

*Корпоративный сектор страхования замер. Рынок страхования имущества юридических лиц на сегодняшний день уступает в динамике другим направлениям корпоративного страхования – таким, как страхование опасных производственных объектов (ОПО) или строительно-монтажных рисков (СМР), которые активно растут за счет крупных инфраструктурных проектов.*

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам, за первое полугодие 2012 г. рынок страхования имущества лишь незначительно превысил объемы за аналогичный период 2011 г. (рост около 5%). В абсолютных цифрах объем сборов практически сохранился на уровне шести месяцев и составил порядка 102 млрд руб. Прогноз по начисленной страховой премии в этом сегменте за девять месяцев – 110–120 млрд руб. Прирост за этот период также довольно скромный – 9%.

«Российский рынок имущественного страхования в корпоративном сегменте все еще борется с последствиями финансового кризиса и страдает от таких негативных явлений, как демпинг и низкий уровень охвата страхованием. Как и в предыдущие годы, главным критерием выбора страховой компании является не качество, а стоимость страхового полиса, – поясняет директор департамента корпоративных продаж САО «Гефест» Наталья Кузьмина. – Что касается положительных моментов, то можно констатировать, что в течение нескольких лет данный сегмент демонстрирует положительную динамику роста, увеличивается заинтересованность клиентов в расширении страхового покрытия».

Исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова объясняет незначительность прибавки в этом сегменте прежде всего высоким уровнем конкуренции, приводящей к существенному снижению тарифов.

О том, что демпинг становится главным оружием в конкурентной борьбе страховщиков, упоминает большинство игроков рынка, опрошенных «Ко». Так, к примеру, по словам руководителя департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности СГ «УралСиб» Марии Барсовой, основной тенденцией последних лет является «перетекание» крупных клиентов из одной страховой компании в другую,

сопровожающееся уменьшением страховых тарифов и расширением страхового покрытия. «С целью заполучить клиента зачастую компании вынуждены идти на крайние меры и предлагать расширенное страховое покрытие (например, страхование имущества от всех рисков) по необоснованно низким страховым тарифам, – отмечает эксперт. – Если говорить о страховых суммах, то в последние годы в страховании имущества юридических лиц наблюдается стабильное увеличение страховых сумм». Рост страховых сумм, по мнению Марии Барсовой, связан с обновлением производственных мощностей, переоценкой стоимости имущества, получением более крупных кредитов от банков.

В свою очередь начальник департамента страхования имущества и ответственности ОАО «СК «Пари» Татьяна Кудрина добавляет, что, несмотря на значительное уменьшение количества страховых компаний в текущем году, конкуренция в этом сегменте продолжает усиливаться, в результате чего и снижаются тарифы. Но в последнее время этот тренд, по ее мнению, меняется, а участники рынка все больше концентрируются на повышении рентабельности бизнеса.

Продолжая тему тенденций рынка, заместитель генерального директора СГ «Межрегионгарант» Ольга Большакова обратила внимание на то, что данный сегмент страхового рынка находится в активной фазе роста, но этот рост, скорее, является восстановительным после нестабильности 2008 г. До кризиса рост был более вертикальным и заметным, чего не происходит в нынешний период. «Достаточно характерно, что многие предприятия в целях экономии заключают договоры по балансовой, а не восстановительной стоимости имущества, – подчеркивает Ольга Большакова. – При этом балансовая и восстановительная стоимости могут отличаться в разы, соответственно, при наступлении страхового случая предприятие на полученную страховую выплату не в состоянии восстановить поврежденное или утраченное имущество. Это имеет еще и негативные последствия для страховщиков, так как снижается доверие к страховым инструментам, да и сами страховые компании недополучают по этой причине определенное количество страховых премий».

К тому же существенно растет на рынке и убыточность. В первую очередь данную тенденцию Мария Барсова связывает со значительной изношенностью основных фондов предприятий. По данным Росстата, процент износа основного капитала в среднем по народному хозяйству составляет в настоящее время порядка 48,8%. Особенно высок уровень износа в секторах электроэнергетики и машиностроения. Ввиду недостатка государственных инвестиций, а также из-за нехватки собственных средств российские предприятия зачастую не способны обеспечивать своевременное воспроизводство основного капитала. На Западе промышленные компании обновляют оборудование каждые семь-десять лет. В отечественной практике приемлемым для

