

СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ В 2010 ГОДУ

ИССЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ

Non-life insurance



Введение

В настоящей публикации мы консолидируем результаты опроса ведущих экспертов страхового рынка об ожиданиях развития классического рынка нон-лайф страхования в 2010 году.

Опрос проводился **Консалтинговой группой IDEAS** в декабре 2009 года.

Экспертам страхового рынка было предложено ответить на 4 вопроса относительно тенденций развития страхового рынка в 2010 году:

1

Ожидаете ли Вы рост классического страхового рынка в 2010 году? Сколько, на Ваш взгляд, составит прирост объемов страхования?

2

Какие виды страхования будут наиболее динамичными в следующем году?

3

Что Вы ожидаете от тарифной политики страховых компаний в следующем году: консервативной тарифной политики и роста страховых тарифов или демпинга по отдельным видам страхования. На сколько могут вырасти тарифы по КАСКО?

4

Какие каналы продаж будут приоритетными для развития в 2010 году?



Темпы развития страхового рынка

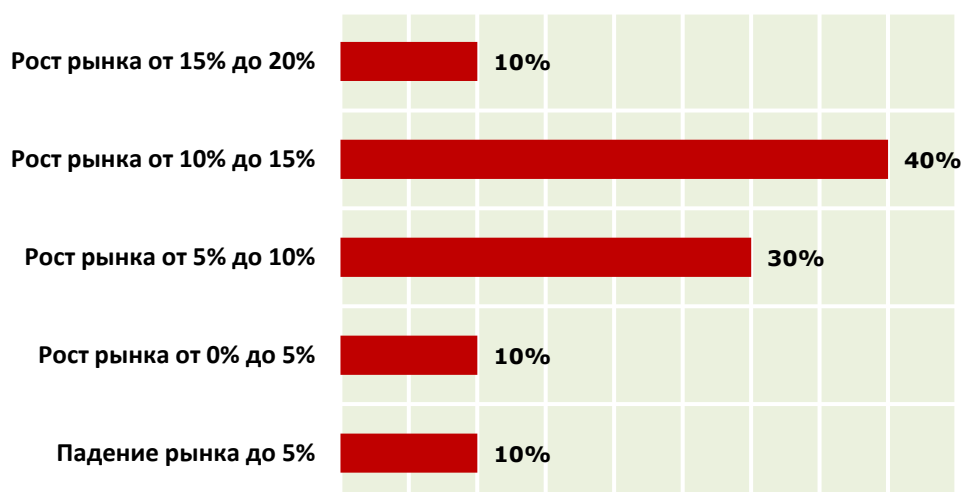
Подходящий к завершению 2009 год стал одним из самых тяжелых для украинского страхового рынка: в этом году объем классического страхового рынка Украины упадет на **18%** (по оценкам **Консалтинговой группы IDEAS**). В то же время, в новом 2010 году большинство опрошенных экспертов ожидает возобновления роста классического страхового рынка, на фоне начала восстановления экономики и выхода из кризиса.

Тем не менее, рост будет умеренным. По мнению **70%** опрошенных экспертов, темпы прироста классического рынка страхования по итогам 2010 года составят от **5%** до **15%**.

Среди основных причин прироста страхового рынка были названы: улучшение макроэкономической ситуации, начиная со второй половины 2010 года, а также инфляционные процессы и связанный с ними постепенный рост страховых тарифов.

В то же время, участники опроса отметили, что развитие страхового рынка в значительной степени зависит от состояния экономики, в том числе уровня доходов населения, наличия свободных средств у предприятий. Среди основных рисков замедления развития страхового рынка, названы: медленный выход экономики из кризиса, дальнейшая стагнация рынка кредитования юридических и физических лиц.

Для сравнения: по прогнозам **Консалтинговой группы IDEAS** на ноябрь 2009 года, в 2010 году классический рынок страхования вырастет от **8,8%** до **13,5%**, что сравнимо с ожидаемыми темпами инфляции в **12%** по итогам 2010 года.



Распределение ожиданий экспертов о темпах роста страхового рынка: частота в %

По мнению **70%** опрошенных экспертов, темпы прироста классического рынка страхования по итогам 2010 года составят от **5%** до **15%**

Сегменты страхового рынка

ОСАГО: локомотив развития страхового рынка

Большинство опрошенных экспертов полагает, что наиболее динамичным видом страхования в 2010 году будет страхование ОСАГО – за счет ожидаемого повышения лимитов и соответствующего роста тарифов. При этом, динамичный рост данного сегмента рынка начнется со второй половины 2010 года, когда начнутся техосмотры транспортных средств. В случае, если повышение лимитов не введут, объем рынка ОСАГО останется на уровне этого года, причем будет активно развиваться добровольное страхование гражданской ответственности (ДГО).

