



Практически все респонденты назвали низкую финансовую грамотность потребителей ключевым препятствием для роста добровольных розничных видов страхования (Каско, имущество физических лиц, розничное ДМС).

Примечательно, что никто из респондентов не указал среди препятствий отсутствие нужного продукта. Действительно, на рынке либо уже присутствуют продукты, закрывающие все риски, которым подвержены потенциальные клиенты, либо эти продукты быстро появляются путем модификации существующих в ответ на запрос клиентов или партнеров.

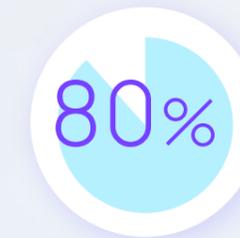
Одна из ключевых задач страховой отрасли – донести ценность этих продуктов до пользователей, далее помочь клиенту максимально удобным образом заключить договор (задача по развитию каналов продаж) и обеспечить должный уровень сервиса при урегулировании убытков и пролонгации.



➤ **Препятствия для роста сборов по добровольным видам страхования для физических лиц**



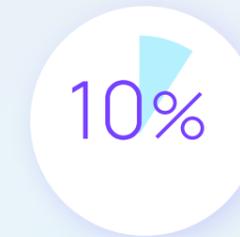
Низкая финансовая грамотность потребителей



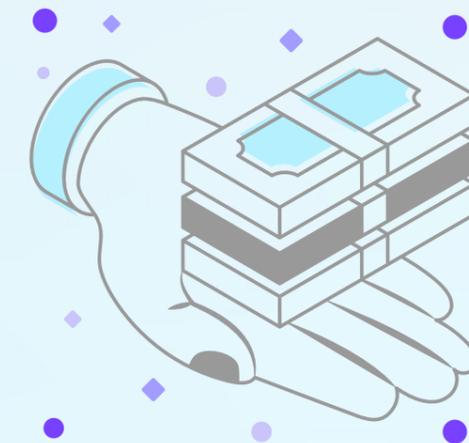
Высокая цена/низкая покупательная способность



Плохая репутация страховщиков/ негативный опыт взаимодействия со страховщиками в прошлом



Сложный процесс (неудобство) заключения договора



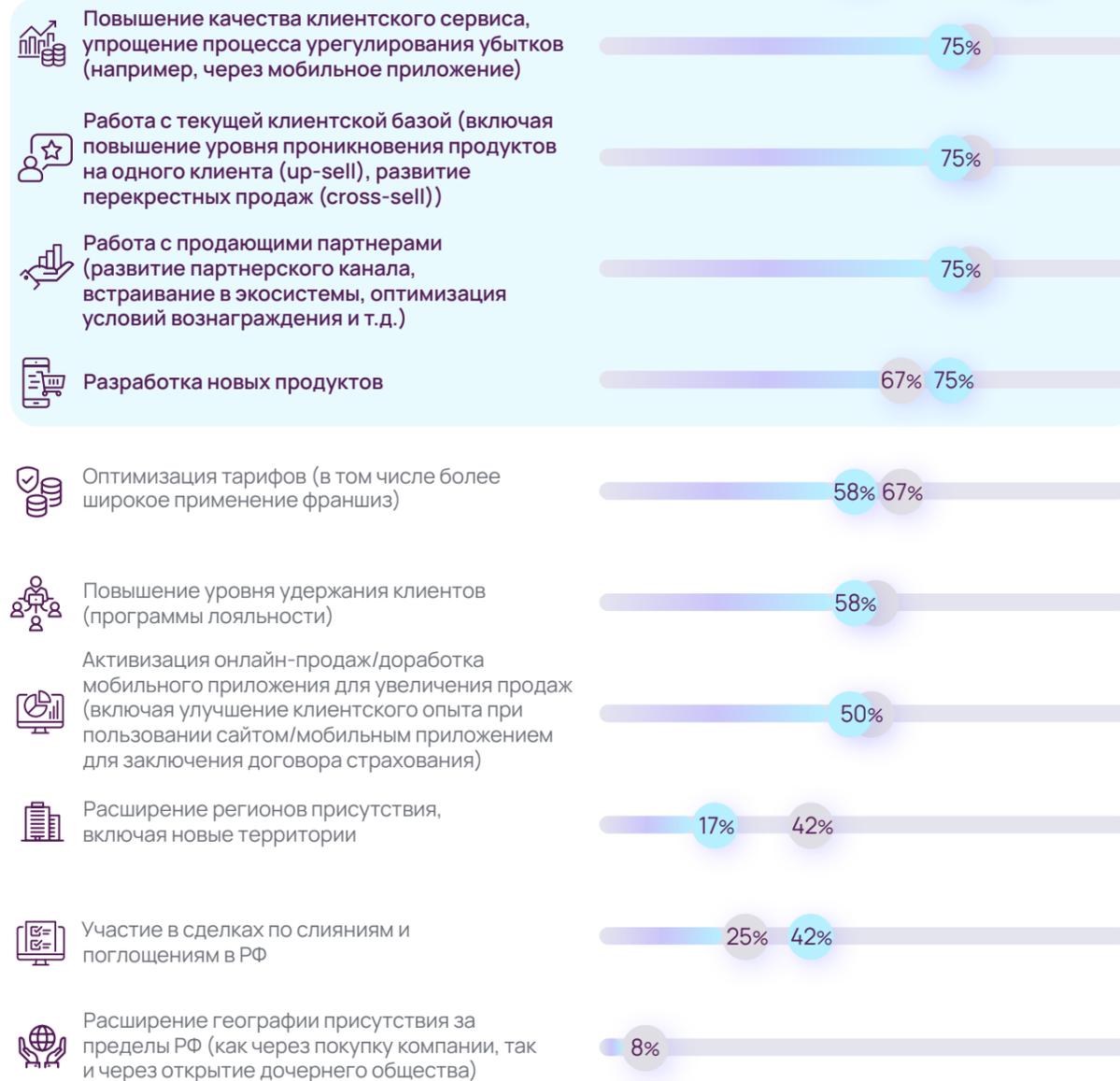
# Меры по сохранению/наращиванию портфеля

Эксперты рынка отмечают, что в условиях неопределенности и снижения покупательной способности потребителей важное значение имеют меры, связанные с повышением качества клиентского сервиса и работы с текущей клиентской базой.



