По итогам 9 месяцев 2011 года, по данным Федеральной службы страхового надзора, страховой рынок Сибирского федерального округа подрос, даже без учета ОМС, на 15%. Причем портфель смогли нарастить как филиалы работающих в Сибири федеральных компаний, так и региональные игроки. Рост произошел, несмотря на сокращение количества участников рынка. За год в округе стало на 50 филиалов и на одну местную компанию меньше.

Сборы начали расти

Напомним, что за 9 месяцев 2010 года омский рынок потерял 17–18%, что составило 500 млн рублей. В 2011 году ситуация выправилась – многие страховщики отметили, что им удалось перевыполнить планы по страховым сборам практически по всем видам страхования и увеличить количество дополнительных офисов как в Омске, так и в районах области.

– Мы показали рост по отношению к 11 месяцам 2010 года 200%. За 11 месяцев 2011 года сборы составили примерно 50 млн рублей. Закрыли все наши старые долги, порядка 16–17 млн рублей, и сейчас работаем в режиме реальных выплат. За последние три года «Россия» в последнем квартале 2011 года впервые вышла на прибыль – до этого были только убытки из-за старых долгов. В ноябре открыли новый клиентский офис в Омске, – рассказал Станислав Хомяков.

По словам Александра Кузнецова, его филиал показал рост продаж, особенно в декабре, – это самый лучший месяц за предыдущие 2 года. Общая сумма премий «РЕСО-Гарантии» за 11 месяцев 2011 года – чуть менее 300 млн рублей. Доля рынка СГ «АСКО» в Омске, по словам Александра Феоктистова, на сегодня 10%, за минувший год она увеличилась на 2%. У компании «Ингосстрах» на сегодня 6 офисов в Омске, СГ «АСКО» превысила план по сборам в Омске на 17%. Всего в Омском регионе за 9 месяцев 2011 года страховщики собрали 2,9 млрд рублей без учета ОМС (в 2010 году – 2,4 млрд рублей, в 2009 году – 3 млрд рублей).

Наиболее активно они работали в имущественном страховании, куда, как правило, входит каско, страхование грузов, собственно страхование имущества юрлиц и физлиц, а также страхование сельхозрисков – по этим видам собрали 1 млрд 119 млн рублей (в 2010 году – 994 млн рублей, в 2009 году – 1 млрд 559 млн рублей). На втором месте по популярности у омских страховщиков личное страхование, куда входит ДМС и страхование от несчастного случая, – собрали 699 млн рублей (в 2010 году – 540 млн рублей, в 2009 году – 520 млн рублей). По темпам прироста в округе, так же как и в Омской области, лидирует страхование жизни – сборы выросли на 66,5%. Портфель по этому виду страхования в Омском регионе за 9 месяцев 2011 года составил 257 млн рублей (в 2010 году за аналогичный период – 175 млн рублей, в 2009 году – 159 млн рублей). На долю ОСАГО пришлось – 786 млн рублей (в 2010 году – 720 млн рублей, в 2009 году – 703 млн рублей). На рост сборов в этом виде страхования, по мнению экспертов «КВ», повлияло увеличение средней стоимости полиса ОСАГО, которое произошло после изменения страховых тарифов. Положительная динамика каско обусловлена ростом продаж новых автомобилей в дилерских центрах, который традиционно наблюдается в конце года.

Ориентация на розницу

Одним из основных трендов на страховом рынке стала ориентация страховщиков на розничные продажи – их доля в портфеле многих компаний стала превышать 50%.

– Всегда считалось, что розничный рынок более убыточный, чем рынок корпоративного страхования (юрлиц). Однако время показало, что именно розничные виды – самые устойчивые и пролонгируемые, ведь катаклизмы и экономические спады на физлиц оказывают гораздо меньшее влияние, чем на юрлиц. На грани банкротства предприятие не станет думать о страховании, а вот для населения сохранность его жизни, здоровья, имущества всегда актуальны, – считает Илья Гулько.

