



*Генеральный директор компании «Либерти Страхование» Сергей Ковальчук рассказал «Строительному еженедельнику» о текущем состоянии страхового рынка России и его перспективах в условиях появления мегарегулятора.*

– Как чувствует себя рынок страхования России? Как страховая индустрия изменится в ближайшие несколько лет?

– Во-первых, хотел бы отметить, что страховой рынок в России продолжит набирать обороты и, по нашим прогнозам, в течение 5 лет рост составит от 10% до 15%, а может быть, и выше. Вторая тенденция – продолжение концентрации рынка: на данный момент в России 480 страховых компаний, через пять лет их количество сократится до 300. Сегодня мы наблюдаем движение в сторону полной капитализации компаний страхового рынка. Думаю, в будущем эти изменения будут сопровождаться увеличением прозрачности компаний, в том числе за счет совершенствования отчетности, повышения значимости регулятора рынка, а также открытости компаний для СМИ и общественности.

Если говорить о текущей ситуации на страховом рынке, то ее можно охарактеризовать как довольно непростой период, учитывая многообразие законодательных инициатив в сфере страхования. В частности, я имею в виду принятие изменений в «Закон об организации страхового дела», «Стратегию развития страховой деятельности до 2020 года», а также выпущенное в июне текущего года постановление Пленума Верховного Суда РФ, в котором отражены позиции суда по отдельным типичным спорам страховщиков со страхователями – физическими лицами и проч.

– Как, на ваш взгляд, инициативы правительства, касающиеся страхового рынка, и создание мегарегулятора повлияют на отрасль?

– Создание мегарегулятора страховой отрасли и передача соответствующих функций Центробанку РФ, а также многочисленные законодательные изменения в страховании привели к ситуации, при которой страховое сообщество должно в короткий период времени осмыслить их, понять, как применять на практике, какие именно изменения внести в стратегию развития компании, бизнес-процессы, страховые полисы, агентские договоры, взаимодействие с каналами продаж и в какой перспективе и т.д.

– Какие аспекты Стратегии-2020, на ваш взгляд, являются важными для развития рынка, а что будет мешать?

– Инициативы правительства, связанные с изменением формата обязательных видов страхования, а также переходом на так называемое вмененное страхование потребуют дополнительного изучения и осмысления страховщиками. Надо сказать, что эта инициатива правительства, в большей степени представленная с привязкой к ОСАГО – виду страхования, имеющему наиболее значимую социальную функцию, явилась некоторой неожиданностью для страховой отрасли. В последнее время спектр видов страховой защиты в части страхования ответственности расширялся как раз за счет законодательных инициатив по введению новых видов страхования ответственности, как правило, обязательных и прежде всего направленных на защиту жизни и здоровья граждан, нежели на защиту предприятий. Так, с 01.01.2012 года вступил в силу новый закон о ГО ОПО (обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов), в текущем году – с 01.01.2013 – ОСГОП (обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков), с 01.07.2013 вступили в силу новые изменения в Градостроительный кодекс.

Если говорить об инициативах на страховом рынке, которые нужно доработать, следует затронуть финансовый контроль посредников, я имею в виду страховых брокеров без лицензии. На сегодняшний день закон в основном направлен на регулирование страховщиков и лицензированных брокеров, тогда как основную проблему составляют посредники в розничном страховании. Зачастую на практике такой посредник представляет собой группу страховых агентов, не имеет достаточных активов для того, чтобы отвечать по своим обязательствам, и в то же время не всегда имеет четко проработанные и отлаженные бизнес-процессы, которые позволяют соблюдать интересы страхователя, вовремя перечислять страховщику инкассированную страховую премию, сдавать бланки полисов и проч. Нередкими являются случаи, когда такой

посредник исчезает с собранными страховыми премиями. Страхование имущества граждан от огня и стихийных бедствий, о котором также упомянуто в стратегии, на мой взгляд, требует дополнительной проработки на законодательном уровне. Сейчас эти виды в основном развиваются за счет кросс-продаж моторных портфелей.

Интересным представляется упоминание о необходимости становления российского рынка как крупного перестраховочного центра. Как известно, сегодня в России не существует действительно серьезной перестраховочной емкости в виде одной или нескольких профессиональных перестраховочных компаний. Несколько национальных профессиональных перестраховщиков, как правило, имеют капиталы и емкость собственного удержания ниже, чем некоторые наиболее крупные национальные страховые компании. Кроме того, в отличие от укрупнения страхового рынка, в том числе за счет сделок слияния и поглощения, среди российских профессиональных перестраховщиков тенденции укрупнения и концентрации капитала не наблюдается. Тем не менее российская перестраховочная емкость существует как в виде профессиональных перестраховщиков, так и в форме страховых компаний, которые так или иначе в последние несколько лет все более пишут перестраховочные премии из-за рубежа. В каком виде имеющийся на российском рынке страхования капитал может или должен быть использован для позиционирования российского рынка как перестраховочного центра – это вопрос, требующий дополнительной проработки.

– Есть ли перспективы у так называемых электронных страховых полисов, которые обсуждает правительство?

– Безусловно, мы поддерживаем инициативу правительства по внедрению электронных страховых полисов, которые позволят работать с клиентами полностью в бездокументарной форме. По моему мнению, электронная продажа полисов – мощный инструмент, который уже сейчас позволяет сдерживать рост тарифов и сокращать издержки страховой организации.

– Каковы перспективы страхового рынка России? С чем вы связываете точки его роста?

– Если говорить о России, то рост страхового рынка я связываю с развитием онлайн-продаж, новых продуктов, а также развитием новых видов страхования, которые внедряет правительство. Конечно, важно во главу всего поставить состояние нашей экономики и темпы прироста ВВП. Если же сохранится прогноз роста в 3–4% или

оптимистичный 5%, то все это, конечно, станет источником укрепления и для страховой отрасли, соответственно.

*Согласно предварительным итогам деятельности СК «Либерти Страхование» в первом полугодии 2013 года, опубликованным на сайте компании, объем страховых сборов по итогам первых шести месяцев 2013 года увеличился на 35% по сравнению с показателями за аналогичный период прошлого года и составил 1,1 млрд рублей. Страховые премии в рамках корпоративного страхования составили 816 млн рублей, в директ-направлении – 160 млн рублей, личное страхование – 72 млн рублей, по банковскому страхованию – 36 млн рублей, входящее перестрахование – 26 млн рублей. Выплаты по договорам страхования за первое полугодие 2013 года составили 508 млн рублей, уровень выплат – 46%. Увеличение страховых сборов компании связано с расширением каналов продаж, активным использованием дистанционных сервисов и укреплением позиций компании в регионах.*

**Источник:** [АСН-инфо](#) , 12.08.13

**Автор:** Шереметьева А.