

*Наталья Карпова, исполнительный вице-президент «Группы Ренессанс страхование»:*

– В отличие от европейских стран, где ОСАГО стало драйвером к развитию добровольных видов страхования, у нас эта задача была достигнута не в той мере, как ожидалось. Однако государство не намерено останавливаться на достигнутом.

Не желая больше выступать в роли социального спасателя во время катастроф природного и техногенного характера, государство наращивает число обязательных видов страхования. Бизнесу и населению ничего не остается, как расстаться с культивируемой десятилетиями иждивенческой позицией по отношению к государству, а страховщикам – учиться кастомизировать продукты и эффективно вести свой бизнес.

Страховой рынок демонстрирует прирост даже в кризис. Однако он мало связан с непосредственной работой страховщиков над повышением эффективности существующего бизнеса и привлечения нового. Как и в прошлые годы, развитие отрасли происходит во многом благодаря толчкам, инициированным со стороны государства, которое пошло навстречу страховщикам, начав повышать тарифы на ОСАГО.

Во всем мире ОСАГО является локомотивом рынка, потому что позволяет страховщикам развивать добровольные виды страхования. Поэтому зарубежные страховые рынки более развитые и в меньшей степени зависят от ситуации на банковском рынке или курсов валют. В нашей стране страхование жизни, здоровья, страхование от несчастного случая или страхование имущества не считается чем-то важным. Если появится возможность отказаться от каких-либо добровольных видов страхования, люди ею воспользуются. Неудивительно, что, несмотря на экономические, социальные и политические преобразования последних 15–20 лет, доля страховых взносов в ВВП остается устойчиво низкой, едва превышает 1%, тогда как в европейских странах этот показатель достигает 11–24%.

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.

Для достижения качественной динамики в развитии рынка нужно мягко и настойчиво вводить обязательные виды страхования. Поняв на практике, что это удобно и практично, люди будут втягиваться в процесс с большим энтузиазмом. Причем роль государства в этом процессе повышения «страховой культуры» огромна. Никакая реклама или уговоры не подействуют лучше собственного опыта.

Мировая практика развития страхового рынка, так же как и в России, в большей степени полагается именно на обязательные виды страхования. Именно они являются основным драйвером развития рынка страхования. 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. Тот факт, что мы на старте уже достаточно сильно задержались, говорит лишь о том, что нам еще много предстоит сделать. По данным 2014 года, в России 20% сборов по рисковому страхованию составляют обязательные виды страхования, из которых ОСАГО – 18%, ОСОПО – 1%, остальное – другие виды.

После пожаров в Хакасии и Забайкальском крае в 2015 году правительство приняло меры для ускорения подготовки законопроекта о страховании жилья. Только в Хакасии пожаром было уничтожено 400 домов, на восстановление которых потребуется 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 обязывает страховать только трудовых мигрантов (во время получения патента), а это новый рынок объемом примерно 12 млрд руб. Если будет принято решение о страховании нетрудовых мигрантов, объем рынка вырастет втрое.

Внедрение обязательных видов страхования можно рассматривать как зарекомендовавший себя механизм модернизации рынка, необходимый при

посткризисном функционировании. Но именно сейчас такой подход, предполагающий увеличение финансовой нагрузки на потребителей, при явном сокращении их платежеспособности может подействовать для рынка угнетающе, законсервирует проблемы страховщиков и приведет к усилению противоречий на рынке.

Нет ответов на вопрос, какой должна быть востребованная обществом и бизнесом система страхования. К сожалению, мы видим, что даже крупный бизнес в нашей стране не всегда имеет стратегическое видение перспектив развития, потребности в разработке рыночной стратегии, располагает эффективной системой управления рисками.

Ключом к решению этой ситуации должно стать повышение качества страховых отношений. Государство сделало важный шаг в этом направлении – вводятся новые виды обязательного страхования. Контроль со стороны ЦБ РФ за страховщиками становится жестче, но вместе с тем и более профессиональным. В части требований по подготовке финансовой отчетности ситуация развивается по аналогии с той, что наблюдалась на банковском рынке некоторое время назад. Так, вслед за банками страховые компании уже перешли на ежемесячную (а по некоторым позициям и ежедневную) отчетность перед регулятором.

Жесткий контроль, кризис и проблемы с убыточностью наконец вынудили страховые компании не только снижать комиссию и перестать платить щедрое комиссионное вознаграждение, но и оптимизировать административные и операционные расходы. Понятно, что в этом году страховщики будут бороться не столько за рост, сколько за минимизацию убытков. Но тем не менее именно в этом году страховщикам нужно сделать еще одно усилие – изменить негативный тренд к устойчивому недоверию со стороны потребителей, начать учитывать интересы страхователей. На фоне кризиса, с учетом их ограниченной платежеспособности и сокращения рентабельной доходной базы 2015 год станет поворотным в этом смысле как для страховых компаний, так и для самой индустрии.

**Источник:** [Российская бизнес-газета](#) , № 31, 11.08.15