

Кризис негативно сказался практически на всех предприятиях в стране: она вынуждена сокращать расходы, в том числе на страхование.

«Кто-то, возможно, вообще временно отказался от страхования. Кто-то вынужден страховать имущество, передаваемое в залог банку, однако этот сегмент также сократился из-за снижения количества выдаваемых кредитов, что реально связано с ужесточением требований к заемщикам и высокими процентными ставками. Ну и, наконец, к сожалению, сокращается сегмент малого и среднего бизнеса», – говорит президент ООО «Страховая компания «Арсеналь» Сергей Лобанов. Все это обуславливает отрицательную динамику страхования имущества юрлиц.

«Кризис отразился на всей отрасли и, безусловно, не обошел стороной страхование. Дает о себе знать сокращение промышленного производства, замедление темпов строительства, рост просроченной задолженности и безработицы. Корпоративный бизнес далеко не на подъеме и сокращает затраты, а МСБ, который от кризиса пострадал сильнее всего, никак не может прийти в себя», – соглашается замначальника управления страхования банковских программ ООО «Абсолют страхование» Андрей Викторов. По его словам, продолжается снижение объемов страхования имущества юридических лиц: по итогам 2015 г. сборы страховщиков сократились примерно на 10%, и признаков существенного улучшения ситуации не наблюдается.

Однако с такой оценкой ситуации на рынке страхования имущества юридических лиц согласны далеко не все. «К счастью, наши прогнозы, что кризис приведет к массовому отказу предприятий от страхования, не сбылись. В номинальном выражении рынок страхования имущества юрлиц за последние два года практически не вырос (60,8 млрд руб. в первом полугодии 2016 г. против 60,3 млрд руб. в первом полугодии 2014 г.), но, с учетом экономической ситуации в стране, это неплохой показатель», – отмечает исполнительный директор по страхованию корпоративных клиентов АО «СОГАЗ» Дмитрий Малышев.

Исключением стало страхование заложенного имущества. Вслед за повышением ключевой ставки в прошлом году резко сократилась выдача кредитов. Поскольку значительная часть застрахованных объектов являлась предметами залога, падение объемов кредитования негативно сказалось и на страховании такого имущества. Что касается крупных предприятий, они, безусловно, оптимизируют программы страхования – сокращают покрытие, устанавливают более высокие франшизы, – но массового отказа от страхования пока не наблюдается.

«Если говорить о конце 2014-го – начале 2015-го, мы действительно наблюдали некоторое падение в сфере страхования заложенного или лизингового имущества. Это было связано с возросшей стоимостью заемных средств, на которые предприятия малого и среднего бизнеса приобретают имущество, – добавляет начальник управления андеррайтинга имущества и ответственности СК «Либерти страхование» Александр Замула. – В 2016 г. ситуация изменилась: кредиты стали понемногу дешеветь, и компании вновь к ним вернулись. К концу 2016 г. мы прогнозируем небольшой, на уровне 5–10%, рост портфеля в отношении страхования имущества юридических лиц».

Руководитель департамента страхования имущества и автострахования СГ «Уралсиб» Мария Барсова не столь оптимистична: «На рынке страхования имущества юридических лиц продолжает сказываться общий спад в экономике, сокращение бюджетов многих

предприятий и организаций, а также замедление темпов строительства новых объектов. По итогам 2015 г. сегмент сократился примерно на 10% – до 100 млрд руб. Впрочем, в 2016 г. наблюдается незначительный его рост. Мы связываем это прежде всего с инфляционными явлениями и корректировкой тарифов, а не с ростом интереса к добровольному страхованию имущества».

Драйвер риска

Сегодня имущество страхуют в основном крупные компании, деятельность которых сопряжена с риском возникновения аварий. «Также существенна доля компаний, у которых страхование является обязательным: например, при кредитовании страхованию подлежит заложенное имущество, при лизинге страхуется предмет лизинга, или есть требование по страхованию согласно договору аренды», – перечисляет Сергей Лобанов. По его словам, точки роста на нынешнем рынке можно искать только в добровольном страховании, т.к. потенциал обязательного исчерпан, а вмененное падает вслед за операциями банковского сектора, обеспечивавшими его в предыдущие годы.

Опрошенные «Ко» эксперты признают, что драйвером рынка страхования имущества юрлиц остается крупный корпоративный бизнес.

