

Страхование опасных объектов не принесло ожидаемого притока премий, однако страховщики продолжают делать ставку на обязательные полисы.

В первом полугодии жизнь страховщиков Северо-Западного федерального округа (СЗФО) была оживлена борьбой за новый рынок – обязательного страхования ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОСОПО). Но их постигло некоторое разочарование – отдача от ввода еще одного обязательного вида страховой защиты оказалась меньше ожидаемой.

В остальном развитие шло вполне позитивно. На страховом рынке благоприятно сказался экономический рост, сопровождающийся повышением активности компаний и благосостояния населения. Банкострахование и страхование ответственности предприятий обеспечили повышение сбора премий практически всем лидерам регионального рынка. Обладатели крупных портфелей отчитались об увеличении сбора премий на 10–20% («Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», ВСК).

Случаи, когда показатели лидеров сильно отклонились от общего тренда («Ингосстрах» – рост на 86%, СОГАЗ – падение на 8,5%), страховщики объясняют ситуативным скачком показателей, основанным на особенностях подсчета. Например, директор Санкт-Петербургского филиала СОГАЗа Эдуард Яблоков трактует отставание своей компании следующим образом: «В начале прошлого года филиал заключил очень крупные договоры по долговременным инфраструктурным строительным проектам. Например, прокладка магистральных газопроводов («Северный поток», Бованенково – Ухта), возведение петербургскими подрядчиками олимпийских объектов в Сочи. Проекты такого масштаба, естественно, запускаются не каждый год, поэтому объем начисленной премии по страхованию строительно-монтажных рисков у нас по сравнению с первым полугодием 2011-го упал». При этом он подчеркивает, что окончательные выводы о динамике портфелей корректнее делать по итогам года.

Ниже ожиданий

От страхования ОПО страховщики ждали большего. Предполагалось, что после вступления в силу 1 января 2012 года федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», который предписывал до 30 марта застраховать ответственность всем негосударственным компаниям, рынок начнет быстро расти. Количество объектов, подпадающих под требования закона, оценивалось в 300 тыс., а потенциал рынка – в 26 млрд рублей. По информации Национального союза страховщиков ответственности (НССО), с начала года заключено 195 тыс. 678 договоров обязательного страхования, или около 60% от общего числа. В денежном выражении получилось чуть более 30% от прогнозируемого. Несмотря на предусмотренные в законе санкции, владельцы ОПО медлят. Ожидается, что до конца года будет застраховано еще 20–25% объектов.

Наибольший объем премий в новом виде страхования консолидировали СОГАЗ, «Росгосстрах», ВСК, «Ингосстрах», «АльфаСтрахование». «По прошествии шести месяцев распределение поступлений по ОСОПО в топ-10 показывает, что многие крупные предприятия выбирали страховщика по принципу кэптивной принадлежности», – утверждает заместитель генерального директора – директор Северо-Западной дирекции компании «Альянс» (товарный знак – «РОСНО») Евгений Дубенский. Доля «Альянса» в этом виде страхования в СЗФО пока невелика – за первое полугодие он собрал 246 млн рублей.

Не оправдались также надежды компании «РЕСО-Гарантия», однако страховщик видит в этом собственный просчет. «Перед нами ставилась задача попасть в тройку лидеров по данному виду страхования. Причина неудовлетворительного результата связана с поздним началом подготовки к выводу нового продукта на рынок. Другие страховые компании провели переговоры со многими потенциальными клиентами, и в самом начале 2012 года ими уже были приобретены полисы ОСОПО», – поясняет первый заместитель директора СЗРЦ ОСаО «РЕСО-Гарантия» Светлана Хазова. По ее словам, компания по-прежнему намерена пробиться в лидеры.

Впрочем, многие страховые компании не ставят перед собой амбициозные задачи, тем не менее получают свои «дивиденды» от работы на новом рынке. Отказавшись от покупки лицензии и присоединения к НССО, они выступают в качестве агентов более крупных страховщиков. «Стоимость лицензии, размер депозита и условия перестрахования ответственности в пуле страховщиков делают этот вид страховой деятельности невыгодным для организаций среднего размера, – замечает руководитель PR-службы страховой группы «АСК-Петербург» Татьяна Долинина. – Даже среди страховых компаний, получивших лицензии, некоторые предпочли работать в виде агентов». Сложившийся в прошлые годы круг клиентов – страхователей ответственности

позволил компании заработать на агентском вознаграждении, рассказывает она.

На волне драйва

Главным драйвером рынка много лет подряд остается автострахование. Улучшение экономической ситуации одновременно с ожиданием второй волны кризиса обеспечивает устойчивый рост спроса на автомобили. По данным Ассоциации европейского бизнеса, в январе-июле 2012-го продажи по стране составили почти 1,7 млн машин, что на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Евгений Дубенский выделяет в автостраховании две позитивные для страховщиков тенденции этого года. Во-первых, при продаже автомобилей через дилерский канал подавляющее число клиентов уже оформляют полис каско, в том числе на машины, которые приобретаются не на кредитные деньги. Во-вторых, в корпоративном сегменте к перечисленным факторам роста добавляется еще один – увеличение количества лизинговых сделок (легковой, грузовой транспорт, оборудование), в которых страхование, по правилам большинства лизинговых компаний, выступает обязательным условием.

К примеру, в Северо-Западной дирекции компании «Альянс» в первом полугодии объемы страхования лизинговых сделок увеличились на 35%, а в целом сборы по каско выросли на 66%. В «Ренессанс Страховании», Северо-Западное подразделение которого продемонстрировало существенный рост сбора премий в первом полугодии (на 38%), хороший результат также достигнут во многом благодаря работе с быстрорастущими прибыльными сегментами, в том числе с каско новых кредитных авто. «Мы завершили несколько масштабных проектов по анализу тарификации (в частности, по каско), чтобы клиенты из наиболее привлекательных с точки зрения убыточности сегментов получали наиболее интересное предложение по цене», – подтверждают в компании.