## Меры по сохранению/наращиванию портфеля

XX% 2022-2023 гг. XX% 2023-2024 гг.



Также важно отметить, что респонденты не выделяют какую-то одну меру в качестве приоритетной, а используют широкий набор инструментов, направленных как на доработку процессов взаимодействия с клиентами и посредниками, так и на развитие продуктов и каналов продаж. Практически все меры остаются релевантными в краткосрочной перспективе, особенно в условиях ожиданий по росту рынка.

Среди дополнительных инициатив, вызванных текущей геополитической ситуацией, большинство респондентов также выделяют пересмотр продуктов, тарифов и развитие каналов продаж, что практически полностью повторяет результаты нашего предыдущего опроса.

Отметим, что если в прошлом году наиболее часто упоминаемая дополнительная мера была связана с сокращением расходов и контролем за ними, то в этом году ее отметили менее 30% экспертов. Это может свидетельствовать о том, что потенциал оптимизации расходов в краткосрочной перспективе практически исчерпан и компании сконцентрировались на мерах по удержанию и увеличению доли рынка.



# Развитие страхового рынка

## Прогноз рынка

В прошлом году наши респонденты были консервативны в своих оценках, ведь на момент проведения опроса (август – сентябрь 2022 г.) неопределенность оставалась высокой.

По итогам первого полугодия 2022 г. объем рынка сократился – в основном за счет ИСЖ и кредитного страхования жизни, но даже несмотря на рост по большинству видов non-life страхования дальнейшие перспективы были не ясны.

В итоге этот консерватизм привел к точному прогнозу на 2022 г.

В среднем респонденты ожидали объем рынка на уровне 1 817 млрд руб., из которых 1 305 млрд руб. приходилось на non-life страхование, а 512 млрд руб. – на страхование жизни.

В своих оценках на 2023 г. респонденты прошлого обзора были тоже сдержанны – они прогнозировали рост на уровне 2%, что означает суммарные сборы в размере 1 853 млрд руб. (из которых non-life страхование составляло 1 316 млрд руб., а страхование жизни – 537 млрд руб.).



Сейчас эксперты уже более оптимистичны насчет результатов 2023 г. и ожидают рост рынка на уровне 16,5% (до 2 117 млрд руб.). Все респонденты ожидают рост рынка страхования жизни, а для всех основных продуктов (ИСЖ, НСЖ, КСЖ) предполагается в среднем двузначный рост. Аналогично, все опрошенные ожидают рост рынков ОСАГО и Каско в 2023-2024 гг.

Экспертный прогноз близок к прогнозу ВСС, согласно которому сумма сборов премий в 2023 г. составит 2,1 трлн руб.,<sup>1</sup> в том числе 0,7 трлн руб. по сегменту страхования жизни.<sup>2</sup>

Что касается 2024 г., то, по мнению респондентов, тренд на рост по всем продуктам продолжится, однако по КСЖ и страхованию от НСИБ он, скорее всего, замедлится, что звучит логично, учитывая повышение ключевой ставки. Прогнозный объем рынка составляет 2 307 млрд руб. (+9%).

Страховые премии в разрезе линий бизнеса, млрд руб.

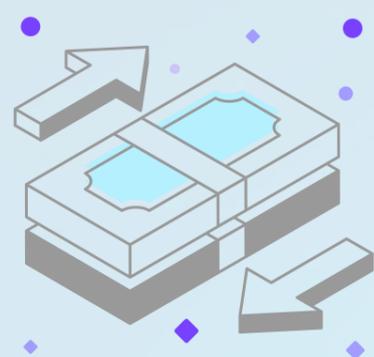


Источник: Центральный банк РФ, анализ Кепт

Страховые премии в разрезе продуктов страхования жизни, млрд руб.



Источник: Центральный банк РФ, анализ Кепт



<sup>1</sup> ВСС: совокупные сборы страховщиков в 2023 г. превысят 2,1 трлн руб. (АСН)  
<sup>2</sup> ВСС: сборы по страхованию жизни в России могут превысить 700 млрд руб. (АСН)

<sup>1</sup> В 2020-2022 гг. указана годовая инфляция по данным за последний месяц периода. Источник – ЦБ РФ, Росстат. В 2023-2024 гг. указан прогноз инфляции, опубликованный ЦБ 15 сентября 2023 г.

## Факторы развития

Если в 2022 г. ключевым драйвером развития рынка non-life страхования респонденты называли адаптацию экономики к санкциям, то сейчас, спустя год работы в новых условиях, таким драйвером стали изменения в регулировании (например, внедрение новых обязательных видов страхования, изменения в тарификации существующих обязательных видов). В этом году так считают все респонденты, тогда как в прошлом данное мнение разделяли менее трети участников опроса.

Фактор регуляторных изменений уже привел к значимому росту рынку ОСАГО за счет расширения тарифного коридора. Ожидаются дальнейшие регуляторные изменения, в частности, связанные с усилением контроля за наличием полиса ОСАГО с использованием камер. Из нововведений, которые приведут к росту рынка в прочих линиях бизнеса, можно отметить распространение закона об ОСГОП на такси с 1 сентября 2024 г. и продолжающуюся работу над законопроектом о страховании ответственности собственников мест массового скопления людей.

Варианты «Адаптация экономики к санкциям» и «Рост покупательной способности населения» остались среди популярных драйверов для обоих секторов рынка, более 50% респондентов выбрали хотя бы один из них. Также больше половины опрошенных отметили персонализацию страховых продуктов и повышение клиентского сервиса в качестве ключевых драйверов роста рынка non-life.