Рост рынка за счет кредитования крупного бизнеса, сопряженный с имущественным страхованием в его классическом понимании, позволяет снимать сливки создаваемым и играющим все большую роль кэптивным страховщикам. Также на сборах (в номинальном выражении) в сегменте крупного корпоративного бизнеса положительно сказывается переоценка активов по рыночной стоимости из-за девальвации рубля. Стоит отметить, что все вышеперечисленное не столько играет роль драйвера, сколько просто стабилизирует ситуацию, не давая ей развиваться по негативному сценарию. По оценкам экспертов, рынок страхования имущества юрлиц сможет вернуться к показателям двухлетней давности не ранее 2019 г.

«Драйверами данного рынка по-прежнему являются факторы, носящие обязательный характер. Так, например, сильнейшим рычагом воздействия на компании, заставляющим их страховать имущество, которое находится в залоге, выступают банки, – отмечает заместитель генерального директора, директор по корпоративному страхованию АО «СК «Альянс» Сергей Худяков. – Еще одним драйвером на российском рынке стали санкционные ограничения: из-за дефицита перестраховочных емкостей резко (в 1,5–5 раз) возросли тарифы на страхование имущества компаний, попавших под санкции».

Свою роль сыграла и переоценка имущества в связи с инфляцией и курсовыми изменениями. Однако важно отметить, что львиная доля объектов сегодня недострахована ввиду того, что их стоимость изменилась, а страховые суммы так и не были скорректированы.

«Сложно выделить какой-то драйвер рынка. В положительной зоне он остается за счет того, что значительного оттока страхователей по сравнению с прошлым годом не наблюдается (тот, кто страховался год назад, продолжает страховаться; тот, кто кредитовался год назад, продолжает кредитоваться и, естественно, страхует переданное в залог имущество). Кроме того, растут страховые суммы, увеличивается и размер страховой премии. При этом количество заключенных договоров страхования практически не меняется», – сетует директор департамента страхования имущества ПАО «САК «Энергогарант» Марина Шальнева. Хотя низкая убыточность в сравнении со многими другими линиями бизнеса делает данный вид страхования привлекательным для страховщиков. «Если страховые компании начнут внимательно относиться к своим

клиентам, предлагать им индивидуальные программы, разработанные отдельно для каждого страхователя, заинтересованность юридических организаций во вложение средств в страхование может вырасти», – полагает ведущий андеррайтер по страхованию имущества ЗАО «АИГ» Мария Корчагина.

Цены – ниже, риски – выше

Участники рынка называют одной из основных проблем рынка продолжающийся демпинг. «Безусловно, по причинам, указанным выше, этот сегмент страхового рынка сузился, конкуренция возросла. И конечно же, у некоторых компаний возникает соблазн обойти конкурентов за счет более дешевого ценового предложения», – говорит Сергей Лобанов. Но клиент должен понимать, какова обратная сторона такой практики и что может означать демпинговое падение цены. Как следствие, у страховщика усиливается недорезервирование, а финансовая устойчивость снижается. В последнее время наблюдается уход страховщиков с рынка. Причины различны, но одно можно сказать определенно: к подобным результатам однозначно приводит неправильная андеррайтерская политика. Это прямой риск для клиента: если к моменту наступления страхового случая уже не будет страховщика, некому будет выплачивать возмещение. А если речь идет об обязательных видах, придется прибегнуть к повторному страхованию. «Демпинг все еще продолжается. Но мы видим, как ЦБ России планомерно очищает рынок от компаний, не готовых выполнять взятые на себя обязательства, и можно констатировать, что темп снижения тарифов значительно замедлился, – подтверждает заместитель директора департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования СК «Согласие» Михаил Денисов. – В 2018 г. возможен разворот рынка, и мы увидим рост тарифных ставок». По его словам, клиенты, выбирающие малоизвестного страховщика, зачастую не понимают, с какими проблемами могут столкнуться в случае возникновения убытка. В ряде случаев им приходится годами в судах выбивать свои деньги, а за это время можно потерять свою нишу на рынке и свой бизнес. «Сейчас демпинговая цена однозначно должна являться подозрительным маркером для клиента. Надеюсь, ко всем участникам приходит осознание, что основное в страховой услуге – это не минимальный тариф, а качество страховой выплаты», – рекомендует заместитель генерального директора АО «Страховая компания «Пари» Ирина Двойникова.

Снизить расходы на страхование без ущерба для покрытия можно, лишь соблюдая все меры безопасности на предприятии, выполняя правила противопожарной безопасности, поддерживая в должной мере чистоту и порядок на производстве или складском помещении, обеспечивая должные меры охраны и пропускного режима. Все остальные способы снижения стоимости – это усечение страхового покрытия путем исключения тех или иных рисков или установления больших безусловных франшиз.

