

*Серия ноябрьских поджогов автомобилей в Симферополе повысила интерес крымчан к добровольному страхованию имущества. Впрочем, не только с этим связывают страховщики надежды на развитие рынка.*

### **Свято место пусто не бывает**

В отличие от банков, которые еще весной 2014 года быстро разворачивали в Крыму свои представительства, страховые компании (СК) в РК и Севастополе начали работать только с 2015 года. Сейчас представительства имеют 17 СК. Из крупных российских страховщиков зашла только компания «Согласие», остальные работают через своих представителей, некрупные СК, которые не побоялись западных санкций.

– Большинство крупных СК не хотят пока заходить в Крым, хотя по законодательству, занимаясь ОСАГО, они обязаны иметь в каждом субъекте федерации представителя для работы со своими клиентами, – объяснил заместитель директора «Ген страхования» Игорь Лавренчик. – Договоры с крымскими СК позволяют им опосредованно работать на рынке КФО. Кроме того, работающие в Крыму СК принимают документы в случаях, когда у виновника ДТП нет полиса, а выплаты пострадавшей стороне производит Российский союз автостраховщиков.

Из крымских СК, работавших в украинский период, на рынке остались три: «Крымский страховой альянс», «Крымская страховая компания» и «Юпитер-М».

### **Неожиданный лидер**

После воссоединения Крыма с Россией обновился не только реестр участников страхового рынка, но и структура продаж. Если до 2014 года лидировали продукты ОСАГО и каско, на долю которых приходилось соответственно 29 и 28 процентов общего объема премий, то в первом полугодии 2015-го, по данным Центробанка РФ, из 50862 страховых договоров почти половина (25025) приходятся на личное страхование (от несчастных случаев, болезней, добровольное медстрахование).

– Если говорить честно, то эта ситуация никак не связана с желанием жителей Крыма позаботиться о собственной финансовой безопасности, заключив договор страхования от несчастного случая, – считает заместитель генерального директора СК «Крымский страховой альянс» Алла Каменярская. – Она вызвана скорее перекосом в рынке ОСАГО, при котором клиенту навязывали дополнительный полис страхования от несчастного случая, что незаконно.

В Крыму зарегистрировано около 800 тысяч авто, так что если даже половина автомобилистов приобрела полисы от несчастного случая, получился значительный рост. Но поскольку навязывание этой услуги признано ЦБ РФ незаконным, в следующем отчетном периоде эти полисы вряд ли поставят рекорд.

На втором месте по количеству заключенных договоров в первом полугодии 2015 года оказалось ОСАГО (20650). Лицензия на этот вид страхования была и остается залогом успеха бизнеса и подтверждением статуса СК, ведь, чтобы получить ее, компании нужно выполнить ряд условий и требований.

### ***Огненный стимул***

Страхование имущества в Крыму занимает только третье место, на его долю приходится 5022 договора, заключенных в первом полугодии 2015 года.

– К сожалению, имущество крымчане страхуют очень неохотно, – продолжает Алла Каменярская. – Каждый почему-то уверен, что с его жильем или движимым имуществом ничего не произойдет. Хотя жизнь зачастую преподносит неприятные сюрпризы.

В предыдущий раз такой рост продаж страховщики наблюдали несколько лет назад, после того как в Крыму прошел сильный град. Сейчас стимулом стали поджоги автомобилей.

– Страхование имущества постепенно развивается, но сравнивать нам пока не с чем, потому что в 2014 году как такового страхования не было, с украинским периодом – тоже некорректно, а с другими регионами – просто смешно, – говорит Игорь Лавренчик. – Так что первый раз сможем сравнить 2015-й с 2016 годом. Но рост мы наблюдаем, у нас есть клиенты, которые заинтересовались страхованием имущества именно после серии поджогов транспортных средств в Симферополе.

Непопулярность имущественного страхования вызвана не только отсутствием у крымчан культуры страхования.

– В украинский период спрос на страховые продукты в Крыму был более высоким, сейчас же востребованы преимущественно обязательные виды страхования, – говорит директор севастопольского филиала СК «Московия» Юлия Филиппова. – Хотя в других регионах РФ добровольные виды страхования пользуются большим спросом. Думаю, это говорит о том, что платежеспособность крымчан ниже, чем у жителей других субъектов, и они пока не могут позволить себе страховые полисы. Кроме того, крымчанам нужно время, чтобы привыкнуть к новым реалиям, ведь на Украине, например, каско было значительно дешевле, чем сейчас.

Зато в России, по мнению участников рынка, страховой бизнес намного более дружелюбен к потребителям: если на Украине, чтобы получить выплату по ОСАГО, нужно было собрать целый пакет справок, в России этого не требуется.