– Если раньше «Ингосстрах» считался страховщиком имущества крупных юридических лиц, то сейчас уже можно говорить о том, что мы крупная розничная компания – это самое главное, чего нам удалось достичь в минувшем году. Розница – это прежде всего каско и ОСАГО, страхование имущества физлиц, сельхозрисков, а также мы серьезно заявили о себе как о страховщике огневых рисков. Кроме того, мы сохранили клиентоориентированность и честные выплаты, – рассказала Елена Астафурова.

Крупные выплаты

Наиболее активный рост сборов наблюдается в автомобильном (каско, ОСАГО) и ипотечном (имущество, жизнь и здоровье заемщика) страховании. Здесь компаниям удалось достичь докризисных показателей. При этом по этим же видам у страховщиков в минувшем году произошли и самые крупные выплаты, а также выплачивались солидные суммы за застрахованное имущество юрлиц, пострадавшее при пожаре.

– 99% страховых случаев в ипотечном страховании связано именно с жизнью и здоровьем заемщика. Например, наш филиал недавно выплатил 1,4 млн рублей банку в связи со смертью заемщицы. В целом за 2011 год по жизни и здоровью мы выплатили банкам 5,6 млн рублей, а сумма страховой премии по ипотеке составила 12 млн рублей. Так что в спорах, которые сегодня ведутся по поводу того, надо или не надо страховать в данном случае жизнь и здоровье, ответ напрашивается сам собой – безусловно, надо, – рассказал Гулько.

В омских филиалах «России», «РЕСО-Гарантии» и «Ингосстраха» также были крупные выплаты по ипотечному страхованию – от 1,5–2 млн рублей в связи со смертью либо с инвалидностью заемщиков. По словам Гулько, в отличие от многих других страховщиков ему, как руководителю филиала, не урезали лимиты ответственности:

– У меня лимит на выплаты по всем видам страхования до 500 тысяч рублей и у моего начальника отдела выплат тоже. По данным суммам нам не надо получать согласие головного офиса. Например, в минувшем году по каско выплаты у нас составляли от 1,2 млн рублей до 4 млн рублей – тотально пострадали в авариях очень дорогие авто, три из которых – «мерседесы».

Из крупных страховых выплат, по словам Гулько, в текущем году у него была также сумма 2 млн рублей – предпринимателю за сгоревший магазин. Филиал Уксусова выплатил 9 млн рублей за сгоревшее имущество предприятия «Сибирский полимер» и 1,5 млн рублей владельцу авто, попавшего в ДТП, по договору каско. А Хомяков сообщил, что его компания выплатила 1,4 млн рублей по договору каско за перевернувшийся грузовик. В целом по всем видам страхования за 9 месяцев 2011 года страховщики в Омской области осуществили выплат на сумму 1 млрд 318 млн рублей, а за тот же период 2010 года – 1 млрд 351 млн рублей. По всем видам выплаты немного возросли, кроме имущественного страхования – здесь с 466 млн рублей в 2010 году

сумма снизилась до 397 млн рублей в 2011 году (в 2009 году за 9 месяцев было 637 млн рублей). Тем не менее омские правозащитники в сфере страхования Игорь Пушкарь и Алексей Алгазин по-прежнему утверждают, что страховые компании продолжают в массовом порядке не выполнять свои обязательства перед страхователями как по ОСАГО, так и по многим другим видам – необоснованно занижают выплаты, задерживают их. По словам Пушкаря и Алгазина, выплаты через суд уже давно стали обычаем делового оборота для страховщиков, сейчас в каждом суде ежедневно в качестве ответчиков выступают десятки страховых компаний, например, буквально завалена исками, касающимися выплат по ОСАГО, компания «Росгосстрах».

Развиваются агентские сети

В связи с усилением розничных продаж многие страховщики начали активно развивать свои агентские сети, даже те, кто изначально позиционировал себя как компании, работающие в корпоративном сегменте. Например, у СК «Россия» сегодня более 100 агентов, у АСКО – более 150, у «РЕСО-Гарантии» – более 400.