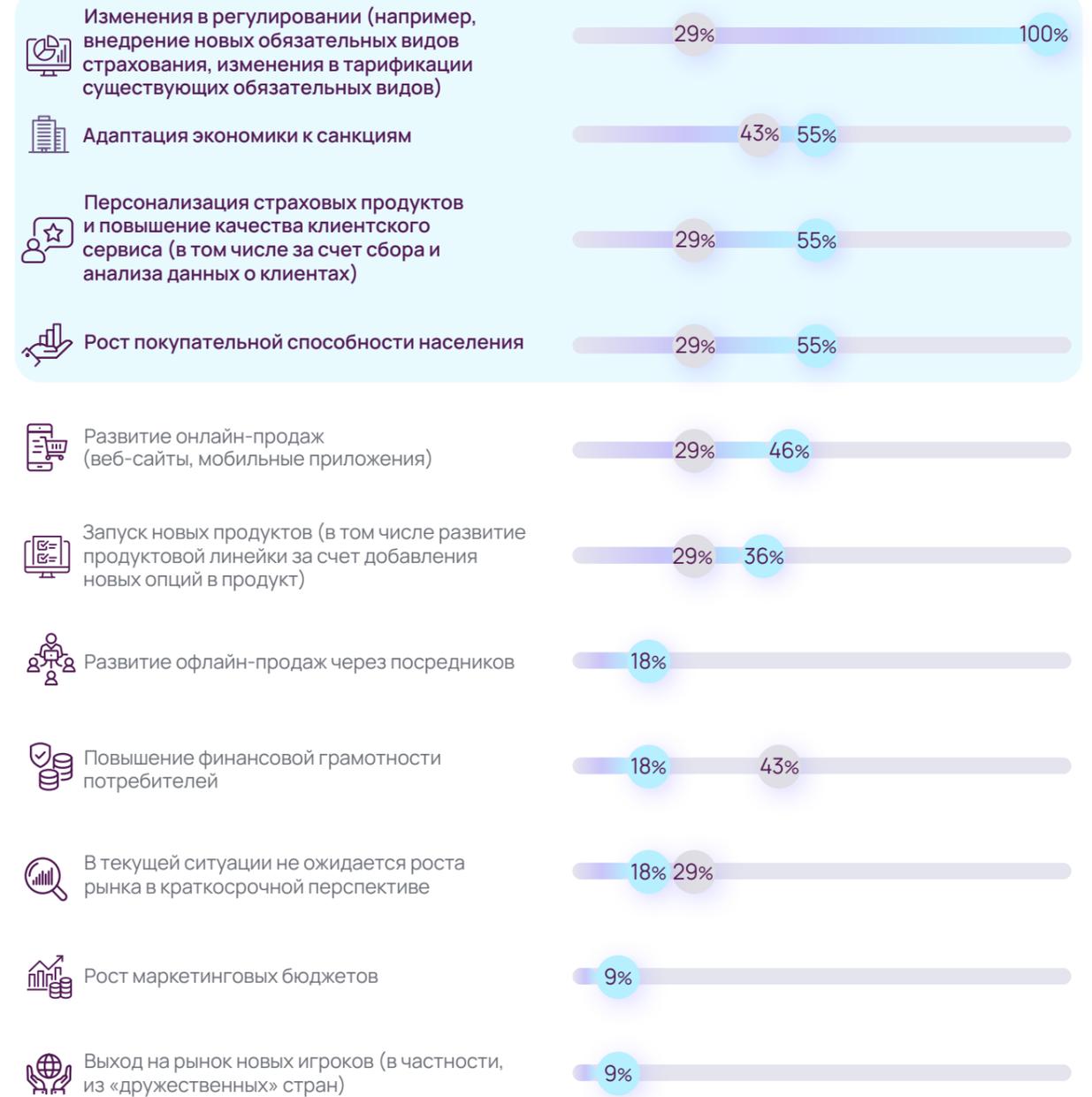
Такой драйвер, как повышение финансовой грамотности населения, стал значительно менее популярен среди респондентов. Как упоминалось ранее, 90% ответивших назвали низкую финансовую грамотность в числе основных препятствий для роста рынка. Возможно, усилия страховщиков по персонализации продуктов, развитию продаж в новых каналах (как онлайн, так и офлайн), запуску новых продуктов и продуктовых опций, также названные в числе драйверов роста рынка, и регуляторные изменения в части процесса продаж и защиты прав клиентов помогут потребителям понять суть страхования и осознать его ценность.

На данный момент эксперты не ожидают, что выход на рынок игроков из «дружественных» стран окажет значительное влияние на его рост (этот вариант выбрали менее 10% респондентов). Получение новыми компаниями регуляторных одобрений (как для сделки M&A, так и для открытия филиала), развитие собственного бренда и каналов продаж займут существенное время. Также сдерживающим фактором является неопределенность перспектив развития инвестиционного климата.



### Драйверы роста рынка non-life страхования в ближайшие два года

XX% опрос 2023 г. XX% опрос 2022 г.



→ **Страхование жизни**

Кредитное страхование жизни остается крупным сегментом рынка, поэтому в качестве ключевого драйвера эксперты практически единодушно назвали рост объемов кредитования.

Продукты инвестиционного и накопительного страхования жизни все больше конкурируют с прочими инвестиционными продуктами (депозиты, ПИФы, брокерские счета, ИИС и т.д.) У клиентов появляется больше информации и знаний, позволяющих сравнить эти продукты, соответственно, необходимо предлагать новые преимущества. Особенно это актуально на фоне роста ключевой ставки.

Таким образом, фактор инвестиционной привлекательности становится все более важным как в борьбе за долю рынка страхования жизни, так и за долю рынка инвестиционных продуктов в целом, что объясняет рост популярности этого драйвера среди экспертов.

Подготовка законодательной базы для долевого страхования жизни – страхового продукта с еще более значимой и гибкой инвестиционной составляющей – должна будет способствовать развитию рынка.



По **50%**

экспертов отметили появление долевого страхования жизни и планируемое появление гарантирования на рынке страхования жизни в качестве драйверов роста.

В прошлом году эти факторы были менее популярны, но по мере продвижения подготовки соответствующих нормативно-правовых актов<sup>1</sup> эксперты возлагают на них больше надежд.

