



БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

ТЕНДЕНЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ СТРАХОВОГО ДЕЛА

Игорь Фатьянов
ГК Зетта Страхование

XII Международная Конференция Страховых Брокеров



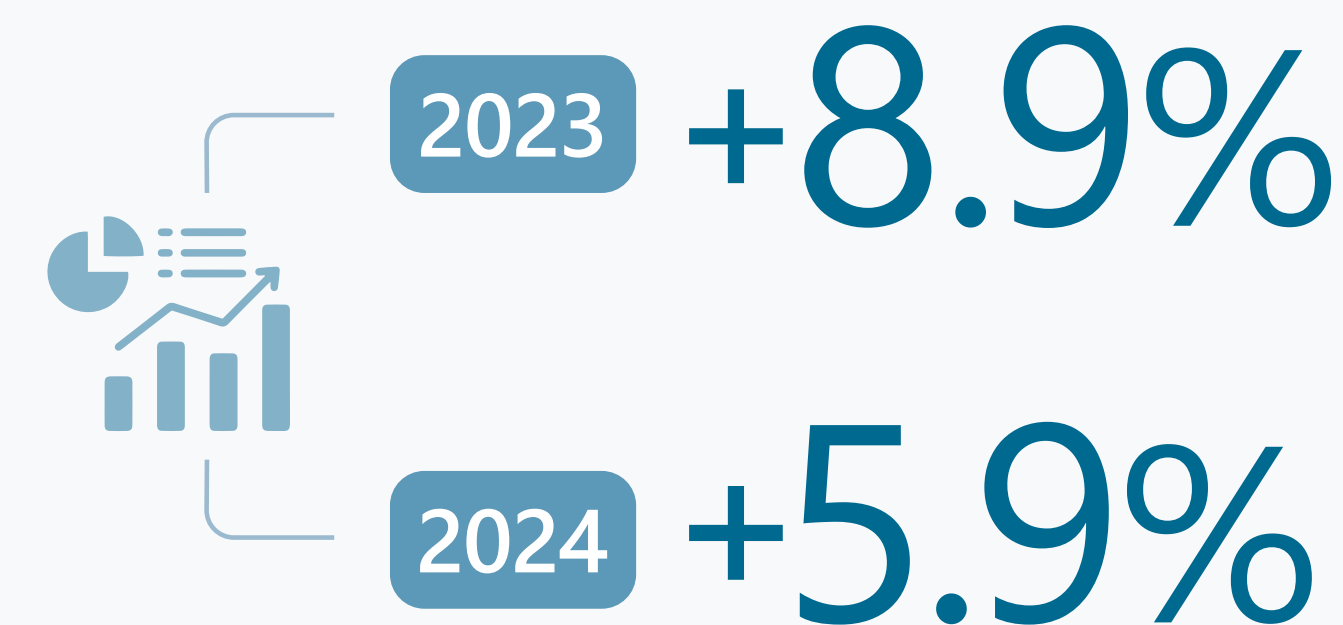
www.zettains.ru

2023: СТРАХОВОЙ РЫНОК ДЕМОНСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ, А СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ - РЕКОРДЫ ПО СБОРАМ И ВЫПЛАТАМ



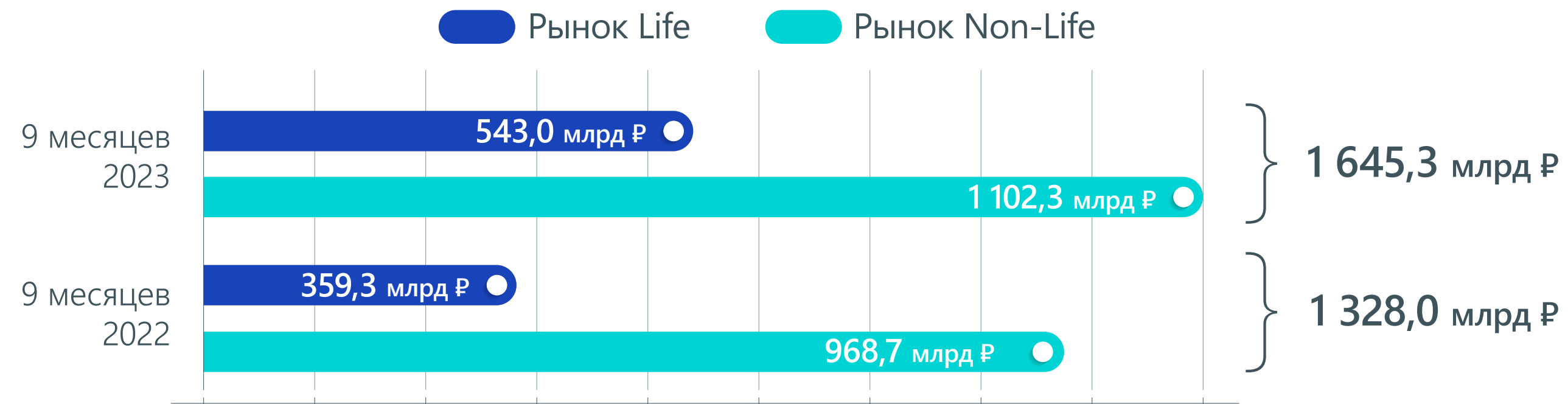
+18% ПРОГНОЗ РЫНКА
СТРАХОВАНИЯ
В 2023
2 140 млрд рублей

