Автострахование остается лидером по числу случаев страхового мошенничества | 14

С

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Страхование

Среда 22 марта 2023 №48 (7493 с момента возобновления издания) kommersant.ru

16 Какие механизмы страхования рисков предлагают страховщики аграриям на приграничных с зоной СВО территориях

17 Планы ЦБ по изменению регулирования на страховом рынке

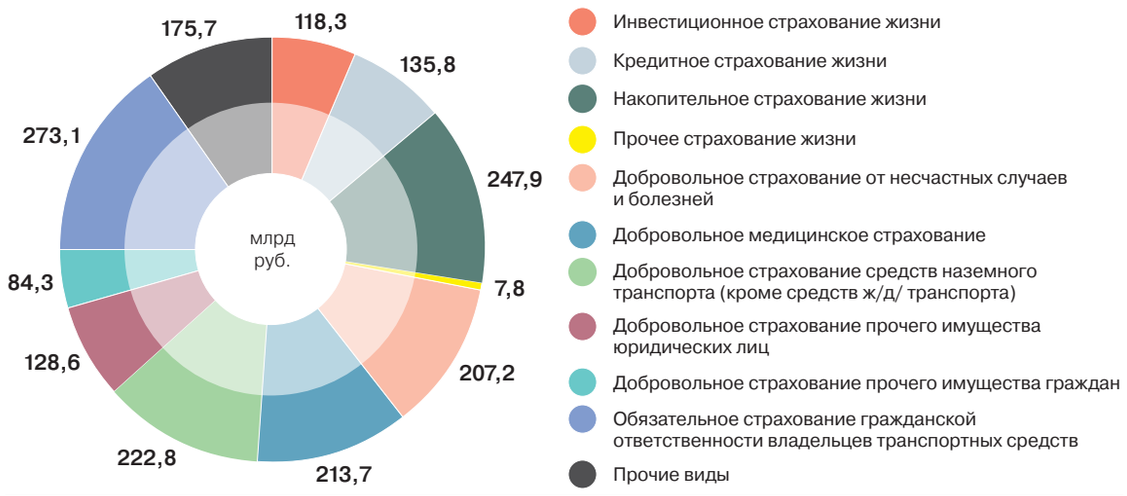
18 В 2023 году средние темпы прироста страховых премий приблизятся к 7%

Страховой рынок завершил минувший год лучше, чем ожидалось в первом полугодии, что позволило страховым компаниям закончить год без убытков. Несмотря на сужение рынка и рост конкуренции, страховщики надеются, что в текущем году укрепится устойчивая, хотя и умеренная динамика роста при сохранении регуляторных послаблений.

Страховщики определились в ожиданиях

— сборы —

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА (ОБЪЕМ СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ ЗА 2022 ГОД) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



Кризисные качели

Значительное влияние на развитие страхового рынка в 2022 году оказали последствия санкционных ограничений как для российской экономики в целом, так и для ее финансового сектора в частности, отмечают в Центробанке. Компании столкнулись с блокировкой иностранных активов, закрытием доступа на западные рынки капитала, трудностями в работе с перестраховщиками из недружественных стран, падением и изменением структуры спроса на ряд страховых продуктов, ростом убыточности в автостраховании. Однако, считают в ЦБ, страховому рынку удалось адаптироваться к новым условиям.

В целом по рынку собранные премии по всем видам страхования «не жизнь» остались примерно на уровне 2021 года, отмечает вице-президент «Ренессанс Страхования» Андрей Брагинский. По его мнению, это неплохой результат с учетом высокого уровня неопределенности, который был в бизнесе. «Объемы премий поддержало в большей степени увеличение тарифов, а не расширение рынка. Но то, что страховой рынок оказался устойчивым к потрясениям,— это позитивно»,— добавляет он.

Компании, особенно находящиеся под внешним санкционным давлением, потеряли значительные объемы бизнеса, поступавшие от международных корпораций или связанные с международными перевозками, упали объемы банкострахования и каско, рассказывает финансовый директор «Росгосстраха» Евгений Решетин. Но базовые потребности в страховых услугах у предприятий и населения никуда не делись, отмечает он, напротив, понимание растущих рисков подталкивает к страхованию даже тех, кто сомневался. Поэтому «для рынка в целом и большинства компаний год закончился сильно лучше, чем ожидали в конце первого и во втором кварталах».

