

*Директор филиала компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Игорь Лагуткин рассказал в интервью корреспонденту ВГ Юлии Чаюну о том, чего следует ожидать страховому рынку в 2015 году, какие сегменты рынка станут драйверами, а какие ждет стремительное падение, а также о том, почему накопительное страхование жизни набирает популярность среди россиян.*

Business Guide: Как вы в целом можете охарактеризовать состояние рынка страхования на фоне экономического состояния страны?

Игорь Лагуткин: Я вообще по жизни оптимист, но могу сказать, что 2015 год будет очень непростым. Страховой рынок – это один из сегментов финансового рынка, и, безусловно, происходящее в стране не может не отражаться и на страховом рынке, потому что спрос на страхование завит от доходов населения, от доходов юридических лиц. Темпы роста страхового рынка будут сокращаться. В принципе, 2014 год был для «Росгосстраха» успешным, и мы, по большому счету, каких-то кризисных явлений на себе не почувствовали. Я думаю, что остро ощущать это мы начнем в первом квартале 2015 года. Я ожидаю, что наибольшие темпы падения будут на рынке добровольного страхования – в частности, речь идет о каско. За прошлый год продажи новых автомобилей в России сократились на 11% в штуках, в рублях они остались примерно на том же уровне, а в долларах сократились значительно. В 2015 году рынок продаж новых автомобилей продолжит свое падение, вполне вероятно, что оно составит более 20%. А поскольку динамика продаж страхования автотранспорта имеет прямую зависимость от продаж новых автомобилей, то и оно тоже будет сокращаться. Следует отметить, что в прошлом году страховые компании при сделках каско брали на себя ответственность на несколько иных условиях. Тогда стоимость восстановительного ремонта была привязана к курсу, который составлял, условно говоря, 33 рубля за доллар, 45 рублей за евро, а сейчас курсы претерпевают существенную коррекцию, поэтому убыточность каско резко возросла. В связи с этим страховые компании стали постепенно повышать тарифы в зависимости от изменения курса рубля. Это приведет к тому, что тарифы для ряда клиентов станут заградительными.

ВГ: Что значит заградительными? Клиенты физически не смогут позволить себе купить каско?

И.Л.: Заградительными с психологической точки зрения. Именно психологически клиент не готов платить за страховку больше 10% от стоимости автомобиля. По ряду марок

автомобилей это будет значительная сумма, то есть клиент не будет готов расставаться с такими деньгами и предпочтет не страховать автомобиль, а отдалиться на волю случая. Безусловно, сокращение рынка добровольного страхования будет существенным. Но есть и драйверы. В автостраховании таким драйвером выступает ОСАГО. В прошлом году были приняты поправки в закон об ОСАГО, впервые за десять лет был изменен базовый тариф, и это положительный сигнал для участников рынка. С другой стороны, в связи с тем, что основная масса автомобилей у нас – это иномарки, стоимость ремонта и запчастей выросла, рост тарифа уже «съеден» девальвацией рубля. Здесь следует отметить, что наконец-то была принята единая методика оценки ущерба. Раньше клиент, который не был согласен с решением страховой компании, считая, что ему не хватает на ремонт денег, выданных в рамках урегулирования убытков по полису ОСАГО, обращался в суд. Сейчас у него не будет для этого повода, так как все страховщики действуют в рамках единой методики оценки ущерба, установленной законом. Нельзя будет обвинить страховую компанию в том, что она не доплатила, так как есть прозрачная методика расчетов, единая для всех.

ВГ: А что касается других видов страхования?

И.Л.: Радует то, что, исходя из анализа договоров с юридическими лицами, мы пока не фиксируем сокращения их бюджетов в части расходов на страхование, поэтому на сегодняшний день я не ожидаю просадки по корпоративному страхованию. Что касается драйверов роста, то я считаю, что таковым станет страхование имущества физических лиц. «Росгосстрах» имеет значительную долю в этом сегменте рынка, клиенты доверяют нам страхование строений и квартир. Мы считаем, что этот сегмент продемонстрирует умеренный рост по отношению к 2014 году. Продолжит развиваться страхование жизни. Хочу подчеркнуть, что следует разграничивать страхование жизни, которое осуществляется банками в рамках выдачи заемных средств, и классическое накопительное страхование жизни. Несмотря на то, что средний класс будет сокращаться, потому что доходы населения в 2015 году будут падать, сегмент накопительного страхования вырастет в силу своей специфичности. После развала Советского Союза страхования жизни долгое время фактически не существовало, только сейчас оно начало восстанавливаться. По большому счету от усилий страховых компаний, работающих в этом сегменте рынка, и зависит его формирование. Если тщательнее работать с клиентом, показывая плюсы накопительного страхования жизни, то сегмент имеет большие предпосылки к значительному росту. Если посмотреть ретроспективу девяти месяцев 2014 года, то темп роста рынка страхования жизни в Петербурге и Ленобласти составил 195%. Конечно, основными драйверами роста были банки, сюда вошли те платежи по страховкам, которые были привязаны к кредитам. Поскольку мы работаем с классическим видом страхования жизни, то мы показали более скромный рост – более 150%. Даже если будет какая-то корректировка, мы можем рассчитывать на темп роста в пределах 135%.