Карманная страховка

Еще одна проблема рынка имущественного страхования юрлиц – значительное количество кэптивных, или карманных, страховщиков. «Кэптивные компании по-прежнему занимают определенную нишу на страховом рынке, однако, принимая во внимание низкую маржинальность этого рынка, владельцы таких компаний периодически ищут потенциальных покупателей на данные непрофильные активы», – говорит Сергей Худяков.

В то же время участники рынка наблюдают тренд к созданию некоторыми крупными холдингами in-house брокеров, что позволяет им целиком контролировать страховую

защиту своих активов и профессионально ею управлять. «Кэптивных страховых компаний в последние годы стало заметно меньше, однако дело здесь не в упразднении практики, а в том, что крупные корпорации не видят в этом особой целесообразности. Сегодня страхователи все больше внимания уделяют не только стоимости, но и качеству страховой защиты: финансовой устойчивости страховой компании, ее способности провести инженерную экспертизу и оценку рисков, наличию надежной перестраховочной защиты и т.д.», – подтверждает Дмитрий Малышев. Неслучайно уровень концентрации этого рынка растет с каждым годом – все большую роль на нем играют крупные страховщики, отвечающие данным критериям. На долю крупнейшего игрока – «СОГАЗа» – в 2015 г. приходилось уже 46% рынка страхования корпоративного имущества.

С одной стороны, четко прослеживаются действия регулятора, направленные, в том числе, против мелких карманных страховщиков и компаний, занимающихся различными видами «схемного» страхования. Новые правила ЦБ относительно резервов и собственных средств, введенные в феврале прошлого года, вынуждают компании, не способные выполнить требования к порядку размещения своих активов, уходить с рынка. Это, безусловно, можно отнести к положительным моментам, так как, по оценкам участников рынка, резервы ряда подобных страховщиков зачастую не были обеспечены на 100%, и при наступлении крупных убытков не все обязательства могли быть выполнены. «С другой стороны, все мы наблюдаем продолжающуюся концентрацию бизнеса вокруг крупных кэптивных страховщиков. Лучше всего это прослеживается в сфере банковского страхования, когда банки предпочитают работать с аффилированными компаниями, – отмечает Андрей Викторов. – Это, конечно, негативно сказывается на здоровой конкуренции. Но даже если исключить бессмысленные разговоры о справедливости и истинно рыночных механизмах, такая практика может быть опасной из-за накопления страховых и банковских рисков в единых финансовых структурах».

Прекрасное далеко

Рынок страхования, в том числе имущественного, во многом зависит от состояния дел в реальной экономике. Чем доступнее будут кредиты, тем чаще предприятия станут страховать залоговое имущество. Чем больше будет инвестиций в реальный сектор, чем больше промышленных и инфраструктурных объектов начнет строиться, тем выше будет спрос на их страхование.

«Каких-либо других точек роста в этой сфере в ближайшие годы вряд ли следует ожидать. Среднегодовой прирост рынка будет составлять 3–6%, что значительно ниже уровня инфляции», – говорит Дмитрий Малышев. «Никаких предпосылок для большого роста сегмента в настоящий момент мы не видим. Поэтому к концу года ожидаем, что рынок страхования имущества юрлиц останется на уровне прошлого года. Изменить ситуацию сможет общее оживление экономической конъюнктуры», – подтверждает Мария Барсова. «Никакого взрывного развития на этом рынке ожидать не следует. Крупные юридические лица и некоторые компании среднего бизнеса как страховались, так и продолжают страховаться. Те, кто не задумывался о страховании до и в период кризиса, вряд ли задумаются об этом в течение ближайших двух лет. Малый бизнес практически весь не застрахован, но развития в этом сегменте мы не прогнозируем», – соглашается с коллегой Марина Шальнева. Многое также зависит от того, насколько активно будут банки кредитовать юридических лиц. Страховщики ждут начала работы

Национальной перестраховочной компании. Только после этого можно будет предметно говорить об изменениях на рынке.

Сергей Худяков, заместитель генерального директора, директор по корпоративному страхованию АО «СК «Альянс»:

«Имущественное страхование – один из старейших видов страхования в истории. Он достаточно консервативен, что влечет за собой наличие целого ряда стандартных правил, текстов договоров и т.д. При такого рода унификации серьезным элементом отличия страховых компаний друг от друга становится сервисная составляющая, когда, например, страховщик не только выдает полис, но и выступает в качестве консультанта, заинтересованного в том, чтобы страховое событие не наступило.