«Несмотря на просадку результатов в некоторых кварталах, мы оцениваем итоги года с точки зрения сборов по всем видам страхования лучше тех ожиданий, что были в начале 2022-го»,— соглашается руководитель управления аналитики и развития «АльфаСтрахования» Александр Лильп.

«Минувший год в целом прошел более позитивно, чем прогнозировалось весной 2022-го,— говорит Алексей Хуторянский, директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования компании „Согласие“.— Рынок не показал тот спад, которого ожидали эксперты».

При этом основной удар по рынку пришелся на первую половину 2022 года. Тенденции того периода формировались под влиянием первичного эффекта тех вызовов, с которыми столкнулся финансовый сектор в целом, отмечают в ЦБ. Существенно сократились сегменты инвестиционного страхования жизни и страхования, связанного с кредитованием. Падение премий в этих сегментах не покрывалось ростом сборов в автостраховании и добровольном медицинском страховании (ДМС), вызванным высокими инфляционными ожиданиями в период неопределенности, а также в накопительном страховании жизни (НСЖ; в большей степени за счет продаж продуктов с фиксированной доходностью с более короткими сроками относительно классических программ). Во втором же полугодии, полагает регулятор, страховой рынок начал адаптироваться к новым условиям. Помогло снижение ставок кредитования и, как следствие, оживление кредитования, рассказывает Андрей Брагинский. Продажи всех ковенантных видов начали расти, в том числе кредитного каско и страхования заемщиков потребительских кредитов. Сказались и меры по поддержке ипотеки, что очень серьезно помогло рынку страхования имущества.

Еще один важный фактор, который помог рынку каско во втором полугодии,— рост поставок китайского автопрома. Его доля составила примерно 30% новых продаж, при этом, по мнению Андрея Брагинского, отсутствие проблем с запчастями, возможность заказа автомобилей китайских брендов в производстве, переговоры о поставках премиальных брендов и увеличение числа дилеров в полтора раза позволяет прогнозировать дальнейший рост этого сегмента.

Во втором полугодии начало восстанавливаться банкострахование — кредитное страхование и ипотечное, особенно в результате снижения ставок по льготной ипотеке. А в автостраховании происходила переориентация страховщиков на сегмент отечественных и китайских автомобилей, отмечают в «Росгосстрахе».

Самым тяжелым для рынка был именно второй квартал 2022 года, когда падение рынка в сегменте «не жизнь» составило 6,2% ко второму кварталу 2021-го, но уже третий квартал показал восстановительный рост, а в четвертом квартале рост составил 9,6% говорит замруководителя управления аналитики и исследований ВСК Максим Грушко.

Вместе с тем, по словам Андрея Брагинского, сильнее, чем в начале года, во втором полугодии рынок ощутил последствия ухода западных компаний, в частности сокращение портфеля ДМС. В первом полугодии ряд впоследствии ушедших западных компаний еще не принял окончательного решения о закрытии бизнеса и сохраняли штат, не расторгая договор ДМС. Кроме того, многие компании стараются оптимизировать свои бюджеты на ДМС для сотрудников.

Динамика показателей страховщиков во втором полугодии стала улучшаться, отмечают в ЦБ. Так, на фоне снижения процентных ставок и оживления спроса на заемные средства со стороны физических лиц начали восстанавливаться виды страхования, связанные с кредитованием. Рост сегментов автокаско и ДМС, обусловленный в первом полугодии в большей степени повышением цен на запчасти и медицинские услуги, во втором полугодии поддерживался тарифной и продуктовой политикой страховщиков: появились недорогие продукты с ограниченным перечнем рисков и франшизой, способные удовлетворить спрос потребителей в текущих условиях.

Если говорить о сегментах рынка non-life страхования, то, по словам Максима Грушко, основным драйвером страхового рынка в 2022 году стали корпоративные виды, которые за 12 месяцев выросли на 9,6%, в то время как розничные в целом упали на 5,3%. При этом в корпоративных видах хорошо выросли автострахование (страхование корпоративных парков по ОСАГО и каско) — на 24,1%, медицинское корпоративное страхование (8,3%), а также страхование грузов за счет активизации транспортной логистики (22,1%). Пострадало же розничное банкострахование в силу снижения кредитования населения — так, очень важный сегмент для страхового рынка, страхование от несчастных случаев и болезней физических лиц, сократился на четверть (–26,9%) за 12 месяцев 2022 года, падение было также и в розничном каско (в силу снижения продаж новых автомобилей — за год они упали на 58,8%), но не такое трагичное, как в банкостраховании.

