

Российский страховой рынок по итогам 2011 года показал рост 19% без учета операций по обязательному медицинскому страхованию, идя в ногу с темпами развития всего финансового рынка. Как отмечают аналитики, основным драйвером роста стало оживление кредитования и рост продаж новых автомобилей.

Руководитель Центра экономического анализа компании «Росгосстрах» Алексей Зубец констатирует, что россияне стали больше тратить на страхование: «Доля расходов на страхование в доходах населения имеет тенденцию к повышению: в 2010 году россияне потратили на страхование 0,84% своих доходов, а в 2011 году – 0,91%».

В то же время, по его словам, объем реального российского страхового рынка (с учетом инфляции) постоянно снижается на протяжении последних 8 лет – с 2003 года, когда отмечалось наибольшее отношение страховой премии к ВВП – 2,8%. Как показывают расчеты, основанные на данных ФСФР, отношение страховых премий (без ОМС) к ВВП в 2011 году снизилось до 1,22% против 1,24% годом ранее.

Как считают участники рынка, существующий уровень проникновения страхования крайне низок – в развитых странах страхование занимает около 10% в структуре ВВП. Участники убеждены, что одним из флагманов развития рынка может стать страхование жизни. Кстати, позитивным видится факт, что данным сегментом заинтересовался Сбербанк, который в январе 2012 года закрыл сделку по покупке страховщика жизни «Альянс Лайф».

Большие надежды возлагают страховщики и на узаконивание продуктов unit-linked, по которым часть дохода, предлагаемого клиенту, оказывается фиксированной, а другая часть представляет собой инвестиционную составляющую и обеспечивает клиенту доход в зависимости от результатов работы на рынке ценных бумаг. Продукты линейки unit-linked давно пользуются популярностью на рынках других стран, их введение было невозможным в России из-за законодательных ограничений, предписывающих установление фиксированной доходности по всем договорам страхования жизни. Как полагают представители страховых компаний, это ограничение увеличивает разрыв в доходности по ряду альтернативных инструментов инвестирования, которыми

пользуются клиенты, выбирающие накопительные программы.

Дискуссия на эту тему ведется уже десять лет, и вот наконец Минфин включил в новый блок поправок к закону об организации страхового дела в России изменения, которые станут основой для формирования в будущем новых видов продуктов по страхованию жизни. Об этом сообщила заместитель руководителя департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева, выступая на заседании экспертного совета по страхованию комитета по финансовой политике Госдумы 21 февраля 2012 года.

«Этот первый шаг крайне важен, поскольку до сих пор Минфин не был готов сделать его навстречу страховщикам», – прокомментировала предложение ведомства главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова.

Глава группы Ergo в России Александр Май отметил, что его компания готова в ближайшем будущем разработать программу по принципу unit-linked и реализовывать ее через банковский канал, на который большинство страховщиков делают серьезную ставку. Тем более что после сложных переговоров депутаты Госдумы согласились не лишать банки права выступать страховыми агентами.

В один из блоков поправок в закон об организации страхового дела в России Минфин вносил положение, которое предусматривает, что страховыми агентами могут выступать только физические лица. Но такая поправка вызвала протесты со стороны и АРБ и АРБР, поскольку оказание банками агентских услуг страховщикам – широко распространенная практика, в частности, при ипотечном кредитовании. Эти услуги заключаются в консультировании страхователей (заемщиков), предоставлении им бланков для оформления заявлений на страхование, оформлении договоров страхования, организации пролонгации договоров, оказании помощи страхователям в получении информации о размере страховой премии и реквизитах для ее оплаты.

В АРБ отмечают, что принятие подобных мер могло существенно снизить доходность бизнеса как страховщиков, которым сотрудничество с банками приносит около 15% страховых премий (в 2010 году – 100 млрд, в 2011 году – 115 млрд рублей), так и банков, которым реализация страховых продуктов приносит 15–20% комиссионных доходов. Как отметил исполнительный директор СК «МАКС» Андрей Мартьянов, объемы продаж в канале банковского страхования выросли на 35% за последний год и в 2 раза за последние 4 года. Это стало возможным благодаря увеличению объемов кредитования,

а также качественному изменению отношения банков к страхованию. В 2011 году многие банки, осознав возможности, предоставляемые страхованием, запустили программы по добровольным видам страхования, предоставляя тем самым дополнительный сервис своим клиентам, пояснил он.