РЫНОК NON-LIFE



СТРУКТУРА

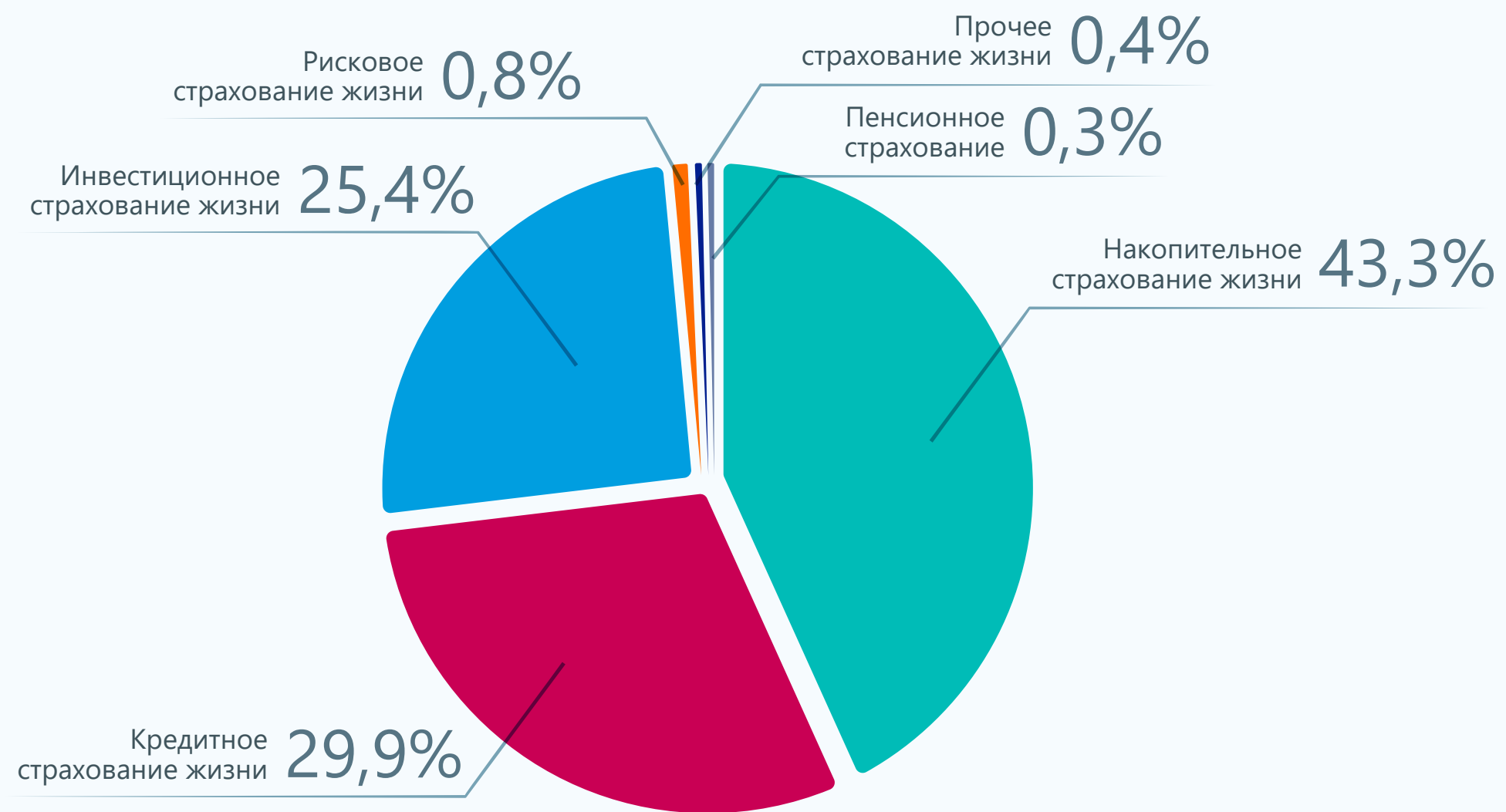
СТРАХОВОГО РЫНКА за 9 МЕС.2023¹



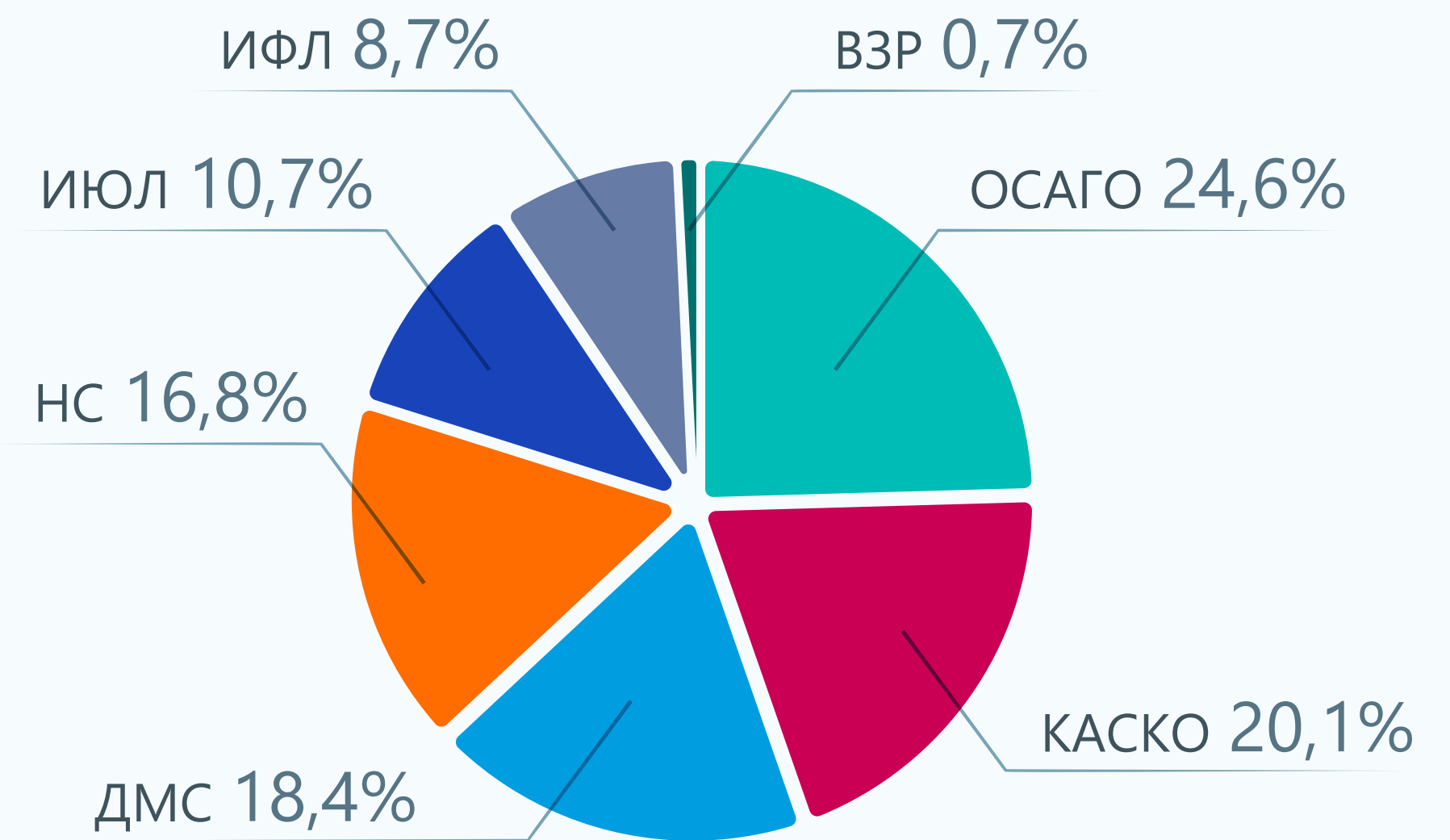
+51.1% рост рынка Life

+13.8% рост рынка Non-Life

Рынок Life



Рынок Non-Life



1. По данным ЦБ РФ

АВТОРЫНОК ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ



Прогноз	2023 F		2024 F	
ПРОДАЖИ НОВЫХ ТС (РС), тыс. шт.	1 082	+73,0%	1 146	+5%
АВТОКРЕДИТОВАНИЕ, тыс. шт.	803	+47,2%	834	+3,9%
КАСКО (все ТС), млрд руб.	252	+13,1%	283	+12,4%
ОСАГО, млрд руб.	319	+17,2%	329	+2,9%