с16

ОСНОВНОЙ ВКЛАД

По итогам 2022 года российский рынок страхования показал небольшой, но все-таки рост. Общий объем собранных страховых премий, по данным Банка России, увеличился на 0,5% относительно 2021 года и составил 1,8 трлн руб., снизившись, правда, при этом относительно ВВП (с 3% до 1,2%). Основной вклад в рост рынка внесло увеличение сборов в сегментах НСЖ, автострахования и ДМС, негативную динамику демонстрировали кредитные виды страхования жизни и здоровья и ИСЖ. Выплаты по договорам страхования при этом росли, прибавив 12,1% относительно показателя 2021 года и достигнув 890 млрд руб.

Проходы по линиям жизни

— схема —

Просадка российского рынка страхования жизни в прошлом году оказалась весьма умеренной: после шока первого полугодия во втором начался восстановительный рост. Пострадало инвестиционное страхование жизни, накопительное продемонстрировало рост. Именно страховщики жизни спасли в прошлом году накопления миллионов сограждан, вернувших сотни миллиардов рублей, несмотря на всеохватывающий кризис. Подтвердив надежность вложений в инвестиционные страховые продукты. И, возможно, это самое феноменальное событие на финансовом рынке.

Плюсы небольших минусов

Результаты по сборам в сегменте страхования жизни нельзя назвать отрицательными: снижение было минимальным и связано в первую очередь с ограничениями, которые наложила санкционная повестка, считает генеральный директор «Совкомбанк Страхование Жизни» Олег Черноусов. По его мнению, в целом рынок достойно прошел этот период перестройки.

В 2022 году рынок страхования жизни при поддержке Банка России продемонстрировал свою зрелость и устойчивость: страховщики жизни показали, что могут эффективно развиваться в непростых условиях, чутко реагируя на все потребности клиентов и защищая их от потерь в кризисное время, считает генеральный директор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич.

По итогам 2022-го суммарные премии страховщиков жизни сократились по сравнению с 2021-м на 3,2% — с 553,4 млрд до 535,7 млрд руб. Суммарные выплаты за этот период выросли по сравнению с 2021 годом на 23,7% — с 284,1 млрд до 351,5 млрд руб. Также, по данным Всероссийского союза страховщиков, существенный рост показало накопительное страхование жизни (НСЖ): премии по этому виду страхования выросли за 2022 год по сравнению с 2021-м сразу на 59,7% — со 156 млрд до 249 млрд руб. Премии по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) сократились на 46,1% — с 219,4 млрд до 118,3 млрд руб. При этом выплаты по НСЖ выросли на 111,6% — с 39,3 млрд по итогам 2021 года до 83,2 млрд руб. по итогам 2022-го. Выплаты по ИСЖ выросли в 2022-м по сравнению с предыдущим годом на 8,4% — с 215 млрд до 233 млрд руб.

Как отмечается в материалах Банка России, разнонаправленная динамика сегментов объясняется особенностями продуктов. Так, до конца февраля 2022 года для рискового наполнения программ ИСЖ страховщики, как правило, использовали структурные облигации иностранных инвестиционных банков из недружественных стран. В условиях масштабных финансовых ограничений снизилась их доступность, а риски невыплат существенно выросли.

с14

Все сгорело дотла

— несчастье —

В минувшем году и в начале нынешнего в разных городах страны произошло около двух десятков сильных пожаров на крупных складах и в торговых центрах. В результате изменились тарифы и условия договоров страхования и перестрахования зданий и товарно-материальных ценностей (ТМЦ) в этом высококонкурентном сегменте страхового рынка. По мнению экспертов, основная причина пожаров — в ослаблении контроля и нарушении правил безопасности собственниками зданий в связи с действующим мораторием на проведение плановых проверок бизнеса.