– Работу с агентами мы сделали приоритетной, потому что в нашем крупном регионе развиваться только за счет офисов сложно и затратно. Поэтому мы стараемся предлагать нашим агентам весь спектр услуг, чтобы замотивировать их работать только с нашей компанией, например, предлагаем кроме каско и ОСАГО продавать еще полисы по страхованию грузов, имущества юрлиц, по страхованию выезжающих за рубеж и т.п., – рассказала Астафурова.

– А мы кризис сумели пережить только за счет агентских продаж, которые развивали с самого основания нашей компании. Сейчас видно, что это было правильным решением, – поделился Владимир Уксусов.

Исключением стала компания «АльфаСтрахование», которая предпочитает работать не с отдельными агентами, а с брокерами.

Страхование опасных объектов стало обязательным

Эксперты «КВ» отметили, что в минувшем году существенно повысился интерес государства к страхованию, выразилось это в принятии закона о страховании ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОС ОПО), корректировке поправочных коэффициентов в ОСАГО и реформе системы агрострахования. По мнению экспертов, даже при условии начала второй волны кризиса рост взносов в видах страхования, связанных с государством, не даст рынку уйти в минус.

Так, с 1 января текущего года вступил в силу ФЗ №225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Главное изменение, которое принес этот закон, – страхование ответственности станет обязательным и все расходы лягут на себестоимость продукции опасных предприятий. Кроме того, существенно увеличатся страховые суммы, которые должны вносить предприятия страховщикам, – от 100 тысяч до 7 млн рублей. Еще появилось единое профобъединение страховщиков – Национальный союз страховщиков ответственности. Именно он будет выплачивать страховку потерпевшим, если у страховщика, выдавшего полис предприятию, отзовут лицензию. Почти все страховщики, работающие в Омском регионе, уже получили лицензию на ОС ОПО, но договоры заключить еще не успели, кроме «РЕСО-Гарантии» и ВСК – им удалось заключить по одному договору. Эксперты предполагают, что большинство крупных объектов в Омске, которые подпадают под эту категорию, скорее всего будут страховаться в московских офисах аффилированных с ними страховых компаний, а тем страховщикам, которые работают в Омске, достанутся только мелкие объекты.

– В 2012 году планируем собрать здесь не менее 10 млн рублей премий, – заявил «КВ» Илья Гулько.

– В текущем году этот рынок вырастет в 8–10 раз по объему в связи с увеличением тарифов и расширением списка опасных объектов, подлежащих обязательному страхованию, – считает Феоктистов.

Агрострахование: схемы победили, но проблемы остались

С 1 января 2012 года началось действие нового порядка осуществления агрострахования с господдержкой, установленного законом №260-ФЗ от 25.07.2011

года «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования». Многие страховщики считают это направление перспективным, потому решили зайти в эту нишу после того, как она очистилась от серых схем. Напомним, что в 2010 году правоохранительные органы совместно с Росфиннадзором провели проверки страховщиков, работавших в основном в сегменте страхования сельхозрисков, среди них «Агрострахование-Сибирь», «ЖАСО-М», «Куранты» и др. Были вскрыты факты фиктивного страхования сельхозпроизводителей от неурожая, которое приводило к незаконному получению субсидий из госбюджета.

– Мой филиал получил в минувшем году 39 млн рублей премии за страхование сельхозрисков очень крупных товаропроизводителей из Нововаршавского, Черлакского, Русско-Полянского, Москаленского, Полтавского и Оконешниковского районов. Это именно классическое сельхозстрахование, а не схемное, нас даже прокуратура проверяла. Наконец-то руководители таких предприятий поняли, что лучше отдать за страховку часть средств, чем потом потерять целое, – рассказал Гулько.

По его словам, в районах Омской области за минувший год его компания открыла 7 дополнительных пунктов продаж, а всего их 12. Станислав Хомяков, наоборот, считает, что содержать офисы в районах невыгодно, потому что жители области не очень богаты, им пока не до страхования. С ним согласился Кузнецов, который считает, что в нашем регионе недостаточно пока развита культура возделывания земли, выращивания сельскохозяйственных растений и животных. «РЕСО-Гарантия», имевшая целую сеть пунктов продаж в районах области, за последнее время все их свернула. Директор омского филиала СГ «АСКО» Владимир Уксусов поделился, что его компания впервые заключила договоры по страхованию сельхозживотных.

