

*С 2009 г. страховой рынок в нашей стране вопреки пессимистичным прогнозам стал расти, причем серьезными темпами – более 20% в год. В корпоративном сегменте – а на его долю приходится как минимум 40% от общего объема рынка – рост был связан с крупным бизнесом, который, пережив кризисный период, начал восстанавливаться и выходить на прежние обороты.*

«Увеличилась стоимость основных активов за счет реализации инвестиционных программ, персоналу вернули социальные льготы – ДМС и НС», – поясняет генеральный директор СГ «УралСиб» Сирма Готовац. По ее мнению, развитию отрасли способствовало также и вступление в 2012 г. в силу федерального закона об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов (ОПО), от которого, правда, рынок ожидал дополнительных 20–23 млрд руб. сборов в год, а по факту получилось в разы меньше. Дополнительный стимул отрасли в этом году также придало и обязательное страхование ответственности перевозчиков. «При этом, несмотря на рентабельность и связанные с ней повышенные ожидания, в этом сегменте существует негативная тенденция снижения тарифов, усилившаяся в этом году в связи с ростом конкуренции», – сетует Сирма Готовац.

По оценкам аналитиков рынка, тарифы из года в год падают в среднем на 10–15%. «Страховщики считают, что нынешних тарифов хватит для формирования резервов на покрытие крупных убытков, а это не так, – подчеркивает начальник отдела по работе с финансовыми институтами управления имущественного страхования СК «Пари» Николай Кудряков. – Демпинг на рынке не может продолжаться вечно. Стоимость перестраховочной защиты на Западе растет во многом из-за старения основных фондов в России. Стоимость страхового полиса у нас, наоборот, снижается. Эти две тенденции неизбежно приведут либо к закрытию рынка от Запада, либо к пересмотру тарифов».

«На протяжении последних двух-трех лет тарифы по страхованию корпоративного имущества достигли актуарно обоснованного минимума, а в ряде случаев снизились еще больше, – добавляет директор центра андеррайтинга и урегулирования убытков по страхованию имущества и ответственности СК «Согласие» Ольга Батова. – В результате минимальной рентабельности от ведения бизнеса достигают только компании, обладающие значительным портфелем. Масштаб бизнеса позволяет сократить процент расходов на начисленную премию, снизить стоимость/повысить качество облигаторной перестраховочной защиты, сформировать инвестиционный доход по страховым резервам. Диверсифицированность портфеля дает возможность оставлять на собственном удержании значительные объемы рисков. Большинство компаний второго-третьего эшелонов теряют корпоративных клиентов, работают в условиях

жесткого демпинга по отдельным, как им кажется, «легким» рискам – небольшим ТРЦ и складам, экономя на перестраховании. Любой серьезный убыток (а в развлекательных центрах и складах, экономящих на страховании, как правило, большие проблемы с риск-менеджментом, и убытки происходят часто) приводит к серьезным финансовым испытаниям таких страховщиков».

Еще один тренд, влияющий на ситуацию на рынке, – покупка страхования на тендерной основе. «Ситуация не может не беспокоить, ведь единственным важным фактором в этих тендерах для клиента становится цена полиса, – рассуждает Николай Кудряков. – В свете приближающегося кризиса это объяснимо, но стоимость страхования имущества обычно измеряется десятками и сотыми долями процента и не сопоставима с возможными потерями. Ставя сегодня цену во главу угла, компании-клиенты могут много потерять, столкнувшись с невыплатами».

Кроме того, как отмечает исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова, растет в целом и концентрация на рынке: «По итогам прошлого года объем премий, собранных компаниями из топ-10, превысил 57% от общего объема премий, собранных на рынке».

По словам заместителя генерального директора САО «Гефест» Николая Николенко, помимо формирования лидирующих на рынке компаний, захватывающих все большие сегменты, также появляются и сильные страховые структуры при банках, на них переводится большая часть клиентов. «При запуске собственного страховщика у Сбербанка в 2014 г., что было анонсировано в середине ноября, произойдет существенное изменение распределения по объемам бизнеса на рынке, – говорит директор департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» Владимир Черников. – Хотя тут важно отметить и возможный рост по перестрахованию, если Сбербанк решит размещать даже часть рисков на внутреннем рынке».