Доверяй, но проверяй

Прошлый год оставил неприятный осадок у страховщиков, работающих на рынке торговой недвижимости. Затяжная серия пожаров в ТЦ и на складах (см. справку) больно ударила по рентабельности сегмента, который ранее славился высокой рискозащищенностью. Продолжились крупные пожары и в 2023-м.

Сгоревшее дотла здание подмосковного склада Ozon в августовском пожаре 2022 года было застраховано на 6 млрд руб. в СК «АльфаСтрахование». При этом имущество сгоревшего склада Ozon было застраховано компанией «Ингосстрах» на 11 млрд руб. Ущерб от декабрьского пожара в гипермаркете OBI в ТЦ «Мега Химки», также застрахованного «Ингосстрахом», во Всероссийском союзе страховщиков оценили в 20–30 млрд руб.

Застрахованные собственники пострадавших от пожаров объектов обращались за выплатами к страховщикам, а те, в свою очередь,— в Российскую национальную перестраховочную компанию (РНПК), которая при превышении лимита покрывала часть убытков.

Как сообщил вице-президент «Ренессанс Страхования» Владимир Тарасов, частота крупных пожаров сейчас действительно нехарактерная, поскольку прежде страховых случаев подобного масштаба было не более одного-двух в год.

«Самая частая причина пожара на складе или в ТЦ — проведение сварочных и огневых работ с нарушением правил безопасности»,— отметила директор департамента по страхованию имущественных рисков «РЕСО-Гарантии» Мария Барсова. По ее мнению, мораторий на проведение проверок бизнеса в целом ослабил соблюдение требований пожарной безопасности собственниками зданий.

Напомним, мораторий на плановые проверки бизнеса сотрудниками МЧС, Роскомнадзора и трудовой инспекции ввели 10 марта 2022 года. Затем его продлили на 2023 год.

Но, как считают независимые эксперты, внимание к вопросам пожарной безопасности начало слабеть еще в 2016 году, когда ввели надзорные каникулы.

Неудивительно, что глава МЧС Александр Куренков предложил правительству РФ срочно возобновить внеплановые инспекции в крупных ТЦ и на складах. В частности, предлагается обследовать системы сигнализации и пожаротушения, состояние эвакуационных выходов. Министр не скрывает, что инициатива является ответом на сильные пожары, которые произошли в течение последних месяцев на крупных объектах коммерческой недвижимости.

Реакция рынка

Растущий вал выплат заставил страховщиков принять ответные меры. Как сообщил генеральный директор СК «Совкомбанк Страхование» Игорь Лаппи, рынок отреагировал ужесточением подходов в андеррайтинге. В частности, с его слов, увеличилось количество осмотров высокорисковых объектов, особенно в сегменте складов, ТРК, ТРЦ. Кроме того, в договорах расширились обязанности страхователя в отношении соблюдения мер общей пожарной безопасности и более тщательного анализа предписаний Госпожнадзора.

Конечно, страхователи отмечают рост тарифов. По словам руководителей Союза торговых центров, с начала 2023 года страховка для ТЦ от пожаров подорожала на 5–20%.

С этим утверждением не согласен Владимир Тарасов: «В сегменте страхования ТЦ тарифная политика компаний пока сохраняется на прежнем уровне, поскольку это исторически интересный для страховщиков сегмент. Мы наблюдаем постепенный рост тарифов по складам.

с16

Кто, если не вы

— контекст —

В конце 2022 года ЦБ и Минфин представили стратегию развития страхового рынка. Всероссийский союз страховщиков в ответ подготовил резолюцию о ключевых задачах по развитию страхового рынка. «Ъ» спросил страховщиков, что они думают о развитии страхового рынка, мерах поддержки со стороны регулятора и о самых ожидаемых событиях года.

Корней Биждов, *президент Национального союза агрострахов щиков:*

— Согласно целям стратегии, на первое место для финансовой отрасли, в том числе для страхования, на ближайшие годы выходит задача обеспечения экономического суверенитета страны. Соответственно, для этого нашей стране нужны сильная и самодостаточная финансовая отрасль и такое же страхование. Таким образом, страховой рынок может ожидать со стороны регулятора мер поддержки, которые позволят страховщикам нарастить возможности по принятию рисков и расширить необходимые компетенции. Кроме того, на первый план выходит задача организации в отрасли механизма перестрахования, что особенно актуально в текущей ситуации.