Allianz, будучи глобальным игроком, обладающим значительным опытом и экспертизой, начинает свой диалог с клиентом со страхового аудита и рекомендаций, направленных в первую очередь на снижение степени риска. В нашем арсенале есть решения для владельцев различных имущественных комплексов, промышленных предприятий, объектов массового посещения, складов, субъектов малого и среднего бизнеса.

Другим важным конкурентным преимуществом на этом рынке является надежность, ведь в основе страхования лежит прежде всего необходимость выплаты возмещения при наступлении страхового события. Высочайший уровень мирового рейтинга Allianz и локальный рейтинг, равный страновому, обеспечивают самый высокий уровень надежности, который можно получить сегодня на рынке.

Allianz – компания с западной философией, лежащей в основе наших коммуникаций с клиентом. Так, если мы видим признаки страхового события, на первый план для нас выходит своевременная выплата страхового возмещения и дальнейшее эффективное взаимодействие с клиентом. Практика использования мелкого шрифта в договоре или излишняя бюрократия при выплате страхового возмещения для нас неприемлема. Вектор нашего развития связан с автоматизацией многих процессов. Мы идем в ногу со временем и уже к концу текущего года порадуем наших клиентов новыми разработками по целому ряду направлений».

Ирина Двойникова, заместитель генерального директора АО «СК «Пари»:

«Страхование имущества юридических лиц – традиционно один из самых консервативных сегментов рынка. Однако за последнее время и здесь произошли серьезные изменения. Большое количество компаний или резко сократило, или вообще отказалось страховать товарные запасы. Одной из причин послужило общее ухудшение экономической ситуации и, как следствие, рост мошенничества. Еще одной серьезной причиной можно назвать сильную изношенность и слабую защищенность складских помещений в РФ. Даже на складах класса «А» системы охраны и пожарной защиты далеко не всегда эффективны. Тем не менее наша компания приняла решение продолжить работу по страхованию товарных запасов, усилив, конечно, подход к оценке рисков. Я бы выделила это как серьезное конкурентное преимущество на рынке. Кроме того, наша компания разработала простое и эффективное коробочное решение для представителей малого и среднего бизнеса. Продукт-конструктор позволяет клиенту сделать самостоятельный выбор из предложенных объектов и страховых сумм и таким образом максимально просто и удобно обеспечить необходимую страховую защиту своих интересов. Сумма, на которую можно застраховать имущество, в данном случае не очень велика, но сама процедура максимально удобна. Надеемся, эта услуга может сделать жизнь предпринимателей более комфортной и защищенной.

Для тех же, у кого имущественные интересы покрупнее, с удовольствием предложим классику – страхование имущества от огня и других опасностей, страхование строительно-монтажных рисков, страхование опасных промышленных объектов и др. В данном случае обычно требуется провести осмотр, тщательно описать все объекты, подлежащие страхованию, учесть все нюансы и особенности бизнеса. Процедура займет более длительное время, но зато клиент может быть спокоен – в случае необходимости он получит именно ту услугу и тот сервис, за которые заплатил».

Сергей Лобанов, президент ООО «СК «Арсеналь»:

«Страхование имущества юридических лиц требует грамотной оценки риска, нетиповых решений, учета потребности каждого страхователя. Тем не менее мы реализуем экспресс-продукты, в которых для разных целевых сегментов заранее установлены существенные условия.

Так, в продукте страхования помещений в аренде, клиент, покупая один полис, получает не только страховку недвижимости, но и возможность распространить покрытие на страхование гражданской ответственности перед третьими лицами при ее эксплуатации. Время оформления – минимальное, покрытие – широкое, условия – типовые, но при этом имеются индивидуальные опции.

Разработан ряд продуктов для работы в банковском секторе в соответствии с требованиями банков-партнеров, в частности, «Арсеналь» аккредитован в Сбербанке России по страхованию предметов залога.

Есть продукты и для отдельных каналов продаж: мы подписали соглашение с брокером Сбербанка по имущественному страхованию, где важны оперативность оформления документов и удобство в работе, и создали специальный продукт, позволяющий практически моментально рассчитать стоимость полиса и сформировать договор со всеми необходимыми приложениями. Это удобно всем, и это значительно сокращает наши административные затраты.

Если же говорить о таких сложных и высокотехнологичных видах, как авиакосмическое и морское страхование, страхование строительно-монтажных рисков и спецтехники, то здесь мы предлагаем только индивидуальные, уникальные для каждого клиента и его набора рисков программы страхования».

Источник: [Компания](#) , 03.10.2016