«При этом в нашей стране прослеживается в целом тенденция на укрупнение бизнеса, это приводит к тому, что все большее количество предприятий, ранее страховавшихся у разных страховщиков самостоятельно, сводятся в единые подконтрольные холдингу группы и решение о выборе страховщика для всех принимается на уровне корпорации, – добавляет Николай Николенко. – Все это не улучшает работу страховой отрасли, ведь страховщики, выбранные таким образом, не сильно задумываются о качестве предоставляемой страховой услуги и сроках выплаты возмещений».

О высокой конкуренции в сегменте говорит и Николай Кудряков: «Каждая компания, желающая страховать, имеет довольно много предложений. Данный сегмент в основном продается напрямую штатными сотрудниками компании, а не через агентскую сеть, составляющую значительную долю в продаже всех страховых услуг. Объем ответственности, который берет на себя страховая компания, страхуя здание или товарные запасы, выше, чем, например, в автостраховании. Поэтому клиент старается познакомиться поближе с самой компанией, прежде чем довериться ей. Ведь процесс урегулирования убытка по имущественным рискам может быть весьма продолжительным». Именно поэтому, по его мнению, в страховании юридических лиц, как нигде, важную роль играют репутация и «сарафанное радио».

На более внимательный подход к выбору страховой компании со стороны крупного бизнеса обращает внимание и Владимир Черников: «В первую очередь тут хотелось бы отметить работу международных и ряда российских брокеров, целенаправленно работающих с юридическими лицами, что в общем сказывается на повышении культуры страхования и более организованном покрытии».

Завершая тему трендов в этом сегменте, эксперт говорит и о значительном росте убытков в целом по имущественному страхованию. «При этом можно отметить тенденцию резкого увеличения количества мелких и средних убытков», – подчеркивает Владимир Черников. В целом это, по его мнению, является следствием изношенного фонда объектов недвижимости, так как многие здания (особенно в части коммерческой недвижимости) были построены свыше пяти лет назад, а с учетом кризиса 2008 г. и с повсеместным сокращением издержек они постепенно утрачивают свою «надежность». В первую очередь речь идет о большом количестве протечек и повреждении систем водоснабжения, канализации, отопительных систем и т.п. На данный момент многим клиентам выгодней купить полис и надеяться на страховую защиту, нежели улучшать/ремонттировать свои объекты, что, к сожалению, идет вразрез с классикой страхования – «интерес в сохранении имущества».

В любом случае, как считает Наталья Карпова, «корпоративный сегмент страхования сейчас себя чувствует немного лучше, чем розничный, который захлестнула волна судебных решений по автострахованию». Так, к примеру, рост сегмента страхования юридических лиц за первое полугодие 2013 г. составил по отношению к аналогичному прошлогоднему периоду 8%. По предварительным итогам за 9 месяцев, сегмент вырос на 12%. В целом, как предполагает Николай Николенко, по итогам года прирост составит 10%, а общий объем рынка достигнет 220 млрд руб.

При этом, как считает начальник управления андеррайтинга имущества и ответственности «Либерти Страхования» Александр Замула, на данный момент можно говорить все же об умеренном росте сегмента – «это лишь возвращение предприятий, обеспечивающих себя страховой защитой, к докризисному уровню». По его словам, имущество юридических лиц обеспечивается страховой защитой, как правило, либо по требованиям банков или лизинговых компаний, либо застрахованное предприятие имеет иностранных акционеров или инвесторов. «Мы отмечаем низкий процент застрахованного имущества юридических лиц на добровольной основе, – констатирует Александр Замула. – Тем не менее прирост таких клиентов медленно, но наблюдается, и мы надеемся, что темпы с каждым годом будут увеличиваться».

«Страхование имущества в стране, к сожалению, все же не так развито, как в других странах, где система страхования является одной из экономикаобразующих отраслей, – вторит коллеге начальник отдела страхования имущества крупных предприятий СК «Альянс» Рамиль Нагимов. – Тем не менее значение страхования имущества, особенно для юридических лиц, в современном мире неоспоримо. Мы движемся к тому, что каждый производитель продукции/услуг все больше обращает внимание на риск-менеджмент на своем предприятии и пытается минимизировать риски, в том числе прибегая и к услугам страховых компаний».

Спросили мы игроков рынка и о том, кто сейчас основные «потребители» страхования имущества юрлиц? По оценкам Сирмы Готовац, свыше 90% премии в этом сегменте страховщики получают по страхованию рисков крупных предприятий, что отражает структуру российской экономики. Только 16% ВВП создается предприятиями малого и среднего бизнеса, которые и страхуются не так активно. У них слишком много других проблем – разрешения, согласования, проверки и т.д. Поэтому страхование редко входит в десятку вопросов, действительно волнующих малый бизнес. Естественно, что и ограниченность финансовых ресурсов не может способствовать повышению спроса.