Авторынок 2023 – интенсивная восстановительная динамика по новым ТС.

Драйверы рынка: бустерный рост импорта и перезапуск автопроизводства. Рекордные темпы выдачи автокредитов обусловлены увеличением предложения импортных и отечественных авто, платежеспособного спроса.

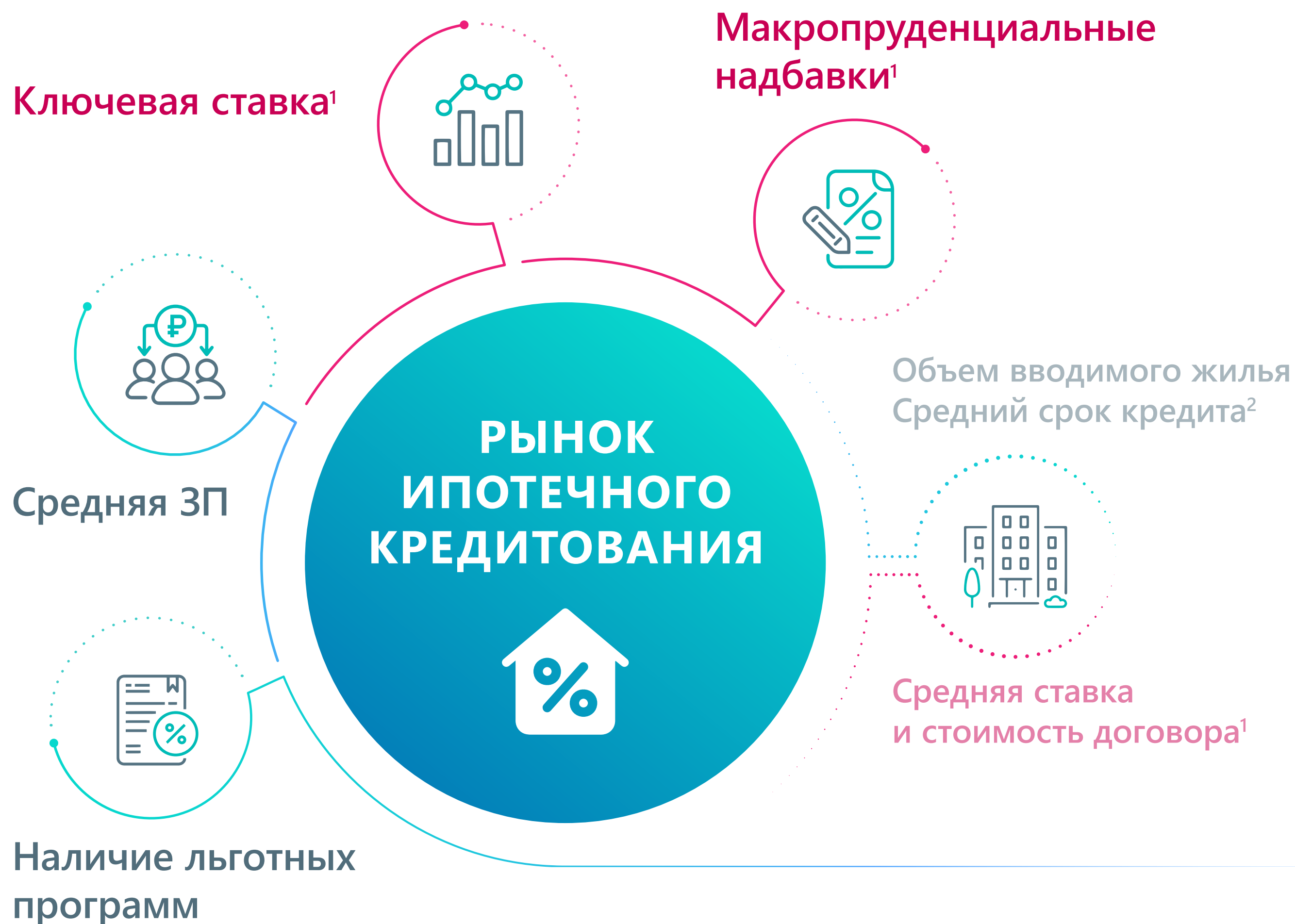
Авторынок 2024 — сдержанный рост как по новым ТС, так и по автокредитам (высокая ключевая ставка).