Однако у быстрого роста автострахования есть и негативная сторона. «Бум продаж машин в прошлом году привел к повышению комиссионных вознаграждений посредникам и демпинговым настроениям. В текущих реалиях рынка все большее распространение получает модель «кэш-флоу» – ориентация компаний на быстрый рост в сегменте автострахования за счет низких тарифов и крупных комиссий. К сожалению, кризис никого не научил, хотя наглядно показал все риски такой модели: сокращение потока

поступающих премий приводит к нехватке средств для выплат. Рынок растет, комиссии по-прежнему высоки, роста тарифов в массовых видах не наблюдается, и мы снова видим, как «выстреливают» отдельные компании, демонстрирующие значительные темпы увеличения моторных портфелей», – предостерегает директор филиала «ВТБ Страхования» в Санкт-Петербурге Кирилл Павлов.

При этом о прибыльности каско в целом говорить не приходится – большинству страховщиков нужны объемы, а не прибыль: либо для покрытия убытков, полученных в годы кризиса, либо для предпродажной «накачки» компании.

В пику ОМС

Добровольное медицинское страхование, дольше других видов выбиравшееся из последствий кризиса, энергично прирастало в первом полугодии. Компании, сосредоточившие усилия в этом сегменте, увеличили портфель по ДМС на 30–50% (АСК, «Капитал-Полис», «Ренессанс Страхование»). Отчасти это обусловлено перераспределением портфелей. К примеру, специализирующийся на медицинском страховании «Медэкспресс» существенно, почти на 10%, уменьшил сборы. Другое «общее место» данного рынка – рост стоимости услуг лечебно-профилактических учреждений, на который перманентно жалуются страховщики. По их статистике, с начала года медицинские и диагностические манипуляции подорожали на 6–10%, что побуждает и страховые компании пересматривать тарифы.

Эксперты отмечают влияние на формирование рынка двух социально-экономических факторов. Первый – постепенное изменение отношений между наемными работниками и работодателями. «Быстрый рост рынка ДМС связан с возвращением конкуренции соцпакетов на рынке труда. Улучшение финансовых показателей международных компаний, которые составляют 80% нашего портфеля по ДМС, позволили их руководству включать в соцпакеты расширенные программы добровольного медицинского страхования. Если не произойдет каких-то глобальных экономических потрясений, вполне можно надеяться на продолжение позитивной динамики роста ДМС – на 10–15% по итогам года», – считает управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования» Владимир Яковлев.

Другой фактор менее очевиден. «В этом году у нас появилось несколько новых клиентов из числа крупных компаний, которые никогда ранее не страховали своих сотрудников.

Думаю, к этому решению их подтолкнуло плачевное состояние систем ОМС. Так называемые бесплатные услуги лечебно-профилактических учреждений с каждым годом становятся все менее доступны для россиян, и, возможно, работодатели начали ощущать отрицательный экономический эффект этой тенденции», – рассуждает Татьяна Долинина.

С надеждой на «обязаловку»

Опрошенные страховщики прогнозируют рост рынка по итогам 2012 года в районе 12–15%. Но некоторые не исключают пессимистический сценарий развития событий, предупреждая, что в случае ухудшения макроэкономической ситуации темпы прироста могут снизиться по сравнению с 2011 годом на 3–5%. «Основными драйверами станут банковское кредитование и восстановление потребительского спроса на машины. И если не случится очередной волны кризиса, страховой рынок продолжит уверенно набирать обороты», – полагает Кирилл Павлов.

Что касается перспектив 2013 года и далее, то страховщики полны надежд. Прежде всего, вырастут сборы по страхованию ОПО. С 1 января 2013 года страховать гражданскую ответственность будут обязаны государственные и муниципальные предприятия, которые финансируются за счет соответствующих бюджетов, а кроме того, должны быть застрахованы лифты. Вряд ли рынок дорастет до предполагаемых фантастических размеров, но вполне вероятно, что собираемость премий достигнет 12–14 млрд рублей. С той же даты вступает в силу еще один новый закон – об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика.

В новом году должна быть запущена подсистема автоматизированной информационной системы (АИС) Российского союза автостраховщиков по определению коэффициента бонус-малус, применяемого при заключении договора по ОСАГО. Страховщики получат возможность проверять убытки страхователя в режиме онлайн. «Так как уже не будет необоснованного предоставления бонусов страхователям, несколько поднимется средняя цена продаваемого полиса ОСАГО. Соответственно, из-за этого произойдет рост сборов по ОСАГО», – комментирует заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков.

Наконец, страховщиков обнадеживает вновь проявившийся интерес государства к страхованию от чрезвычайных ситуаций. Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил

профильным министерствам вместе со страховщиками к октябрю проработать и представить в правительство соответствующие предложения. «Обобщая эти факты, можно сказать, что в целом движение рынка в сторону обязательных видов страхования может стать долгосрочной тенденцией», – заключает Дмитрий Большаков.

Таблица 1. Показатели деятельности компаний в сегменте личного страхования (кроме жизни)

Таблица 2. Итоги деятельности страховых компаний СЗФО в первом полугодии 2012 года (добровольное и обязательное страхование, кроме ОМС)

Таблица 3. Показатели деятельности компаний в сегменте имущественного страхования (кроме ответственности)

Таблица 4. Показатели деятельности компании СЗФО в сегменте страхования ответственности

Источник: [Эксперт Северо-Запад](#) , № 35, 03.09.12

Автор: Денисенко Е.