ДМС: прицел на корпоратив

Как и прежде, в 2010 году ключевую роль в развитии добровольного медицинского страхования (ДМС) будет играть корпоративный сегмент, в котором спрос диктуется объемом расходов на персонал. Мнения экспертов относительно перспектив развития ДМС разделились. По мнению **50%** опрошенных экспертов, в 2010 году ДМС продолжит активно развиваться и станет одним из наиболее динамичных сегментов страхового рынка. Остальная часть экспертов отмечает отсутствие перспектив роста расходов корпоративного сегмента на персонал, что не приведет к существенному росту данного сегмента. Также эксперты отмечают возможность роста тарифов вследствие роста стоимости лекарств.

КАСКО: сохранение status quo

Хотя основная часть страховых премий ведущих классических страховых компаний по-прежнему формируется за счет страхования КАСКО, в 2010 году данный сегмент рынка не покажет существенную динамику. Большинство экспертов считает, что объем премий по данному виду страхования по итогам 2010 года останется на уровне 2009 года или покажет минимальный рост. Причиной данной ситуации является постепенное погашение автокредитов банковскими заемщиками, которые далее отказываются от страхования автомобилей. В то же время, поддерживающими рынок факторами будет постепенное развитие автокредитования, начиная со 2-й половины 2010 года, а также рост страховых тарифов вследствие инфляционных процессов.

Страхование имущества: в ожидании развития кредитов и кросс-продаж

Большинство экспертов не ожидает значительного роста страхования имущества в 2010 году. Наши эксперты отмечают, что развитие корпоративного страхования имущества существенно зависит от макроэкономической ситуации, а также тенденций развития кредитования бизнеса. Оживление рынка страхования имущества возможно со второй половины 2010 года, на фоне возобновления экономического роста и развития программ кредитования. Важным фактором развития розничного сегмента страхования имущества может стать развитие кросс-продаж физическим лицам. Продолжится тенденция перераспределения корпоративных клиентов между страховыми компаниями.



Тенденции тарифной политики

В условиях кризиса страховые компании использовали различные подходы к тарифной политике. Крупные устойчивые страховщики начали переходить к ценообразованию на основе справедливой оценки рисков. Одновременно, определенный ряд страховых компаний перешли к политике демпинга для пополнения оборотных средств. Большинство опрошенных экспертов ожидает, что в 2010 году все больше и больше компаний будет стремиться к обоснованному ценообразованию и прибыльной работе. Это приведет к повышению среднерыночных страховых тарифов.

На рост тарифов по страхованию КАСКО повлияет как отказ большинства страховщиков от демпинга, так и инфляционные процессы. В результате, тарифы по КАСКО могут повыситься от **10%** до **25%** в зависимости от страховой компании. В то же время, довольно медленный рост рынка не приведет к существенному повышению тарифов по страхованию имущества. Исключение может составить ДМС в связи с неопределенностью по стоимости лекарств.

Для рынка также будет характерна тенденция удешевления программ страхования за счет введения определенных ограничений. Тем не менее, общая тенденция будет такова, что тарифы на полные программы страхования будут расти.

Рынок ожидает отказ от демпинга и рост тарифов. Тарифы по КАСКО вырастут на 10%-25% в зависимости от компании

Тенденции развития каналов продаж

Банковский канал

Несмотря на падение количества привлеченных клиентов через банковский канал, данный канал продаж по-прежнему приносит страховщикам значительную часть платежей. Отношение страховых компаний к данному каналу продаж определяется выбранной ими стратегией. Страховые компании, не аффилированные с банками, отмечают снижение интереса к развитию данного канала продаж. На фоне снижения емкости данного канала, банки ограничивают возможность аккредитации для не связанных с ними страховых компаний. В то же время, страховщики, аффилированные с банками, отмечают приоритетность данного канала продаж, особенно классического bancassurance.

Агентский канал

По мнению большинства участников опроса, агентские продажи будут наиболее приоритетными для развития в 2010 году. В выигрыше окажутся страховые компании, имеющие большую агентскую сеть, а также использующие новые технологии агентских продаж. Особенно важен данный канал для развития продаж полисов ОСАГО.

Брокерские и партнерские продажи

В 2010 году возрастет роль страховых брокеров и прочих профильных страховых посредников в качестве канала продаж. По мнению около **50%** опрошенных экспертов, данный канал продаж будет одним из наиболее приоритетных для развития в следующем году.