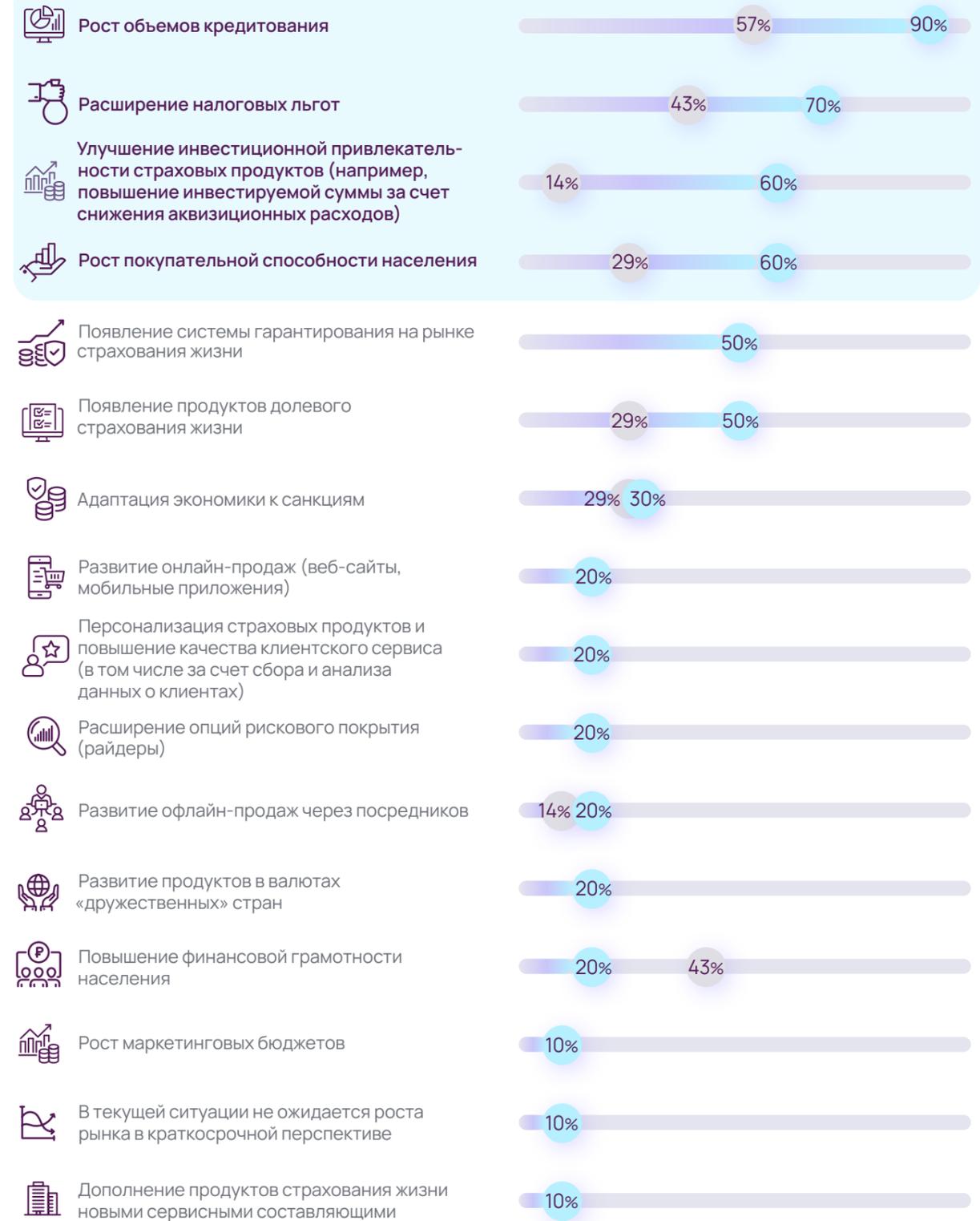
<sup>1</sup>Законопроект «О гарантировании прав по договорам страхования жизни в целях защиты интересов физических лиц» внесен на рассмотрение в Государственную Думу в июне 2023 г., а законопроект, регламентирующий продукты долевого страхования жизни, был принят в первом чтении в июле 2023 г.



**Драйверы роста рынка страхования жизни<sup>1</sup> в ближайшие два года**

XX% опрос 2023 г.

XX% опрос 2022 г.



<sup>1</sup>Никто из респондентов не отметил варианты «Окончание льготы на налог на доход с депозитов» и «Выход на рынок новых игроков (в частности, из «дружественных» стран)».

## Топ-3



инициативы по модификации продуктов страхования жизни, названные экспертами, также соответствуют драйверу роста рынка по улучшению инвестиционной привлекательности продуктов.

## 50%



респондентов ответили, что существующие продукты не нуждаются в модификациях. На рынке уже сейчас существуют продукты с купонными платежами, а также близкие в некоторых аспектах к ДСЖ.



### Планы по модификации продуктов страхования жизни<sup>1</sup>

XX% опрос 2023 г. XX% опрос 2022 г.



<sup>1</sup>Никто из респондентов не отметил вариант «Более активное продвижение продуктов пенсионного страхования»

## → Каско

В обзоре 2022 г. мы не упоминали развитие импорта автомобилей из Китая в качестве драйвера рынка Каско. В этом же году оно сразу вошло в топ-3, что логично, учитывая, как быстро китайские автомобили заместили нишу брендов, покинувших российский рынок, и достигли доли 50% в продажах новых автомобилей. Страховщики также отмечают рост доли китайских авто в портфелях Каско – у некоторых компаний доля сборов по таким автомобилям в 2023 г. составляет 40-50%<sup>1</sup>.

Возможно, этот же фактор привел к более оптимистичному взгляду респондентов на восстановление спроса на новые автомобили – если в прошлом году его отметили менее 15%, то в этом – уже 50% экспертов.

