

Если страховщики продолжают игнорировать интересы потребителей, отрасль еще долго будет находиться в тисках кризиса.

По данным Банка России, в 2014 г. 85% российского страхового рынка пришлось на добровольные виды страхования, а их доля в период с 2009 по 2014 гг. выросла на 15%. Но несмотря на положительную динамику стоимостных показателей, роль и значение страховой отрасли в экономике не меняется даже на фоне экономических, социальных и политических преобразований последних 15–20 лет. Доля страхования в ВВП России едва превышает 1%, тогда как в европейских странах составляет 11–24%.

И дело здесь не в кризисе, точнее, не только в нем. Налицо тенденция падения общественной значимости страхования. Сокращение его востребованности среди как населения, так и бизнеса неминуемо приводит к возрастанию социальной ответственности государства и дополнительной нагрузке на бюджет в случае катастроф техногенного или природного характера. И совершенно справедливо руководство страны обратило внимание на эту тенденцию. Ключом к качественным преобразованиям в данном случае стало введение ряда обязательных видов страхования.

Стоит отметить, что развитие рынка страхования путем введения обязательных видов – практика далеко не новая. Такой путь развития намного раньше прошли европейские страны. Например, в Испании существует около 300 обязательных видов страхования (включая такие экзотические для нас, как страхование ответственности устроителей боев быков или владельцев собак опасных пород), во Франции – около 100, в Польше – 40, а в Германии – 30. В России сейчас не более 10 обязательных видов страхования, в том числе страхование военнослужащих, ответственности перевозчика, клинических испытаний.

Первым шагом к внедрению обязательных видов страхования в России стало ОСАГО, положившее конец беспределу, который имел место на дорогах в 1990-е гг. Введение ОСАГО не только давало автовладельцам гарантии получения страхового возмещения, но и повышало безопасность дорожного движения в целом. Сейчас вряд ли найдется здравомыслящий человек, утверждающий, что внедрение ОСАГО не было позитивным фактором для развития страховой культуры населения. Оно также обеспечило стимул для развития других видов страхования, включая каско и страхование жилья и, что немаловажно, дало толчок развитию страховых компаний, повышению эффективности

их работы, технологий и продуктов.

Вторым – не менее важным видом – обязательного страхования стало страхование опасных производственных объектов (ОСОПО), появившееся в 2012 г. Толчком к нему стали аварии на Саяно-Шушенской ГЭС и шахте «Распадская». Введение этого вида страхования сдерживала позиция бизнеса, долго воспринимавшего его как ненужную нагрузку. Нужно признать, что за три года действия закона страховые премии существенно превысили выплаты. Можно понять промышленников, которым кажется, что тарифы по ОСОПО сильно завышены. Однако реальную картину мы увидим, только когда проанализируем статистику за 10 и более лет. По структуре выплат этот вид страхования существенно отличается от ОСАГО. Здесь убытки достаточно редки, но если случаются, то очень крупные, часто фатальные. Несколько лет может пройти безубыточно, а потом в один год убыток исчерпает премии за несколько лет. Где и когда произойдет авария с ужасающими последствиями, предсказать невозможно. Как и подготовиться к этому. Техногенные катастрофы способны нанести непоправимый ущерб жизни, здоровью и имуществу людей, а также окружающей среде. На ликвидацию их последствий требуются огромные средства, такие траты коммерческая структура не способна нести без привлечения страхования.

После пожаров в Хакасии и Забайкальском крае в этом году правительство приняло меры для ускорения подготовки законопроекта о страховании жилья. Только в Хакасии пожаром было уничтожено 400 домов, на восстановление которых потребует 5–6 млрд руб. из федерального бюджета.

Другой новый вмененный вид, страхование трудовых мигрантов, начал действовать с этого года. Он должен обеспечить соблюдение прав мигрантов, значительную экономию бюджетных средств, а также вывести из теневого оборота неформальные платежи, поступающие напрямую врачам. Закон обязует страховаться только трудовых мигрантов (во время получения патента), а это новый рынок объемом примерно в 12 млрд руб. Если будет принято решение о страховании нетрудовых мигрантов, объем рынка вырастет втрое.

Появление страхового продукта в этой области ожидается в середине лета. Сейчас на базе Всероссийского союза страховщиков решается вопрос относительно объема рисков, которые будут в него включены. Пока же страховые компании реализуют собственные медицинские полисы через миграционные центры и Единые центры документов для мигрантов.

Уже не подлежит сомнению тот факт, что обязательные виды станут двигателем развития страхового рынка в России. Будут вводиться все новые и новые виды, в первую очередь в сфере страхования различных видов ответственности за причинение вреда третьим лицам.

Вместе с тем стратегии лидеров рынка должны быть направлены не на принуждение к использованию страховых услуг, а на изучение и удовлетворение актуальных потребностей страхователей. Это более сложный и затратный путь развития, но единственно возможный. Ведь ключевые причины снижения общественной значимости страхования – это не только невысокая и нестабильная платежеспособность потенциальных потребителей страховых услуг, но и сохраняющееся недоверие к страховщикам, вызванное неготовностью ряда из них учитывать интересы клиентов. Сохранение такого подхода к реализации страховых услуг грозит возникновением новых противоречий на страховом рынке и дискредитацией отрасли в целом.

Источник: Vedomosti.ru , 09.06.15

Автор: Наталья Карпова, исполнительный вице-президент «Ренессанс Страхования»