– Более того, есть рекомендации Верховного суда РФ принимать сторону страхователя практически во всех спорных делах, – объясняет Игорь Лавренчик. – Поэтому многие СК предпочитают заплатить клиенту, нежели судиться.

Еще менее интересно оказалось крымчанам страхование жизни. Объяснить это можно тем, что пока в Крыму не представлены «лайфовые» компании, а СК широкого профиля этим видом страхования не занимаются. В первом полугодии крымчане заключили всего 63 договора страхования жизни, и то не напрямую с «лайфовыми» страховщиками, а через их брокеров.

– Страхование жизни – это долгосрочные продукты, рассчитанные не на один год, –

продолжает эксперт. – Крымчане после всех событий последних лет боятся вкладывать деньги в долгосрочные продукты. Максимальный срок размещения – один-два года.

### ***Ждут драйвера***

По итогам первого полугодия 2015 года по добровольному и обязательному страхованию СК в Крыму собрали 233,5 миллиона рублей премий. В целом российский рынок – 517,7 миллиарда рублей. Таким образом, доля КФО в России – всего 0,05 процента.

– Сейчас крымский рынок очень скромный, а перспективы его неопределенные, потому что сама по себе емкость его маленькая, – говорит Игорь Лавренчик. – Ее принято считать от ВВП региона, а Крым – не промышленный регион. Работающих немного, а основное население – пенсионеры, военные, студенты и дети. Плюс в Крыму ниже, чем в других регионах РФ, уровень зарплаты. Страхование же – продукт, в первую очередь, для людей среднего достатка и выше. Так что в перспективе емкость крымского рынка страхования большой мне не видится.

Чаще в СК обращаются физлица, а не бизнес. Предприятия в основном страхуют автотранспорт, недвижимость, имущество, работников. Дистрибьюторские компании, которые поставляют в Крым товары, страхуют машины и грузы. Малый бизнес в Крыму вообще ничего не страхует, потому что не имеет свободных средств.

– Скорее всего, рынок остановится на нынешнем уровне, – дополняет коллегу Юлия Филиппова. – Возможность его роста я связываю с туристическим сектором. Надеюсь, скоро не только туристы будут ездить в Крым, но и крымчане смогут путешествовать за границу, что повысит спрос на соответствующие страховые продукты. В будущем году рост может показать и страхование от несчастных случаев, например, спортсменов. Спорт сейчас активно развивается, а участие в турнирах можно принимать только при наличии страхового полиса. Строительные компании, начиная работу, должны застраховать свои риски, так что рост может быть и в этом направлении. Надеюсь, увеличится и страхование имущества, в том числе автомобилей, ведь количество транспорта на дорогах стремительно растет, как и число аварий. Значит, как ни крути, дешевле приобрести страховку каско, чем искать деньги на ремонт.

## **СК плюс банк**

В поисках новых клиентов СК идут на сотрудничество с банками. Еще в июне о подписании договора о сотрудничестве с ФИА-Банком заявила СК «Крымский страховой альянс».

– На сегодняшний день у нас подписано около 20 договоров о сотрудничестве с компаниями, при посредничестве которых мы можем реализовывать договоры страхования. В их числе – несколько банков, автосалонов и турфирм, которым мы предлагаем продукты в зависимости от специфики их бизнеса, – рассказала Алла Каменярская.

По их стопам пошел банк «Россия» и «Крымская первая страховая компания». В октябре о начале продажи полисов страхования имущества объявил Генбанк.

– СК к банкам тянулись всегда, потому что в них большой поток клиентов, – говорит Игорь Лавренчик. – Люди приходят за определенной финансовой услугой, дополнительно к которой им можно предложить страхование. Это выгодно клиентам, потому что, взяв кредит, условно говоря, на 300 тысяч, можно сломать ногу, а при наличии страховки уже не родственники, а СК дает средства на погашение кредита.

Сотрудничают с банками и СК, которые не аккредитовались у них. Банки принимают их договоры страхования, например, при продаже авто в кредит, потому что страховщики берут на себя часть рисков, принимаемых банком.

– Количество банков увеличилось, и многие запускают хорошие программы кредитования, – говорит Юлия Филиппова. – Думаю, сотрудничество СК с ними будет развиваться, потому что оно выгодно обеим сторонам.

*Кстати*

*По информации Центробанка РФ, в первом полугодии страховщики России заработали на 8,8 миллиарда рублей больше, чем банки. Чистая прибыль СК составила 60,3 миллиарда рублей, кредитных организаций – 51,5 миллиарда рублей. Хотя объем страхового рынка РФ по активам в 46 раз меньше банковского.*

**Источник:** [Российская газета](#) , 03.12.15

**Автор:** Котенева О.