принятия на страхование считается оборудование 30–40-летнего возраста. Отдельное внимание в аспекте убыточности Мария Барсова уделяет страхованию банкоматов и наличности в них, также ювелирных изделий, а именно рискам, связанным с хищением и другими противоправными действиям третьих (физических) лиц, так как с конца прошлого года резко обострилась криминогенная обстановка в этой сфере, а частота случаев противоправных действий, нацеленных на данные объекты, увеличилась. В соответствии с этим можно определить и основные факторы, из которых складывается стоимость страховки в данном сегменте. Так, в этом году тарифы на страхование банкоматов и наличности выросли, а в сегменте страхования недвижимости наблюдается снижение тарифов. Мария Барсова уверена, что данный вектор сохранится до конца следующего года.

Кроме того, Наталья Карпова отмечает и разный уровень страховой культуры в сегментах рынка. «Если крупные предприятия осознают и минимизируют свои риски, то уровень страховой культуры в сегменте малого и среднего бизнеса, наоборот, низок, – поясняет эксперт. – Исключением является вмененное страхование – страхование залогового имущества. Именно этот тип страхования наиболее востребован в сегменте малого и среднего бизнеса».

Татьяна Кудрина в качестве тренда отмечает повышение интереса к страхованию среди владельцев бизнеса, ранее не рассматривавших данный механизм минимизации своих рисков: «Страховая культура в среде предпринимателей растет, что не может не радовать».

О том, что год от года все больше российских компаний начинает задумываться о грамотной организации страховой защиты, говорит и директор департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» Владимир Черников. При этом страхованию, по его словам, подлежат не только, например, объекты залога, но и остальной имущественный комплекс. Наиболее популярными видами страхования эксперт считает страхование от огня и сопутствующих рисков, включая перерыв в коммерческой деятельности. Как подчеркивает Ольга Большакова, актуальность последней страховой защиты достаточно сильно зависит от специфики предприятия. К примеру, остановка деятельности отдельно взятого ресторана не обернется катастрофой для его владельца: можно спокойно устранить причины, вызвавшие перерыв в работе, и открыться вновь. А вот если в результате какого-либо события будет остановлен конвейер предприятия, поставляющего продукцию или детали для другого, более крупного производства? В данном случае такая организация попросту выпадет из цикла поставок-закупок и будет заменена на другого производителя. В дальнейшем предприятие не сможет быстро найти крупного заказчика, что способно обернуться полным банкротством. Ведь, помимо потери заказчиков, остановившая свою

деятельность компания несет большие расходы на аренду, коммунальные платежи, заработные платы сотрудников и т.д.

При этом, уточняет Мария Барсова, страхование перерыва в коммерческой деятельности ввиду своей специфики требует индивидуального подхода в определении стоимости страхования и в абсолютном большинстве случаев является дополнительной опцией к договору страхования имущества предприятия.

По мнению заместителя генерального директора СК «Согласие» Алексея Шелепчикова, основной вклад в развитие страхования корпоративного имущества обеспечивают сейчас договоры по страхованию СМР при строительстве инфраструктурных и промышленных объектов, осуществляемом государством и квазигосударственными корпорациями. Наблюдает эксперт и рост отдельных сегментов рынка, связанных со страхованием объектов госсобственности, собственности естественных монополий. Основной объем прямого страхования этих рисков достается крупнейшим рыночным компаниям и кэптивам. А вот страхование коммерческой недвижимости, по его словам, стагнирует. Причины опять же – в снижении тарифов и спаде инвестиционной активности частного бизнеса. Незначительно, но все же сокращаются объемы страхования банковских залогов в корпоративном сегменте. Происходит это в том числе и из-за перевода части кредитов на беззалоговое покрытие и общего замедления динамики кредитования. Зато на рост объемов премии по страхованию грузов, даже с учетом продолжающейся минимизации тарифов, эксперт очень рассчитывает. Ключевой фактор для этого – рост импорта и усиление прозрачности отечественного рынка логистических услуг после вступления России в ВТО.

По мнению Натальи Кузьминой, основным драйвером на рынке страхования имущества юридических лиц является страхование залогового и лизингового имущества. «Эти де-факто обязательные виды страхования не только позволяют расти сегменту, но и популяризируют весь механизм страхования», – подчеркивает эксперт.