Прямые продажи

Прямые продажи будут по-прежнему важны при работе с корпоративным сегментом. В розничном сегменте будут актуальны офисные продажи. Данный канал продаж будет особенно важным при пролонгации существующих договоров страхования и проведении кросс-продаж.

Интернет-продажи

Большинство экспертов полагают, что в 2010 году получит дальнейшее развитие сравнительно новый для украинского рынка канал интернет-продаж страховых продуктов. Привлекательность данного канала для страховщиков обеспечивается возможностью экономии на аквизиционных расходах. Тем не менее, развитие данного канала продаж будет сдерживаться недостатком доверия к данному каналу со стороны населения, а также нехваткой квалифицированных кадров, владеющих знаниями по технологии интернет-продаж.



О Консалтинговой группе IDEAS



Консалтинговая группа IDEAS предоставляет услуги в области внедрения новых технологий и моделей ведения бизнеса, а также обеспечивает аналитическую поддержку решений для бизнеса.

Консультанты IDEAS получили уникальную экспертизу в реализации консалтинговых проектов для страхового бизнеса. В страховом секторе компания выполнила ряд успешных консалтинговых проектов для ведущих страховых компаний в области маркетинга, бизнес-процессов, ИТ технологий.

Услуги для страхового сектора

IDEAS | Маркетинг

Анализ и прогноз классического страхового рынка: периодический отчет

- Оценка объема классического рынка и его ключевых сегментов
- Оценка доли рынка и рыночной позиции ведущих страховщиков в различных сегментах рынка
- Анализ убыточности и показателей урегулирования ведущих игроков рынка
- Прогноз и моделирование развития классического страхового рынка и его сегментов

Мониторинг стратегических шагов страховых компаний и тенденций рынка

- Развитие каналов продаж
- Разработка новых страховых продуктов
- Изменение тарифной политики
- Развитие клиентского сервиса

Исследования страхового рынка

- Исследование рынка корпоративного страхования
- Исследование рынка direct-страхования
- Оценка потенциалов страховых продуктов в регионах Украины

IDEAS | Бизнес-процессы

Аудит бизнес-процессов

- Выявление «узких» мест в бизнес-модели страховой компании
- Определение возможностей для улучшения бизнес-процессов

Разработка и внедрение процессов

- Построение моделей процессов «как должно быть» с учетом ведущих бизнес-практик страхового рынка
- Рекомендации по организационным изменениям
- Разработка политик и регламентов страховой компании (продажи, взаимоотношения с клиентами, андеррайтинг, урегулирование убытков, перестрахование)



IDEAS | Обучение

Технология анализа и моделирования страхового портфеля

- Анализ данных страхового портфеля
- Моделирование рисков и развития убытков
- Тарифная политика и политика возобновления договоров страхования
- Моделирование программ перестрахования
- Сценарный анализ в управлении страховым портфелем

Технология кросс-продаж страховых продуктов

- Техника подготовки кросс-продаж
- Техника проведения кросс-продаж
- Техника развития отношений с клиентами
- Управление событиями и планирование

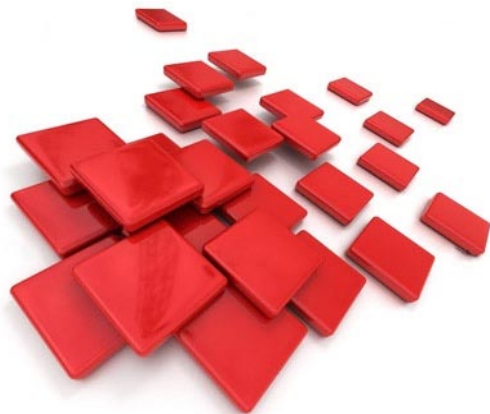
IDEAS | ИТ Технологии

Системы автоматизации страховых бизнес-процессов

- Фронт-офис страховой компании
- Система урегулирования убытков
- Система управления взаимоотношениями с клиентами
- Система автоматизации перестраховочной деятельности

Аналитические системы

- Система анализа и моделирования страхового портфеля
- Система планирования и анализа сценариев развития страховой компании
- Система анализа и моделирования развития страхового рынка



Украина, 01004, г. Киев,
ул. Пушкинская 25, 3-й этаж
тел./факс: +380 (44) 361 85 10
info@ideasgroup.com.ua

Александр Ткачук
+380 67 786 46 62
atkachuk@ideasgroup.com.ua

Денис Попко
+380 97 466 19 39
dpopko@ideasgroup.com.ua