Отсутствие у банков права осуществлять функции страхового агента могло привести к неудобствам для клиентов, которым бы пришлось столкнуться с дополнительными временными затратами на оформление документов по страхованию и удорожанием услуг по страхованию за счет необходимости обращения к сторонним страховым агентам. Также это бы повлекло дополнительные затраты на изменение бизнес-процессов и технологий как для страховщиков, так и для финансовых организаций.

Но некоторые новые требования к системе сотрудничества кредитных организаций и страховщиков все же будут применены. Как отметила в ходе дискуссии по этому вопросу в Госдуме Вера Балакирева (Минфин), от посредников будет требоваться раскрывать информацию о деятельности на своих сайтах. «Мы предусматриваем, что в состав раскрываемой информации будут включаться сведения о размере комиссионных вознаграждений по посредническому договору», – заявила она.

«Появление требования раскрывать размеры комиссии вызвано желанием сделать прозрачными для клиентов данные о том, какая доля уплаченной премии уходит посреднику», – считает Анжела Долгополова (Интерфакс-ЦЭА). Одновременно, полагает аналитик, эта мера направлена на искоренение практики неконтролируемого увеличения комиссионных выплат. «Размер комиссий банкам по кредитному страхованию достигает 50% и даже 80% от суммы выплаченной премии. У клиентов же складывается впечатление о несправедливо завышенных тарифах по страховым договорам, которые сопровождают кредитные договоры», – сказал представитель одной из страховых компаний.

На войне как на войне

Помимо развития банковского канала продаж и увеличения объема сборов по страхованию жизни, страховщики делают ставку на завоевание прочных позиций в новом сегменте – страховании ответственности эксплуатантов опасных объектов (ОПО). В начале 2011 года никто не мог точно сказать, будет ли в действительности введен в

России закон об ОПО. Борьба между страховщиками и сообществом промышленников, настаивавших на отсрочке введения закона, завершилась сохранением сроков введения, заложенных в закон. Стоило только отстоять позиции, как ожесточенная борьба началась уже между самими страховщиками – при подготовке к реализации этого вида страхования как никогда ранее остро столкнулись интересы крупнейших компаний.

В конце прошлого года компании, первыми получившие лицензии, хлынули к потенциальным клиентам с предложением о сотрудничестве. Счет времени до получения лицензий велся даже не на недели, а на дни, несмотря на то что право заключать договоры начинало действовать лишь с 1 января 2012 года. Игроки рынка, не страшась ничего, возводили друг на друга напраслину, дескать, не видать конкурентам лицензии как своим ушей. Но ФСФР успела до нового года «обилетить» почти всех кандидатов на лицензии, теперь весь первый квартал 2012 года отводится для заключения договоров, а по истечении этого срока регуляторы смогут начать применять санкции к незастрахованным объектам.

Новый вид страхования в 10 раз увеличивает затраты предприятий на приобретение полисов по сравнению с добровольным страхованием ответственности, которое действовало до конца прошлого года. В то же время обязательства страховщиков по этому закону вырастают в 928 раз, так как верхний лимит покрытия для крупных предприятий установлен законом об ОПО в 6,5 млрд рублей, в то время как до этого действовали лимиты для всех предприятий не более 7 млн рублей по добровольному страхованию ответственности.

Совокупный объем страховых сумм прогнозируется на уровне 11 трлн рублей в год, прогнозируемый минимальный размер страховой премии составит 21 млрд рублей. В России зарегистрировано около 300 тыс. опасных объектов и 30 тыс. гидротехнических сооружений.

Как отмечают специалисты Национального союза страховщиков ответственности (НССО), в структуре расходов на выплаты значительная часть будет приходиться на возмещения людям за вред, причиненный жизни и здоровью, а не на покрытие ущерба имуществу. В ОСАГО, например, за 8 лет действия закона пропорция остается смещенной в сторону имущественных выплат. Доля возмещений за вред жизни и здоровью пострадавшим в ДТП не превышает нескольких процентов в общем объеме.

Первый страховой случай, подпадающий под действие закона, произошел в конце января: из-за повышения давления в газопроводах возникли пожары в квартирах нескольких жилых домов Сестрорецка (пригород Санкт-Петербурга). Около двух десятков жилых домов несколько дней оставались без газа, погибли и получили травмы люди, потребовалось переселять людей.

