

Российскому страховому рынку есть куда падать. С таким заявлением выступил директор департамента страхового рынка Центробанка Игорь Жук на форуме «Будущее страхового рынка». По его словам, регулятор обеспокоен ограниченным количеством точек роста для отрасли. В следующем году драйвером роста будет страхование имущества и жизни, заявил представитель ЦБ. Один из основных докладчиков форума, генеральный директор СК «Ингосстрах» Михаил Волков ответил на вопросы ведущего Марата Кашина в эфире «Коммерсантъ FM».

– Как вы оцениваете текущую ситуацию на страховом рынке, есть ли у вас ощущение кризиса?

– Будущее страхового рынка много обсуждалось на этой конференции. Я думаю, что все примерно одинаково сошлись на том, что действительно ситуация очень сложная. Страхование является прямой производной от макроэкономической ситуации в экономике, и, к сожалению, ничего хорошего мы сказать не можем. Это признали и представители бизнеса, представители страхового общества, и, к сожалению, такой же пессимистический взгляд на ситуацию выразил и представитель ЦБ.

– Если точек роста осталось немного, как заявляет Центробанк, то, наверное, они все наперечет. Какие это точки, и на что вы возлагаете особые надежды?

– К сожалению, как раз самая большая проблема в том, что таких сфокусированных точек роста, от которых мы ожидали хорошего и большого роста, практически нет. Понятно, что на макроэкономический кризис, о котором я говорил, кроме того, наложились специфические проблемы именно в страховом бизнесе.

В 2014 году много обсуждалось вопросов, связанных с изменением ОСАГО. Поправки, которые вносились, изменения тарифа, которых, как мы считаем, недостаточно, и ожидания от тех изменений, которые еще будут в 2015 году за счет изменения тарифа ОСАГО, принесут небольшой рост. Но мы и актуарии, которые работают с Российским союзом автостраховщиков, считаем, что этого недостаточно. То же самое касается и добровольных видов страхования. Увы, только что в новостях говорили об очень серьезном изменении курса валюты, который, конечно же, тоже окажет существенное влияние на рынок.

К сожалению, очевидно, страховщики будут повышать тарифы для того, чтобы их бизнес не стал убыточным. Это, скорее всего, будет делаться повсеместно. Это приведет к тому, что многие просто не захотят страховаться.

Я вижу единственную возможность в том, чтобы предлагать новые продукты, которые будут более справедливы с точки зрения тарификации для клиентов. Для тех, кто хорошо водит автомобиль, тарифы должны падать. Для тех, кто более убыточен, тарифы должны расти. Мы это сможем сделать только с помощью применения новых продуктов: франшизы, так называемого умного страхования, тарификация которого будет зависеть от того, как человек использует свой автомобиль.

Источник: [Коммерсантъ FM](#) , 19.11.14

Автор: Кашин М.