В этом сегменте желание что-то покупать в принципе очень незначительное. Тут приобретаются продукты, в основном являющиеся вмененными: если это лизинг – страхуется предмет лизинга, если кредит – страхуется залог и т.д. И к сожалению, малый бизнес мало внимания уделяет качеству приобретаемого страхового продукта. В этом сегменте должно кардинально поменяться сознание предпринимателей. Необходимо понимание, что именно малому и среднему бизнесу нужна полноценная страховая защита, поскольку этот сегмент не имеет так называемой подушки безопасности, в отличие от крупных компаний.

*Сирма Готовац, генеральный директор СГ «УралСиб»:*

– Мы стараемся обеспечить максимально индивидуализированный подход к нашим корпоративным клиентам и даем каждому предприятию возможность самостоятельно определить условия страхования, выбрав те риски, которые актуальны именно для него. Ведь одним необходимо обеспечить защитой земельные участки, здания и их конструктивные элементы, другим – застраховать внутреннюю отделку и инженерные коммуникации своих объектов, третьим важно обеспечить сохранность товаров, предметов интерьера, машин, оборудования и прочих материальных ценностей, а четвертые хотят получить гарантированную компенсацию в случае непредвиденных перебоев производства. Индивидуальный подход позволяет минимизировать стоимость страхования, не теряя в качестве и надежности защиты. Кроме того, наши клиенты могут включить в список страхуемого имущества не только объекты, находящиеся в собственности компании, но также недвижимость и оборудование, полученные в залог или лизинг, товары, хранящиеся на арендуемых площадях. Кстати, для удобства представителей малого бизнеса при страховой сумме до 10 млн руб. мы готовы заключить договор без осмотра и предоставления документов, подтверждающих действительную стоимость имущества.

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

– В условиях вялотекущего процесса мирового экономического торможения главным трендом является увеличение рентабельности бизнеса, и страхование становится эффективным инструментом защиты от непредвиденных расходов. В первую очередь мы предлагаем нашим клиентам защитить основные активы предприятия (недвижимость, оборудование и товары) по восстановительной стоимости, с тем, чтобы выплаты хватило на приобретение нового аналогичного имущества. Кроме того, в специально разработанную программу, которую мы создаем для каждого конкретного предприятия на основе риск-аудита, может входить страхование на случай перерыва в производственной или коммерческой деятельности. В рамках комплексной программы мы предлагаем также страхование гражданской и всех видов профессиональной ответственности, а также страхование грузоперевозок, автопарков, любого транспорта и спецтехники. Наши программы по ДМС на основе западной технологии healthmanagement признаны одними из лучших на рынке и значительно повышают бизнес-результаты компаний, реально улучшая состояние здоровья людей. При этом по любому виду страхования каждый наш клиент получает прежде всего высококачественный сервис и индивидуальное обслуживание.

*Николай Кудряков, начальник отдела по работе с финансовыми институтами СК «Пари»:*

– В последнее время спросом пользуется комплексный подход к страхованию. Дистрибьюторам мы предлагаем страхование товара от точки отгрузки товара за границей до самого склада, где хранится продукция. Ретейлеры сегодня заинтересованы в продукте, полностью защищающем деятельность их магазина: страхуются гражданская ответственность, отделка магазина и товарные запасы. Рестораны, гостиницы страхуют комплексную ответственность перед потребителями. Отдельно стоит выделить вмененное и обязательное страхование. Сегодня к обязательному страхованию юрлиц относится страхование двух видов ответственности – владельцев опасных объектов (ОСОПО) и перевозчиков (ОСГОП). Рынок ОСОПО обещал стать драйвером развития промышленного страхования, но в реальности не застраховано даже то, что должно было быть застраховано. В отличие от ОСОПО, ОСГОП сегодня демонстрирует нормальные темпы роста, потенциальный рынок достигает объема в 5 млрд руб. С вмененным страхованием компаниям регулярно приходится сталкиваться при кредитовании. Речь идет о страховании предметов залога. Опытные клиенты страхуются не на залоговую, а на полную действительную стоимость имущества, закрывая, таким образом, не только риски банка, но и свои. Для банковского клиента ключевыми факторами являются цена и оперативность, но не стоит забывать, что главным все равно станет работа страховщика по урегулированию.

Источник: [Компания](#), № 45, 02.12.13

Автор: А. Москаленко