В НССО сообщили, что с начала 2012 года неоднократно возникали ситуации, которые по закону об ОПО могли быть квалифицированы как нарушение условий жизнедеятельности. Все они были связаны с авариями на ТЭЦ и отключением теплоснабжения в жилых домах. Правда, ситуация смягчалась тем, что отключения длились не более суток и не приводили к падению температуры в помещениях ниже критической. В противном случае граждане могли бы воспользоваться правом переселения в гостиницы на время устранения последствий аварий, а страховщики по закону возместили бы им расходы, связанные с причинением данного вида вреда. «Общее число граждан, которые так или иначе испытали неудобства от отключения теплоснабжения из-за аварий на ТЭЦ, с начала 2012 года превысило 10 тыс. человек», – добавил представитель НССО.

В ожидании новых боев

Все основные игроки рынка получили лицензии для страхования ОПО, однако близится час, когда страховщики вновь скрестят шпаги в острой конкурентной борьбе. К началу посевной кампании они включатся в борьбу за клиентов по агрострахованию с господдержкой. С 2012 года этот вид страхования будет осуществляться по новому закону. Как считает президент СК «Альянс» Хокан Даниелссон, принятие нового закона об агростраховании с господдержкой приведет к масштабному переделу рынка в пользу крупных универсальных страховщиков. «Но главное, на что могут рассчитывать страховщики в связи со вступлением этих законов в силу, – на развитие добровольных видов страхования и, соответственно, на дальнейшее развитие в целом страховой отрасли», – отмечает он.

Популярности агрострахованию добавили охватившие Россию пожары в связи с аномальной жарой. Так, в 2011 году, по данным ФСФР, сборы в секторе сельскохозяйственного страхования выросли на 56,6%. При этом, как признал глава службы Дмитрий Панкин, спада не наблюдалось даже в четвертом квартале, традиционно «тихом» для этого бизнеса.

Еще одно поле битвы образовалось с вступлением в силу нового закона о проведении техосмотра на транспорте. Формально страховщики к процессу ТО не имеют отношения, но поскольку продажи полисов ОСАГО увязаны с процедурой прохождения техосмотра, компании всерьез включились в борьбу, придумав схемы взаимодействия с пунктами техосмотра, а некоторые компании и вовсе создали свои пункты инструментального контроля. Недовольные конкуренты устроили забастовку в Российском союзе автостраховщиков (РСА) и потребовали смещения президента союза Павла Бунина. Лишь после вмешательства регулятора удалось ввести переговоры в мирное русло и поставить вопрос голосования по вопросу руководства в РСА в порядке, предусмотренном уставом.

Новые возможности в 2012 году должны открыться в связи с ожидаемым принятием закона об обязательном страховании ответственности перевозчиков перед пассажирами. Рынок ждет также поправок с установлением лимитов выплат на уровне 2 млн рублей в законе об обязательном страховании ответственности военнослужащих и приравненных к ним категорий лиц. Может появиться постановление правительства, обязывающее госарендаторов страховать свою ответственность. В среднесрочной перспективе может появиться закон об обязательном страховании ответственности за загрязнение водной акватории и экологический ущерб в рамках правил судоходства. Обсуждается введение страхования ответственности врачей перед пациентами. Однако, по словам главы Всероссийского союза страховщиков Андрея Кигима, перечень новых законов об обязательном страховании в России близок к исчерпанию. Поэтому страховщикам придется вскоре обратиться к развитию добровольных видов страхования.

Событием международного значения стала конкретизация условий вступления России в ВТО. Национальным страховщикам дали понять, что определенные преимущества будут сохраняться в течение девяти лет переходного периода. Для нерезидентов в это время сохраняются барьеры для масштабного выхода на рынок страхования жизни и на доступ к обязательным видам страхования, связанным с госзаказом. Это время национальные страховщики рассчитывают использовать с максимальной для себя пользой.

Обстановка на страховом рынке пока не делает погоды в национальной экономике. Между тем превращение России в международный финансовый центр подразумевает выравнивание уровней существования всех сегментов финансового рынка и бросает вызов российским страховщикам. Смогут ли они под угрозой конкуренции с мировыми гигантами сесть за стол переговоров и начать совместно решать общие для рынка задачи или же продолжат испепеляющую войну друг с другом, может показать лишь время. Однако в конце концов от решения этой задачи будет зависеть, останутся ли вообще в России национальные страховые компании.

Источник: [Банковское обозрение](#) , № 3, 13.03.12

Автор: Склярова В.□