Практически все страховщики, опрошенные «Ко», наблюдают и увеличение доли малого и среднего бизнеса, и, соответственно, доля застрахованного имущества, принадлежащего таким предприятиям, также растет. Риски малого предприятия идентичны рискам более крупной организации, но в силу специфики малого бизнеса – преобладания аренды (лизинга) для пополнения оборотных средств – игроки очень часто вынуждены приобретать страховые продукты.

«Основная часть малых и средних предприятий приходит к страховщику по воле банков и лизинговых компаний, им нужно получить кредит или лизинг, – уточняет директор департамента развития страхования имущества, ответственности и финансовых рисков ЗАО «СК «Транснефть» Александр Шайкин. – Они выбирают перечень видов страхования, размер страховой суммы и объем страхового покрытия, а иногда даже размер франшизы исключительно в соответствии с требованиями банка. Поэтому самое популярное направление сейчас – это страхование заложенного имущества от рисков утраты, гибели, повреждения на залоговую стоимость». В сегменте страхования крупного бизнеса, по его словам, иной подход. Большие предприятия в рамках комплексных программ страхования обычно выбирают вариант страхования «застраховано все имущество, которое не исключено, от всех рисков, не исключенных договором».

Спросили мы наших экспертов и о том, из чего складывается цена полиса и что влияет на его стоимость. «Основой для определения страховой суммы была и остается действительная стоимость имущества, – отвечает Наталья Карпова. – Ведь главная задача, которую решает страхование, – это компенсация ущерба, причиненного гибелью или повреждением застрахованного имущества». При этом стоимость комплексного страхования, по словам эксперта, колеблется в среднем от 0,05% до 0,3% от стоимости страхуемого имущества. Ставка же определяется индивидуально для каждого клиента и рассчитывается в зависимости от особенностей его деятельности, видов страхуемого имущества, набора предусмотренных в договоре страховых рисков и, конечно, условий эксплуатации имущества – наличия охраны, противопожарных систем, состояния систем коммуникаций. Географическое расположение, подверженность данного региона природным катаклизмам тоже имеют значение. Включение в полис франшизы существенно влияет на стоимость полиса. Ведь предпринимателя в первую очередь волнуют именно катастрофические риски, способные привести к полной ликвидации бизнеса, а с мелкими и незначительными убытками многие могут справиться самостоятельно.

Называет Татьяна Кудрина и еще один фактор, оказывающий влияние на стоимость полиса: это история и объемы сотрудничества со страховой компанией. Речь идет о корпоративных скидках, которые могут быть очень значительны для постоянных партнеров.

«Цена полиса складывается из его себестоимости и ожидаемой маржи страховщика, – продолжает тему Александр Шайкин. – Себестоимость, в свою очередь, зависит от подверженности имущества риску и эффективности применяемых мер его превенции, а также от «нагрузки». Для оценки подверженности объектов риску существуют классификаторы объектов. Нагрузка отражает размер расходов страховщика на

заключение, сопровождение и исполнение договора страхования и зависит от множества факторов (стоимость услуг посредников, территориальное расположение объекта, необходимость выделять под проект персонального менеджера и т.п.). Поскольку в страховании, как и на производстве, работает эффект масштаба, важным фактором ценообразования является также страховая сумма: зависимость ставки страхового тарифа от величины страховой суммы обратная».

«Основой для определения страховых сумм может выступать балансовая (остаточная) или восстановительная стоимость имущества», – добавляет Владимир Черников. Балансовая стоимость определяется на основании данных бухгалтерского учета, и, как правило, возмещение, выплаченное по такому полису, не может полностью компенсировать затраты на восстановление имущественного комплекса. Восстановительная стоимость имущества определяется с применением затратного метода оценки. Таким образом, если имущественный комплекс будет поврежден или уничтожен вследствие не только пожара, но и ряда других событий, то страховщик обязан компенсировать расходы по его восстановлению в полном объеме.

В этом вопросе Алексей Шелепчиков как раз видит тему для дискуссии: как определять действительную стоимость имущества (по балансовой стоимости, по новой восстановительной стоимости или по рыночной стоимости)? «В законодательстве РФ нет понятия определения действительной стоимости, новой восстановительной стоимости, – рассуждает эксперт. – Есть понятие рыночной стоимости, от которой в основном и отталкиваются страховщики при определении страховой стоимости. Однако эта рыночная стоимость для целей страхования должна определяться только затратным методом, в то время как чаще всего используются все методы оценки совокупно (это и затратный, и сравнительный, и доходный метод)». Последний к имущественному страхованию вообще практически не имеет отношения, так как имущественное страхование не покрывает доходы и упущенную выгоду. Но так как случаев, когда оценка стоимости имущества заказывается именно для целей страхования, мало, чаще она заказывается для получения кредита, а кредитные организации интересуют оценка стоимости именно с точки зрения доходности и сравнительных продаж, страховщики принимают для определения страховых сумм и такую оценку.