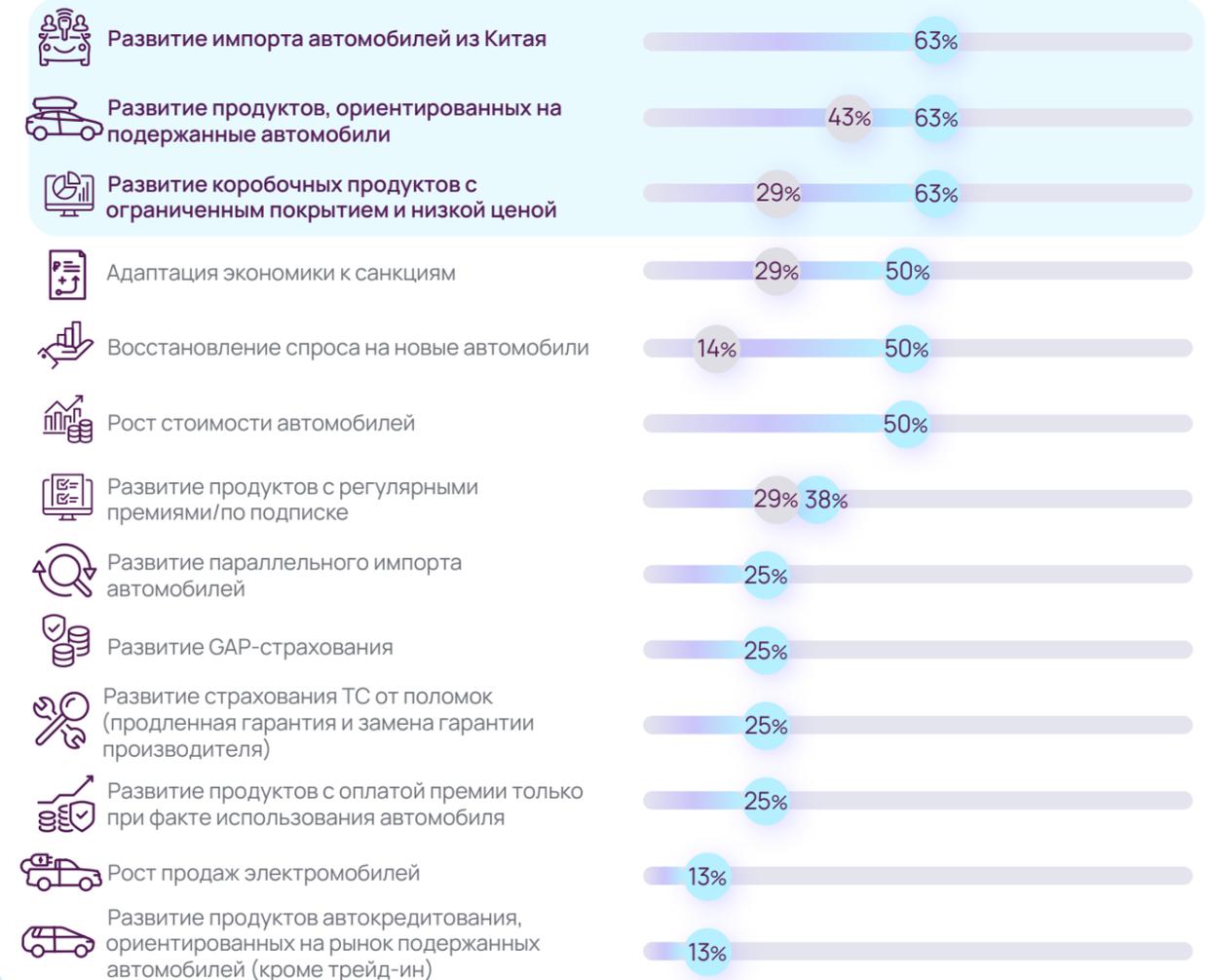
## 40-50%

доля сборов по китайским автомобилям в портфелях Каско в 2023 г.



### Драйверы роста рынка Каско<sup>2</sup> в ближайшие два года

XX% опрос 2023 г. XX% опрос 2022 г.

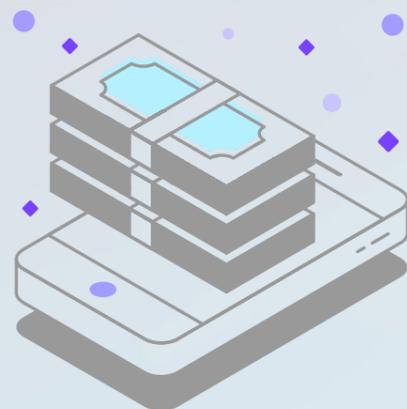


<sup>1</sup>В России рекордно выросло число договоров каско для новых китайских авто (АСН)

<sup>2</sup>Никто из респондентов не отметил варианты «Развитие продуктов с телематикой» и «Не ожидаем роста рынка Каско в краткосрочной перспективе».

Набор приоритетных мер, которые нужно предпринимать для сохранения объема портфеля Каско, практически не изменился по сравнению с прошлым годом. Как и ранее, респонденты упомянули широкий круг инициатив. Практически все варианты набрали 50% голосов и более, причем большинство из этих мер уже внедрены и планируется их сохранить и в 2024 г.

В условиях снижения продаж новых автомобилей и сокращения покупательной способности клиентов естественным фокусом развития Каско становятся продукты для поддержанных автомобилей и продукты с сокращенным покрытием (с франшизами, на случай только угона и полной гибели, с выплатами только в случае, когда страхователь не является виновником ДТП или у виновника ДТП нет ОСАГО и т.д.).



Такие меры, как развитие перекрестных продаж (cross-sell), продуктов с регулярными премиями/по подписке и продуктов Каско с оплатой премии только при факте использования автомобиля, требуют времени на подготовку, и большая часть экспертов отнесла их к 2024 г.