По мнению Елены Астафуровой, в секторе агрострахования государство приняло все-таки не совсем удачный закон. Безусловно, в нем есть и плюсы – положен конец схемам, а правила игры теперь будет определять единое сообщество страховщиков, но есть и отрицательные стороны:

– Создаваемая модель – это «катастрофическое» страхование. В ней не убрана коррупционность, завышена франшиза, предполагается ряд других правил, некорректных по отношению к сельхозпроизводителям. Но главное, все это совершенно не решает поставленной задачи – достижения охвата не менее 85% площадей страхованием. Как пояснял в одном из своих интервью гендиректор нашей компании Александр Григорьев, надо было просто отменить дотацию в сельхозстраховании, а страхование сделать условием получения трех основных госдотаций: на

горюче-смазочные материалы, семена и химикаты и проценты по банковским кредитам, на которые выделяется 200 с лишним млрд руб.

Выделенные на страхование 6 млрд рублей, по мнению Григорьева, ничто в сравнении с общим объемом. Теперь, при модели катастрофического страхования, остается неясным, как будут покрываться все остальные убытки. Клиенты пойдут, по требованию банков, к страховщикам за обычным страхованием за свои деньги дополнительно к тому, которое есть по закону. В результате нагрузка на сельхозпроизводителя возрастет. Так что задача повышения уровня покрытия территории страхованием до 85%, с тем чтобы государство не тратило на это деньги, законом, как считает Григорьев, не решается именно потому, что была допущена методологическая ошибка.

Укрупнение уставных капиталов – очистка рынка

С 1 января 2012 года вступили в силу новые требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний – пока им соответствует лишь половина российских страховщиков. Так, минимальный размер для компаний, занимающихся медицинским страхованием, составит 60 млн рублей, для универсальных компаний – 120 млн рублей, для перестраховщиков – 480 млн рублей. По мнению экспертов, этот шаг, безусловно, благотворно отразится на качестве андеррайтинга, размере собственного удержания страховщиков, качестве перестраховочного покрытия, инвестиционной политике. Во время кризиса уже более 150 страховщиков покинули рынок, в первую очередь ушли небольшие игроки, занимавшиеся наиболее массовым видом – ОСАГО. Безусловно, часть небольших компаний закроется и сейчас, но на них приходится менее 5% страхового рынка, они практически не работают в рознице, так как там важен эффект масштаба, так что их ухода никто не заметит. А большинство региональных страховщиков аффилированы с промышленными структурами и, при желании акционеров, имеют возможность увеличить уставный капитал.

Слияние «РЕСО-Гарантии» и ВСК

С 2012 года, когда Россия начнет работать в рамках ВТО и разрешено будет поднимать присутствие иностранного капитала в уставном капитале до 50%, эксперты ожидают экспансии иностранных страховщиков на российский рынок. Вот здесь-то страховщики с низким уставным капиталом – меньше 2–3 млрд рублей – пошатнутся. Поэтому в среднесрочной перспективе можно ожидать дальнейшей консолидации страхового

рынка в пользу крупных игроков: передел рынка будет происходить как за счет перехода клиентов в более надежные страховые компании, так и за счет сделок слияний и поглощений. Одним из примеров консолидации стал начавшийся в минувшем году процесс по слиянию двух крупных федеральных игроков – «РЕСО-Гарантии» и «Военно-страховой компании».

