

«Российский рынок страхования пребывает в стадии стагнации. Только в прошлом году – впервые за последнее время – темп роста рынка преодолел уровень инфляции. В текущем году этого, вероятно, не случится. Страховой рынок находится на эскалаторе, едущем вниз», – так образно охарактеризовал положение дел 21 ноября на конференции «Риск – брокер – емкость: преодоление барьеров» директор департамента страхового рынка ЦБ РФ Игорь Жук.

По словам г-на Жука, еще пять лет назад рынок жил в спокойной нише, где внешние воздействия на него практически не оказывали влияния. Сейчас же они становятся серьезными вызовами. Так, долгое время эксперты говорили о негативной тенденции роста комиссий по автострахованию. Цифры доходили до 50%. И только появление так называемых автоюристов заставило компании задуматься о рентабельности. На днях гендиректор рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев, выступая на другом мероприятии страхового рынка, указал на новый тренд: за последние два года произошло уменьшение расходов на ведение дела по моторному страхованию. И хотя в относительном выражении снижение невелико – около 1,5%, но тенденция налицо. По мнению Игоря Жука, отчасти в этом есть и заслуга автоюристов.

С другой стороны, наблюдаемое в последнее время снижение рубля к мировым валютам позволяет прогнозировать для компаний рост убыточности по автострахованию на 12–15%. Подорожание запчастей неизбежно, даже если курс пойдет в «правильную» сторону. Подорожав один раз, запчасти не станут дешеветь. Это тоже пример, показывающий, что внешняя среда для страховщиков стала более недружественной и агрессивной.

«Что же может добавить value для нашего рынка? – задается вопросом Жук. –

Вариантов на самом деле немного. Сейчас все думают, как перераспределить рынок, но это путь в никуда. Вечная сказка: СОГАЗ забрал все имущественное страхование, «Росгосстрах» забирает всю розницу, «Ингосстрах» забирает все лакомые куски автострахования. Здесь есть элементы правды, но это все перераспределение внутри рынка. Сейчас же нужно за несколько лет изменить ситуацию в принципе. Должны появиться новые формы, новые продукты, расширяющие страховое поле».

Как рассказал И.Жук, в этот же день, 21 ноября, состоялось заседание Комитета Госдумы по финансовым рынкам, посвященное закону о сельхозстраховании. «Классический вариант: в базовый закон о страховании с господдержкой делают некие поправки, но они, по моему мнению, не добавят сельхозпроизводителям заинтересованности в страховании. В агрострахование есть проблема вовлеченности фермеров. Они могут быть вовлечены либо в силу закона, как это было в советское время, либо в силу грамотности. И здесь возникает тема образования: кто те люди, которые будут обучать тех же фермеров страхованию?» – сказал чиновник, призывая страховых посредников принять активное участие в популяризации страхования на селе.

Также, по словам И.Жука, на текущей неделе у вице-премьера Игоря Шувалова должно состояться совещание по вопросу страхования жилья. «По моему мнению, мы должны прийти к соглашению о том, что без бюджета не обойтись, – продолжил чиновник. – То есть надо вовлечь регионы в обязательные выплаты при страховых событиях, как это происходит в Москве. Все слова о том, что у региональных властей нет денег, – это правда, многие бюджеты находятся в дотационной части. Но это и неправда, потому что когда беда случается, деньги находятся всегда, но без вовлечения в процесс страхователя». Человек, который застрахует свое имущество, сможет получить полную компенсацию от государства в пределах страховой суммы. Тот, кто не застрахует, сможет рассчитывать максимум на койко-место в общежитии, не более того. «Кто мешает за небольшие деньги купить полис на первые 500 тыс. рублей ответственности? – задается вопросом Жук. – Все разговоры о том, что это дорого, – неправда. Если представить себе, что все домовладения России, пусть даже только в частном секторе, будут застрахованы на 500 тыс. рублей, то полис должен обходиться в весьма скромную сумму». По мнению Жука, в этой схеме может найтись место и для страховых посредников, однако они должны объяснить государству, что заинтересованы не только в получении комиссионных, но и в возмещении ущерба страхователям.

Еще одно перспективное направление – страхование жизни. И.Жук привел в пример компанию «Сбербанк страхование жизни», которая, безусловно, добавила капитализации своему акционеру тем, что вывела на рынок новые, «инновационные» продукты. Это позволило ей на bancassurance-площадке серьезно прирастить

собираемые премии по сравнению с прошлым годом. «Нашлись некие ниши в продуктах, в IT-обеспечении, которые позволили вовлечь часть клиентов банка в страхование, – говорит Жук. – Я понимаю, что у них за спиной стоял Герман Оскарович Греф со Сбербанком. Но я изучил их документы, и на будущей неделе планирую сам застраховать у них свою жизнь, чтобы опробовать на себе их продукты. По моему мнению, они не просто сели на канал Сбербанка, но и создали новую продуктовую нишу». Если распространить этот опыт на пространстве больших банков, возможно, сегмент страхования жизни удалось бы оздоровить. Сейчас темпы роста по этому виду, даже с учетом его «особенностей», уменьшаются. А спецификой сегодняшнего страхования жизни чиновник назвал ситуацию с кредитными страховками, когда львиная доля получаемой от клиента премии идет в карман банку. «Я знаю не понаслышке компанию, которая платит комиссию 98% по страхованию жизни заемщиков одного из банков», – сказал И.Жук, отметив, что здесь есть обширное поле деятельности для антимонопольной службы.

Также представитель регулятора заявил, что Департамент страхового рынка ЦБ ставит своей целью проверку соотношения активов и обязательств страховщиков. Для этого у Банка России как мегарегулятора появились более широкие возможности, чем у предшественников: введен институт кураторства, появилась возможность более тесного взаимодействия с регуляторами других сегментов рынка. «Например, раньше компании «рисовали» отчетность через депозитарий, – говорит Жук. – Сейчас мы ведем товарищескую работу с коллегой из соответствующего департамента, и депозитарии сами сообщают нам о том, что страховая компания с ними не имеет отношений. В отчетности могут значиться миллиарды рублей в ценных бумагах, а компания вообще не известна депозитарию».

Также представитель ЦБ отметил, что страховщикам и самим неплохо бы что-нибудь делать для развития рынка. «Странно, мы говорим о том, что рынок должен развиваться, а сами компании для этого ничего не делают, – недоумевает Жук. – Банк России хотел бы сподвигнуть и посредников, и компании стать более открытыми, более прозрачными для клиентов. Агитация в пользу рынка требует постоянной подброски аргументов. А мы, например, попытались выпустить электронный полис – и получили от рынка обвинение в том, что едва ли не разоряем страховщиков и что страховщики не будут готовы к этому аж до 2020 года…».

Источник: Википедия страхования , 24.11.14