### Меры по сохранению объема портфеля Каско

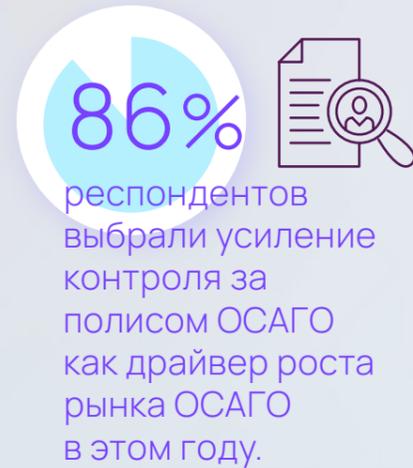
	2022-2023 гг.	2023-2024 гг.
1 Развитие продуктов Каско, ориентированных на поддержанные автомобили	83%	83%
2 Развитие коробочных продуктов с ограниченным покрытием и низкой ценой	83%	83%
3 Повышение качества клиентского сервиса, упрощение процесса урегулирования убытков (например, через мобильное приложение)	67%	67%
4 Развитие онлайн-продаж	67%	67%
5 Поиск более оптимальных условий договоров с партнерами (агенты, автодилеры)	67%	67%
6 Увеличение тарифов по стандартному продукту Каско	67%	50%
7 Развитие перекрестных продаж (cross-sell)	50%	83%
8 Развитие новых каналов продаж (кроме онлайн)	50%	50%
9 Развитие страхования ТС от поломок (продленная гарантия и замена гарантии производителя)	50%	50%
10 Оптимизация условий франшизы	50%	50%
11 Развитие GAP-страхования	33%	33%
12 Развитие продуктов с регулярными премиями/по подписке	17%	50%
13 Развитие продуктов Каско с оплатой премии только при факте использования автомобиля	17%	33%

→ ОСАГО

Усиление контроля за полисом ОСАГО в прошлом году выбрали только 29% респондентов, а в этом уже 86%. Таким образом, в условиях конкурентной борьбы за прибыльных клиентов и их чувствительности к повышению цен эксперты стали делать большую ставку на факторы, стимулирующие рост количества заключенных договоров.

Два других драйвера, набравшие более 40% голосов, подтверждают, что в то же время эксперты видят потенциал роста рынка и за счет повышения средней премии.

В опросе 2022 г. никто из респондентов не выбрал вариант с ростом тарифов при увеличении лимитов выплат по ущербу жизни и здоровью и/или отмене учета износа. Сейчас он стал более популярным, соответствующие инициативы все чаще звучат в экспертном сообществе и обсуждаются с участием представителей ВСС и ЦБ. При этом отмечается, что их внедрение должно быть разнесено во времени, чтобы избежать резкого роста тарифов.

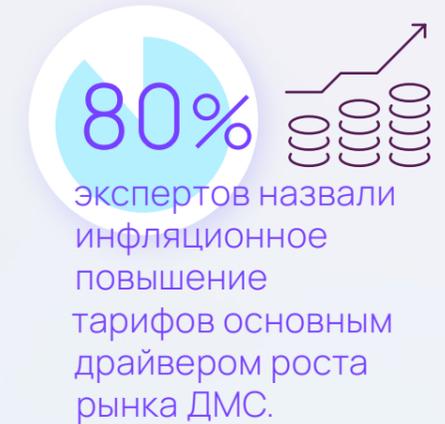


¹Никто из респондентов не отметил варианты «Увеличение срока владения автомобилем» и «Не ожидаем роста рынка ОСАГО в краткосрочной перспективе».

→ ДМС

Основную долю этого рынка занимает медицинское страхование работодателем своих сотрудников (около 80% от общего объема премий по ДМС в 2022 г. и первой половине 2023 г. по данным ЦБ), потенциал роста которого за счет новых клиентов ограничен (однако этот сегмент обеспечивает стабильность рынка, так как ДМС является неотъемлемой частью социального пакета и входит в число наиболее важных факторов, влияющих на выбор работодателя). Поэтому логично, что почти 80% экспертов назвали инфляционное повышение тарифов основным драйвером роста рынка ДМС.

Прочие факторы (набравшие каждый по 44%) связаны с модификацией продуктов ДМС (франшизы для корпоративных клиентов) и освоением новых ниш (ДМС для малого и среднего бизнеса, для физических лиц).

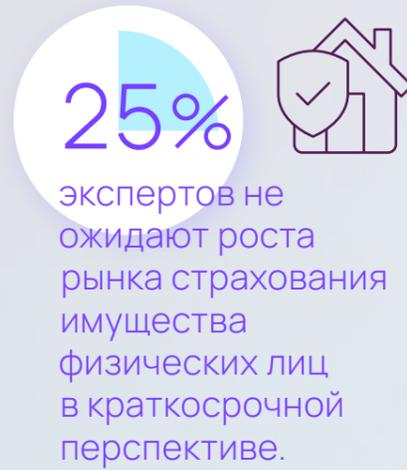


¹Никто из респондентов не отметил варианты «Развитие продуктов страхования детей», «Развитие продуктов, связанных с носимыми медицинскими устройствами и приложениями (фитнес-трекеры, «умные» часы)», «Возврат на российский рынок крупных иностранных компаний – клиентов по корпоративному ДМС» и «Не ожидаем роста рынка ДМС в краткосрочной перспективе».

→ **Имущество физических лиц**

Состав основных драйверов практически не поменялся по сравнению с предыдущим годом (кроме роста спроса на страхование домов/квартир в связи с повышением риска ущерба, который мы добавили в этом году).

Отметим, что четверть экспертов не ожидают роста рынка страхования имущества физических лиц в краткосрочной перспективе, что отличается от других видов страхования (Каско, ОСАГО, ДМС), где таких прогнозов нет. Учитывая, что по разным оценкам в РФ застраховано от 7% до 16% жилого фонда, страховщикам еще предстоит найти наиболее подходящие продукты, каналы продаж и стандарты клиентского сервиса для реализации потенциала этого рынка.



**Драйверы роста рынка страхования ИФЛ**

XX% опрос 2023 г.    XX% опрос 2022 г.



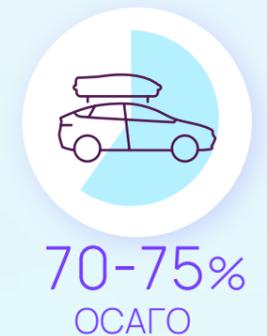
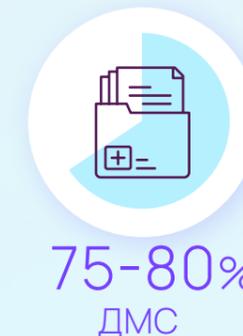
# Прибыльность

Эксперты рынка не ожидают значимых изменений в коэффициенте убыточности и ставках аквизиционных и административных расходов на горизонте до 2024 г. При этом все из них предпринимают ряд мер, направленный на сдерживание роста расходов.