– Руководители наших компаний договорились о создании страховой группы «РЕСО – ВСК». Замечу, что никакой продажи не произошло – «РЕСО-Гарантии» были переданы 25% акций плюс одна акция, принадлежащие ВСК, в доверительное управление. Весь контроль над ВСК по-прежнему остался внутри нашей компании – в совете директоров пять мест были отданы «РЕСО-Гарантии», а восемь остались за нами. «РЕСО-Гарантия» просто теперь будет получать соответствующую прибыль от этих акций, а ВСК получит возможность увеличить свой уставный капитал за счет средств партнера по бизнесу. Впервые на рынке объединились именно две прибыльные страховые компании – обычно ведь бывает, что более успешные компании поглощают проблемные. Возможно, что в 2015–2016 году будет рассматриваться вопрос о выпуске совместных акций страховой группы «РЕСО – ВСК», – пояснил Феоктистов.

По словам Александра Кузнецова, в 2013–2014 годах произойдет полное слияние компаний:

– ВСК ориентируется в основном на корпоративные и банковские продажи, а у «РЕСО-Гарантии» основной канал – агентские продажи. У ВСК был недостаток уставного капитала, а у нас, наоборот, переизбыток. Когда мы объединимся, в России появится страховая компания, которая будет сильна по всем направлениям продаж, а по объему премий сможет занять первое либо второе место. В Омске по сборам мы точно обгоним «Росгосстрах» и станем страховщиком №1. С точки зрения развития бизнеса это очень хорошее решение.

Илья Гулько и Станислав Хомяков также считают, что новоиспеченный крупный страховой холдинг если не обойдет «Росгосстрах», то второе место в рейтинге точно займет.

– Для меня это загадка года, потому что, на мой взгляд, у компаний слишком разные стратегии развития, разные методы работы на рынке, мне лично не совсем понятно, как они будут это совмещать. Это очень сложно, – считает Астафурова.

По мнению же Феоктистова, стратегии РЕСО и ВСК и подходы к страхованию практически одинаковые:

– В решении вопросов, которые помогают развиваться и нашему, и их бизнесу, теперь будем действовать согласованно. Например, когда мы одни ходили и добивались, чтобы СТО снизили расценки на ремонт машин и на запчасти, чтобы уменьшить издержки, это было одно отношение, а теперь, если этим будет заниматься страховая группа, которой принадлежит более 50% рынка, восприниматься это будет гораздо серьезнее. Кроме того, легче будет отстаивать свою позицию по каким-либо вопросам в РСА.

По словам Кузнецова, пока омские филиалы обеих компаний будут работать в прежних режимах, под прежним руководством, а вот уже после полного слияния, через 2–3 года, как он предполагает, скорее всего, останется лишь один объединенный филиал. Феоктистов же, наоборот, надеется, что в Омске оставят два отдельных подразделения – ВСК полностью отдадут корпоративное направление, так как здесь ей нет равных, а «РЕСО-Гарантии» – розничное, в котором с ней может конкурировать только «Росгосстрах». Еще один пример консолидации страхового рынка – в 2012 году планируется реализация проекта «Интеграция», в рамках которого произойдет объединение трех компаний Allianz в России: ОАО «СК «РОСНО», ОАО «СК «Прогресс-Гарант» и ЗАО «САК «Альянс».

С рынка ушли «Росстрах» и «Русские страховые традиции»

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) за январь-сентябрь текущего года отозвала лицензии у 36 страховщиков, а это около 1 млн действующих полисов ОСАГО. За это время приостановлено действие 48 лицензий и ограничено – у четырех компаний. Таким образом, по состоянию на 30 сентября в едином госреестре насчитывается 587 страховщиков. Среди тех, у кого отозвали лицензию и исключили из реестра прямого урегулирования убытков, оказалась компания «Росстрах», ранее она занимала 14-е место по сборам в Сибирском федеральном округе.

– «Росстрах» создал серьезные проблемы в Омске. Пострадавшие в ДТП, где виновником был признан держатель полиса ОСАГО «Росстраха», теперь не могут получить страховку ни в своей страховой компании, потому что «Росстрах» исключен из

реестра прямого урегулирования, ни в «Росстрахе», ни в РСА, потому что «Росстрах» не передал в Союз часть своей базы клиентов. Все это будет вызывать массу негатива, – считает Станислав Хомяков.