Николай Галушин, *генеральный директор брокера «РТ-Страхование», глава Общества взаимного страхования «Ростеха» НКО ПОВС «РТ-Взаимное страхование»:*

— Стратегия развития финансового рынка, особенно в части страхового сектора, должна содержать пункты, отвечающие на следующие вопросы: как и когда полностью отказаться от тарифного регулирования в ОСАГО, когда заработает закон по страхованию жилья граждан от ЧС, как привлечь на страховой рынок новых инвесторов и увеличить количество страховых организаций, каким образом регулировать страховых посредников и как увеличивать количество каналов продаж для роста доступности страхования для граждан, когда в стране будет запущено обязательное или вмененное экологическое страхование; каким образом развивать новые, в первую очередь вмененные, виды страхования, чтобы страхование ответственности наконец стало инструментом снижения административного воздействия на бизнес со стороны государства. Важно также введение пропорционального регулирования на страховом рынке, чтобы обеспечить условия работы на рынке небольших, нишевых страховых организаций и обществ взаимного страхования. Необходимо продолжать развитие института страхования жизни с инструментами многолетних инвестиций в государственные или частно-государственные проекты под гарантии сохранности средств, развитие киберстрахования, которое сможет заработать только в случае контроля за стороны регулятора и др. Ключевые задачи страховой отрасли на ближайшие пять лет: доля страхового рынка в ВВП страны превысит 2,5%, охват населения страхованием жилья составит 30% от всего жилого фонда страны, число страховых компаний увеличится до 500.

Евгений Гуревич, *генеральный директор компании «Капитал Лайф Страхование Жизни»:*

— В рамках новой стратегии развития финансового рынка страховщикам жизни отводится важнейшая роль одного из основных участников по формированию долгосрочных накоплений российских граждан. Уверен, что при распространении на страхование жизни системы гарантирования и ожидаемом запуске долевого страхования жизни (ДСЖ) уже в ближайшем будущем наш рынок получит все необходимые стимулы для дальнейшего роста в качестве одной из системных социально значимых отраслей российской экономики.

Дмитрий Руденко, *генеральный директор компании «Абсолют Страхование»:*

— Меры поддержки, предоставленные ЦБ в 2022 году, позволили страховому рынку легче пройти период острой экономической нестабильности. На 2023-й некоторые меры поддержки были отменены (например, снижение коэффициентов по рискам), при этом введены новые меры поддержки (из значительных мер — рассрочка на десять лет по списанию стоимости заблокированных активов, снижение порогового значения маржи до 1,01). В целом действующие в настоящее время послабления, на наш взгляд, адекватны и не требуют расширения в текущей ситуации. Одним из значимых направлений являются цифровизация и развитие дистанционных каналов обслуживания (внедрение открытых API, искусственного интеллекта на финансовом рынке), также интересно направление по созданию и регулированию экосистем с возможностью совмещать оказание различных финансовых и нефинансовых услуг, но при этом важно обеспечить корректировку антимонопольного регулирования для поддержания конкуренции на финансовом рынке.

с18

страхование

Они не сторонники разбоя

Ежегодно банки отчитываются о предотвращенных страховых аферах на миллиарды рублей. Заработки страховых мошенников посчитать сложнее. Ведь в ответ на реально работающие технологии, препятствующие страховым аферам, появляются новые обманные схемы.

— аферы —

Незрячий заемщик за рулем

Доля мошенничества в автостраховании, которое традиционно остается самой привлекательной областью для злоумышленников, снизилась в первые девять месяцев прошлого года. По подсчетам Всероссийского союза страховщиков, в частности, значительное сокращение (на 5%) коснулось каско, хотя доля в ОСАГО осталась на уровне позапрошлого года (57%). Вместе с тем немного ухудшилась ситуация в имущественном страховании, а в страховании жизни осталась прежней.