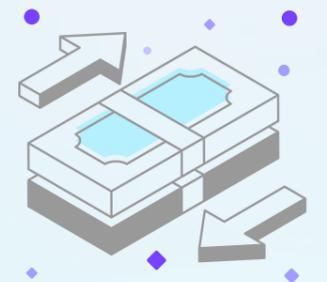
На основе ожидаемой стабильности компонентов комбинированного коэффициента можно сделать вывод, что эксперты не предполагают изменений в прибыльности сектора (без учета инвестиционного дохода) и больше концентрируются на росте сборов и прибыли в абсолютном выражении за счет улучшения продуктов, повышения качества сервиса и развития каналов продаж.

→ **Убыточность**

Большинство респондентов ожидают стабильные коэффициенты убыточности в 2023–2024 гг. в следующих диапазонах, близких к текущим фактически наблюдаемым на рынке коэффициентам:

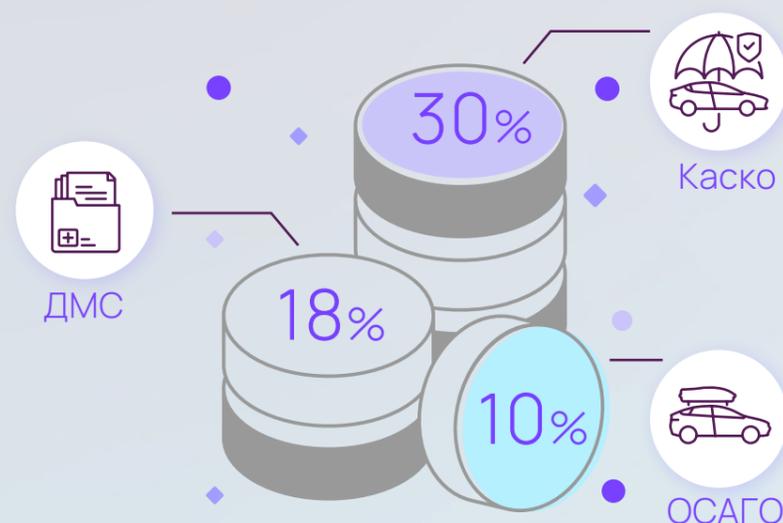


(по классическому ДМС и менее 50% по сокращенным продуктам (ДМС для мигрантов, страхование на случай критических заболеваний и т.д.)



## → Аквизиционные расходы

Ожидаемые экспертами в 2023-2024 гг. усредненные ставки аквизиционных расходов по основным линиям бизнеса non-life страхования также находятся на стабильном уровне, близком к текущим средним ставкам (рассчитанным по данным ЦБ как отношение вознаграждения посредников к премиям, полученным через посредников):



Как и в других сферах, для сокращения аквизиционных затрат респонденты не ограничиваются какой-то одной мерой, а стараются использовать весь доступный потенциал текущей клиентской базы и прямых каналов продаж.

### Способы сокращения аквизиционных расходов

	2022-2023 гг.	2023-2024 гг.
1 Увеличение доли пролонгированных договоров	42%	42%
2 Расширение перекрестных продаж (cross-sell)	42%	42%
3 Развитие продаж через интернет/мобильное приложение/колл-центр	33%	33%
4 Оптимизация взаимоотношений с посредниками	33%	42%
5 Развитие продаж через офисы компании	33%	33%
6 Компания не планирует существенного сокращения аквизиционных расходов	17%	17%

## → Административные расходы

Год назад 71% опрошенных планировали значительное дополнительное сокращение расходов, в этом году уже менее 30% подтвердили, что продолжают эту инициативу.

Вместе с тем респонденты все еще предпринимают ряд мер, направленных на сдерживание роста расходов.

Приоритет, как и годом раньше, – у автоматизации/роботизации бизнес-процессов, а также их стандартизации.

Важно, что никто из респондентов не отметил уменьшение ИТ-расходов и приостановку ИТ-проектов среди способов сокращения административных расходов, в отличие от 30% в прошлом году. Это коррелирует с планами по повышению клиентского сервиса, персонализации и развитию продуктов, что невозможно без должных инвестиций в ИТ.

По мнению участников опроса, диапазон уровня административных расходов в процентах от начисленной премии останется прежним – от 10% до 15%, что близко к текущему среднерыночному показателю. Это еще раз говорит о том, что эксперты не видят значимого потенциала для сокращения расходов в краткосрочной перспективе.

Менее  
**30%**  
респондентов планируют значительное сокращение расходов

**10-15%**  
ожидаемый уровень административных расходов

### Способы сдерживания роста административных расходов

	2022-2023 гг.	2023-2024 гг.
1 Автоматизация/роботизация бизнес-процессов	67%	75%
2 Стандартизация процессов и функций	67%	58%
3 Пересмотр договоров с контрагентами (ИТ-подрядчики, арендодатели, внешние консультанты и т.д.)	42%	25%
4 Внедрение новых технологий, основанных на использовании машинного обучения (оптическое распознавание образов, анализ убытков с целью перехода на упрощенное урегулирование и т.д.)	33%	33%
5 Централизация некоторых функций (shared services)	25%	33%
6 Постановка KPI по сокращению расходов	17%	17%
7 Сокращение расходов на персонал	8%	-
8 Сокращение расходов на аренду (в частности, за счет перевода части сотрудников на режим удаленной работы)	8%	-
9 Компания не планирует существенного сокращения расходов на ведение дел	25%	25%

# Регулирование

## МСФО (IFRS) 17 и прочие регуляторные аспекты

В 2022 г. ЦБ принял решение<sup>1</sup> о переносе даты начала обязательного применения МСФО (IFRS) 17 «Договоры страхования» в России с 1 января 2023 г. на 1 января 2025 г. Но этот перенос затронул не все организации – согласно разъяснениям ЦБ<sup>2</sup>, для материнских компаний, имеющих в своей структуре страховые дочерние общества с существенными суммами обязательств, сдача консолидированной отчетности в соответствии с МСФО (IFRS) 17 необходима уже с 1 января 2023 г.