А когда другого страховщика – «Русские страховые традиции» – РСА ограничил в выпуске полисов ОСАГО, владелец компании просто-напросто подал заявление о ее ликвидации – это первый такой случай за всю историю российского страхового рынка. На сайте страховщика указано: «В настоящий момент ЗАО «СК «РСТ» находится в стадии ликвидации в связи с тяжелым финансовым положением и не имеет возможности в добровольном порядке производить выплаты по своим обязательствам, в том числе страховые выплаты и возвраты неиспользованных частей премий при расторжении договоров страхования». Сборы ЗАО «СК «РСТ» по всем видам за 9 месяцев 2011 года по Омской области составили13,5 млн рублей. Теперь базы страхователей РСТ уйдут первой тройке лидеров рынка, а выплаты по ним будет осуществлять РСА. Есть реальный риск, что еще некоторое количество страховщиков может покинуть рынок ОСАГО.

Увеличение тарифов по ОСАГО и новая система техосмотра

1 июля 2011 года был принят Федеральный закон №170-ФЗ «О техническом осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон вступил в силу с 1 января 2012 года (за исключением отдельных положений). По нему теперь РСА (Российский союз автостраховщиков) будет играть ключевую роль в организации новой системы техосмотра. Функции по проведению техосмотра передаются от МВД России юрлицам или индивидуальным предпринимателям, имеющим соответствующую аккредитацию. Установлен переходный период – 2 года. Согласно закону для автомобилей до 3 лет не требуется проведение технического осмотра; автомобили от 3 до 7 лет должны проходить технический осмотр один раз в 2 года; старше 7 лет – ежегодно. Кроме того, наличие действующего талона техосмотра теперь является необходимым условием для заключения договора ОСАГО (за исключением случаев, когда прохождение техосмотра не требуется). Во-вторых, договор ОСАГО не заключается, если до истечения срока действия талона технического осмотра осталось менее 6 месяцев.

– У страховых компаний также появилось право предъявлять регрессные требования по возмещению убытков к СТО, выдавшей техталон, в случае если ДТП произошло из-за неисправности автомобиля, – раньше такого не было, – пояснил Феоктистов.

Как все перечисленное будет осуществляться на практике, страховщики пока не знают.

– Пока много неясностей, например, страховщики еще не получили доступа к базе МВД, в Омском регионе полномочиями на выдачу талонов техосмотра наделены всего две СТО, причем одна из них находится в Таврическом районе, – отметил Уксусов.

– Мне не совсем понятно, для чего это было сделано, ведь процент ДТП, которые случаются из-за неисправности автомобиля, очень низкий, но, как говорится, закон есть закон – будем его исполнять, – поделилась Астафурова.

Еще одно нововведение – с 27 июля 2011 года в нашем регионе впервые в среднем на 30% увеличились тарифы по полисам ОСАГО – коэффициент с 1,3 поднялся до 1,6, причем в других регионах он все равно гораздо выше. Также серьезно увеличились суммы страховых выплат по полисам ОСАГО, как по жизни, так и по железу.

– Это все равно убыточный вид страхования: коэффициент выплат по ОСАГО в среднем 70%, плюс 20% уходит на ведение дела, плюс 10% – комиссионные продавцам, плюс 4,5% мы отчисляем в фонд РСА. Как здесь жить? А кто-то еще говорит, что страховщики жируют. Крупные страховые компании не могут просто так уйти с этого рынка, даже если бы захотели, иначе он просто рухнет, потому что мелким страховщикам не под силу покрывать все убытки, – считает Гулько.

– Мы планируем в 2012 году уменьшить в портфеле филиала долю ОСАГО до 50% (сейчас его доля 70%) за счет увеличения добровольных видов страхования, – сообщил «КВ» Хомяков.

– Если бы работал закон об ОСАГО с честным применением коэффициентов бонус-малус за безаварийную езду, было бы гораздо легче работать в этом сегменте, – считает Астафурова.

Источник: Коммерческие вести (г. Омск), 11.01.12

Автор: Кузнецова О.