ВГ: А чем объясняются такие высокие темпы роста? Это низкая база?

И.Л.: Это и низкая база, и эффективная работа наших многочисленных агентов и разветвленной сети офисов продаж. Мы активно работаем с очень большим количеством населения, это сотни тысяч человек в Петербурге и области, поэтому нам есть кому предлагать эту услугу. А главное – нам есть что предложить. В любом случае, именно в кризисные моменты люди стараются делать накопления на черный день. Накопительное страхование жизни как раз и выступает этим инструментом сохранения и приумножения средств. Полис не только защищает от рисков ущерба жизни и здоровью, но и предусматривает, что физическое лицо полностью получает по истечении срока действия договора все внесенные страховые взносы плюс инвестиционный доход. Наша инвестиционная доходность вполне сравнима с банковским процентом по депозитам.

ВГ: Даже сейчас, на фоне того, как банки взвинтили проценты?

И.Л.: Нет, до резкого повышения ЦБ ключевой ставки, когда ставки по депозитам были в районе 6–8%. Наш инвестиционный доход был привлекательнее, чем процент по вкладам. Только средний срок договора у нас составляет примерно 14 лет, тогда как самые популярные банковские депозиты являются краткосрочными – речь идет о годе. А потом, не забывайте, что перед страховой компанией не стоит задача конкурировать с банком за доходность, основная задача страхования – это финансовая защита клиента. Также хочу подчеркнуть, что за счет накопительного страхования жизни мы привлекаем у населения длинные деньги, которые реинвестируем в экономику. Согласно требованиям ЦБ, мы можем вкладывать эти средства только в понятные инструменты внутри страны.

ВГ: А что такое «понятные инструменты»?

И.Л.: Это депозиты в различных банках, недвижимость, акции российских компаний. В любом случае, деньги работают внутри страны, они не выводятся в офшоры, на западные рынки, а работают на экономику Российской Федерации.

ВГ: А правительство Российской Федерации работает на рынок страхования?

И.Л.: Страховой рынок в России, к сожалению, находится в недостаточно развитом состоянии. На него приходится лишь полтора процента ВВП. По большому счету, государственной политики по развитию страхования как таковой нет. Происходят какие-то катаклизмы, и в правительстве начинают говорить о том, что нужно сделать это, нужно сделать то, чтобы снять бремя ответственности с государственных плеч. Но это обсуждение затухает, спускается на тормозах, пока снова что-то не произойдет. Безусловно, какое-то движение есть. Раньше вообще ничего не было, а потом появилось ОСАГО, страхование опасных производственных объектов, страхование ответственности перевозчиков. Конечно, развитие идет, и государство понимает, что это необходимо, но предпринятые им шаги очень медленные. Посмотрите на западные рынки, там без страховки ни одно предприятие просто жить не может. Спросите наши крупные страховые компании о том, занимаются ли они страхованием финансовых рисков, они ответят вам – нет, потому что риски до такой степени не определены, что страховщики не могут взять на себя ответственность. У нас про этот сегмент нельзя даже сказать, что он находится в зачаточном состоянии, а меж тем на Западе это огромный рынок.

На Западе риски можно просчитать, поскольку там система транспарентна ввиду того, что все финансовые отношения зарегулированы с точки зрения всех законов и подзаконных актов. А у нас даже сам рынок к такому не готов. Вопрос зрелости финансового рынка касается четкости законодательного регулирования. У нас законодательство по ОСАГО шлифуют десять лет и дошлифовать не могут. В законе еще в 2003 году содержалась четкая ссылка на единую методику оценки ущерба. А появилась эта методика лишь в конце 2014 года. Это просто стадия взросления рынка страхования, которая рано или поздно будет преодолена, но вопрос в том, сколько времени это займет. Должна быть четко выверенная государственная политика, касающаяся развития страхового рынка. Кроме того, финансовая грамотность людей низка. И повышать ее должно государство, необходим здоровый патернализм. Да, человек должен принимать решение сам, но он должен быть информирован, должен понимать ответственность за свои действия.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 14, 29.01.15

Автор: Чаюн Ю.