Факторы: развитие производства, сохранение объемов импорта и стабилизация цен на автомобили.

1. Показатель, сдерживающий продажи. Средняя стоимость автомобиля значительно выросла в 2023 году.

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ



Прогноз	2023 F		2024 F	
НОВЫЕ ВЫДАЧИ, тыс. шт.	2 038	53,5%	1 718	-15,7%
НОВЫЕ ВЫДАЧИ, млрд руб.	7 873	63,6%	7 125	+9,5%
ПОРТФЕЛЬ ИТОГО, млрд руб.	18 101	30,8%	21 021	16,1%

Рынок 2023 – рекордное количество выдач ипотеки из-за ажиотажного спроса на льготные программы (ключевой драйвер), отложенного спроса 2022 года, а также широкого предложения на рынке недвижимости.

Рынок 2024 – снижение спроса и падение новых выдач из-за отключения основных льготных программ с 1 июля, на фоне высокой ключевой ставки и макропруденциальных надбавок.

1. Показатели, которые сдерживают рост ипотечного кредитования. Ключевая ставка влияет только на рынок вторичного жилья, надбавка - на весь рынок, но незначительно.
 2. Показатели, которые ранее влияли на рынок, но сейчас их влияние минимально. Объем построенного жилья хватит на несколько лет вперед, а средний срок кредита уже достиг потолка и больше за счет него снизить ежемесячный платеж ипотечники не могут. Средняя ставка и стоимость договора из-за наличия льготных программ совершенно не влияют на рынок первичной ипотеки и только частично - на рынок вторичной.



+51.1%
рост рынка страхования жизни за 9 месяцев 2023

~700 млрд ₹
прогноз по сборам в 2023

~400 млрд ₹
прогноз по выплатам в 2023



7%

рост рынка ДМС
в 2022 году (214 млрд ₽)

~10%

прогноз роста рынка ДМС
в 2023 году

Драйверы роста рынка ДМС

- Рост стоимости медицинских услуг
- Развитие продуктов с франшизой для корпоративных клиентов
- Развитие продуктов для МСП
- Коробочные продукты для розницы



Драйверы развития:

- активные меры государственной поддержки различных сегментов и отраслей экономики
- технологическое обновление, строительство и инвестиции в открытие новых предприятий, производств
- развитие оборонно-промышленного сектора
- рост товарооборота (энергоресурсы, зерно, удобрения и прочее), изменения логистических цепочек и условий доставки
- адресные меры поддержки крупных предприятий

КАК МЫ ВИДИМ РОЛЬ СТРАХОВОГО БРОКЕРА



ПАРТНЕРСКАЯ

Брокер – это партнер страховой компании, а не конкурент



КОММЕРЧЕСКАЯ

- Поиск новых-новых клиентов. Брокеры - это первопроходцы рынка.
- Анализ, участие в разработке актуальных направлений развития продуктов и технологий
- Продвижение новых решений, управление бюджетом клиента, в т.ч. влияние на чек покупки и популяризация франшизы
- Аналитика по клиенту. Точная статистика – залог стабильности цены и соответствия ожиданиям всех участников процесса



ОПЕРАЦИОННАЯ

- Унификация и систематизация подходов для повышения эффективности общей работы
- Бизнес по правилам



ЭТИЧЕСКАЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ

- Прозрачность в обе стороны, отсутствие ангажированности
- Разъяснение клиенту особенностей договора, предотвращение миссинга и misuse продукта



БЫСТРАЯ ПОДДЕРЖКА ПЕРВОПРОХОДЦЕВ



СТАНДАРТ ПО ТЕНДЕРАМ ДМС УТВЕРЖДЕН ВСС



ВНЕДРЕНИЕ ЭДО: КЛИЕНТСКИЕ ПОРТАЛЫ ПО РАЗНЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ



РАБОТА С РАСЧЕТНЫМ ПРОЦЕДУРАМИ И ДЗ



ПРОЗРАЧНОСТЬ



**Спасибо
за внимание!**