*Алексей Шелепчиков, заместитель генерального директора страховой компании «Согласие»:*

– Страховая компания «Согласие» предлагает весь спектр страховых продуктов для юридических лиц: это и так называемое огневое страхование имущества юридических

лиц, и страхование оборудования от поломок (аварий), и страхование перерыва в предпринимательской деятельности, страхование строительно-монтажных рисков, страхование грузов, а также страхование финансовых рисков и товарных кредитов. Страхование покрытие может быть как по поименованным рискам, так и расширенное, с покрытием от всех рисков.

Компания придерживается индивидуального подхода в работе с юридическими лицами, учитывая специфику, характерную для конкретного бизнеса (производственного процесса).

*Татьяна Кудрина, начальник департамента страхования имущества и ответственности ОАО «СК «Пари»:*

– Основные виды страхования, которые продолжают быть самыми популярными среди клиентов и которые предлагает наша компания для юридических лиц, это: страхование от огня и других опасностей, страхование электронного оборудования, страхование машин и механизмов от поломок, страхование крупных предприятий от всех рисков, комплексное страхование строительно-монтажных рисков и послепусковых гарантийных обязательств. Также мы готовы предложить все виды страхования ответственности, включая обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасного объекта. В нашей компании есть узкоспециализированные продукты для отдельных сегментов бизнеса – страхование ресторанного бизнеса, страхование ломбардов, страхование мини-нефтеперерабатывающих заводов, страхование контейнеров и т.д. Кроме того, по запросу клиента мы всегда готовы разработать индивидуальные страховые продукты, максимально учитывающие специфику конкретного бизнеса.

*Александр Шайкин, директор департамента развития страхования имущества, ответственности и финансовых рисков ЗАО «Страховая компания «Транснефть»:*

– Наша компания предлагает комплексные и индивидуальные программы, обеспечивающие защиту наиболее актуальных рисков для организаций любых отраслей. Широкое покрытие, гибкие условия страхования, конкурентные тарифные ставки позволяют сформировать наиболее подходящее для организации предложение, а комплексный подход разрешает минимизировать расходы на страхование. В частности, мы готовы предложить юрлицам все ключевые виды страхования их основных и оборотных фондов. Крупным предприятиям, испытывающим потребность в широком

страховом покрытии, мы можем помочь внедрить полноценную систему оценки риска, включая организацию сюрвейерских обследований, разработать для них комплексные программы страхования имущества и риска перерыва в производстве в соответствии с международными стандартами. Малому и среднему бизнесу мы предлагаем «точечное» страхование наиболее важных для них активов. Большой популярностью пользуются наши программы страхования, обеспечивающие непрерывность страхового покрытия строящегося имущества при его вводе в эксплуатацию. Также в нашем арсенале – программы по страхованию персонала предприятий, различных видов ответственности и т.д. Сейчас мы разрабатываем программу страхования имущества, заложенного в обеспечение кредитов одного из крупнейших банков страны. Эта программа позволит клиентам оформлять договоры страхования непосредственно в банке, что значительно сэкономит время всех заинтересованных сторон.

*Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование»:*

– Мы предлагаем комплексные решения для компаний всех форм собственности и сфер экономики, независимо от размеров бизнеса. Однако фокус наших усилий направлен на разработку специальных программ и условий для малых и средних предприятий. Специалисты компании проводят риск-аудит и формируют уникальные для наших клиентов предложения, исходя из их потребностей и специфики конкретного бизнеса. Помимо возмещения ущерба, вызванного гибелью или повреждением имущества, возмещаются дополнительные расходы на расчистку территории, утилизацию поврежденного имущества и привлечение экспертов. В рамках комплексной программы мы предлагаем также страхование грузоперевозок, автопарков, любого транспорта и спецтехники. При этом если для клиента важно купить качественный продукт без переплаты за ненужные опции, существуют специальные «облегченные» версии комплексных страховых решений.

**Источник:** [Компания](#), № 44, 26.11.12

**Автор:** Москаленко А.