Таким образом, крупные страховщики, являющиеся дочерними обществами банков, уже рассчитывают отчетные показатели в соответствии с новым стандартом для целей консолидации.

На момент утверждения переноса значительное количество участников страхового рынка, не входящих в банковские или промышленные группы, также вели проекты по внедрению МСФО (IFRS) 17 и не планировали их останавливать. Многие из них уже готовят тестовые закрытия по новому стандарту для отладки новых систем и предварительной оценки влияния на отчетность.

Результаты по МСФО (IFRS) 17 используются страховщиками не только для сдачи отчетности.



**75% респондентов используют или планируют использование показателей МСФО (IFRS) 17 для управленческого учета, инвесторов, акционеров. Среди них почти половина планирует готовить полную отчетность в соответствии с новым стандартом.**

Отдельно хотелось бы отметить, что внедрение стандарта потребовало от игроков рынка существенного анализа собственного портфеля, что принесло им дополнительные выгоды.

Половина опрошенных запланировали оптимизацию систем учета и/или организацию КХД для настройки расчетов в соответствии с МСФО (IFRS) 17. После завершения данных процессов страховщики перейдут к использованию реорганизованных систем учета/КХД.

Для настройки расчетов по МСФО (IFRS) 17 участникам рынка потребовалась подготовка исходных данных по договорам страхования в детализированном формате. Треть опрошенных страховщиков смогли воспользоваться исходными данными, которые они готовили, для настройки расчетов в соответствии с Положением 781-П.

Уточнение аллокации расходов и результаты расчета рисков поправкам для учета в соответствии с МСФО (IFRS) 17 позволили детальнее проанализировать страховые продукты, благодаря чему страховые компании планируют уточнить тарификацию.

Опрошенные эксперты отметили, что переход на МСФО (IFRS) 17 усилит регуляторный контроль в отношении недобросовестных учетных практик за счет большей прозрачности отчетности и унификации подходов к учету, позволит легче проводить сравнения страховщиков на основе данных в отчетности. Также, по мнению респондентов, новый стандарт даст возможность более эффективно управлять страховым портфелем за счет дополнительных аналитик, доступных в МСФО (IFRS) 17.

При этом некоторые эксперты отмечают, что рынку потребуется время для полного понимания преимуществ от перехода и налаживания процесса подготовки отчетности по новому стандарту. Часть страховщиков отмечает такие факторы, как трудоемкость выполнения оценки по новому стандарту и связанную с этим высокую стоимость его внедрения, а также значимые отличия от МСФО (IFRS) 4 и еще не выработавшиеся единые практики применения.

В тех юрисдикциях, где отчетность по МСФО (IFRS) 17 уже публично доступна, стало возможным делать сравнения применяемых страховщиками методологий, детальности раскрытий и используемых подходов. Локальные эксперты отмечают, что участникам рынка нужно время для полного понимания нового стандарта и выработки методов анализа отчетности страховщиков, подготовленной в новой методологии<sup>1</sup>. Тем не менее, уже сейчас от игроков на зарубежных рынках, в том числе в странах СНГ, требуются показатели деятельности в соответствии с МСФО (IFRS) 17. Регулятор, аудиторы, рейтинговые агентства, международные перестраховочные пулы подробно анализируют финансовые показатели страховых компаний и методологию их оценки.

Что касается прочих регуляторных аспектов, то эксперты рынка, с одной стороны, подчеркивают важность того, что нужно избежать избытка регулирования (в частности, по процессу продаж, информированию клиентов, составу страхового покрытия, учету и отчетности), но, с другой стороны, говорят о необходимых регуляторных изменениях, способствующих росту рынка, повышающих его привлекательность в глазах страхователей. Например, внедрение законодательной базы для долевого страхования жизни, реализация механизма гарантийного фонда на рынке страхования жизни. Поиск этого баланса – одна из важных задач, стоящих перед страховой отраслью и регулятором.

<sup>1</sup> Указание Банка России от 20 сентября 2022 г. №6219-У

<sup>2</sup> Письмо Банка России №17-1-8/514 от 30.08.2022 в адрес Ассоциации банков России

<sup>1</sup> The fruits of IFRS 17: the impact so far (исследование КПМГ)

# Контакты Kept



**Юлия Темкина**

**Партнер**

Руководитель практики по работе с компаниями финансового сектора

E: jtemkina@kept.ru



**Михаил Клементьев**

**Партнер**

Руководитель Группы структурирования и налоговых решений в финансовом секторе

E: mklementiev@kept.ru



**Владимир Шур**

**Директор**

Инвестиции и рынки капитала

E: vshure@kept.ru



**Игорь Лебедев**

**Партнер**

Руководитель Отдела форензик

E: ilebedev@kept.ru



**Андрей Воронин**

**Старший менеджер**

Актуарные услуги

E: avoronin@kept.ru



**Юрий Галушко**

**Партнер**

Управление финансовыми рисками

E: ygalushko@kept.ru



**Алексей Колосов**

**Партнер**

Руководитель Группы по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе

E: akolosov@kept.ru



**Наталья Никитенко**

**Партнер**

Инвестиции и рынки капитала

Руководитель Группы стратегии сделок и исследований рынка

E: nanikitenko@kept.ru



**Евгений Шеваренков**

**Партнер**

Группа по оказанию аудиторских услуг в финансовом секторе

E: eshevarenkov@kept.ru



**Екатерина Двойнева**

**Менеджер**

Управление финансовыми рисками

E: edvoyneva@kept.ru

[www.kept.ru](http://www.kept.ru)

**Центральный офис Kept в Москве**

T: +7 (495) 937 4477

F: +7 (495) 937 4499

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.

© 2023 г. ООО «Кэпт Налоги и Консультирование». Все права защищены.