Аналитики ЦИАН подсчитали, что потенциальный спрос на вторичное жилье в 2022 году снизился на 12%, а новостройками россияне стали интересоваться на 26% меньше. При этом, по данным Банка России, в третьем квартале объемы ипотечного кредитования начали замедлять свое снижение. А вместе с ними — и темпы сокращения взносов по страхованию жизни и здоровья заемщиков. Потому что ипотечные заемщики предпочитают не отказываться от страхования жизни при оформлении кредита, хотя оно и добровольное. Помимо более выгодных условий по самому кредиту такая страховка дает поддержку в случае внезапной смерти или, например, потери трудоспособности.

Так произошло с одним из обладателей ипотечного жилья из Санкт-Петербурга. В какой-то момент ему пришлось оформить инвалидность. Благодаря новому закону он смог пройти все процедуры заочно: медэксперты из далекого Ставрополя подтвердили, что мужчина потерял зрение на 90%. Однако страховщик провел собственную проверку и с удивлением обнаружил, что его почти слепой клиент продолжает ежедневно передвигаться по городу за рулем личного автомобиля.

Это лишь одно из тысяч страховых событий с признаками мошенничества, которые удалось раскрыть за прошлый год. Суммы несостоявшихся выплат злоумышленникам оцениваются страховщиками в миллиарды рублей. В «Росгосстрахе» смогли сохранить от посягательств мошенников уже более 1,2 млрд руб., а в «Ингосстрахе» говорят почти о 3 млрд руб.

«Мы видим тенденцию на изменение портрета мошенника: он стал существенно моложе, а сами события уже не фальсифицируются, а происходят реально. К сожалению, стоит отметить, что помимо мошенничества в авто недобросовестные страхователи ищут любые способы злоупотребления правом для снятия своих финансовых обременений»,— рассказали в «Ренессанс Страховании». Именно этой компании удалось избежать выплаты «инвалиду» из Петербурга.

Есть контакт!

Несмотря на положительную динамику в каско, автострахование остается лидером среди всех видов по числу случаев мошенничества. По данным начальника управления противодействия мошенничеству «Росгосстраха» Георгия Сотникова, именно на этот сегмент приходится более 90% выявленных попыток незаконного получения страхового возмещения. Так же, например, и в «Ингосстрахе»: из этих 90% около 68% приходится на ОСАГО и 22% — на каско.

При этом специалисты отмечают, что страховое мошенничество перешло на новый, более жесткий формат фальсификации страхового случая.

ТЕРРИТОРИИ РОСТА СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА

ПО ДАННЫМ "Ъ".

«Раньше мошенники подделывали документы из правоохранительных органов. Например, ДТП на самом деле не было, а документы из ДПС сфальсифицированы и поданы в страховую компанию. Сейчас ДТП совершаются реально с целью получения страховой выплаты»,— поясняет заместитель начальника службы безопасности компании «Абсолют Страхование» Олег Василенко.

Впрочем, хотя схемы мошенничества по моторным видам страхования самые распространенные, не они лидируют по объемам убытков.

«Мошенничество с другими видами страхования у криминала менее популярно, но мы тем не менее регулярно выявляем и пресекаем, например, попытки получить возмещение после целенаправленных поджогов строений, которые каким-то образом страховались чуть ли не как дворцы»,— отмечает Георгий Сотников.

«Если говорить о суммах, то есть о реальном размере ущерба, один случай страхования уже якобы погибшего от засухи урожая с выплатой около 200 млн руб. перекрывает весь ущерб от мошенничества по каско. Или одна якобы похищенная линия по производству пластиковых труб может перекрыть 20% всех случаев мошенничества в ОСАГО»,— поясняет заместитель генерального директора СК МАКС Виктор Алексеев.

«Основные факторы, которые мешают снизить уровень страхового мошенничества, остаются прежними уже долгое время. Прежде всего это нехватка профессиональных кадров в правоохранительных органах, которые знали бы специфику страховой сферы и могли оперативно квалифицировать совершенные деяния»,— указывают в «Ренессанс Страховании».

Георгий Сотников добавляет: для борьбы с мошенничеством службы безопасности страховых компаний и правоохранительные органы должны работать сообща, а органы власти должны уделять проблеме достаточно внимания и контроля. «В регионах, где эти факторы сходятся, уровень мошенничества существенно ниже»,— подытоживает он.

Однако соблазнов организовать страховой случай у мошенников остается немало. Например, застраховать хлипкую постройку на большую сумму и устроить поджог, инсценировать кражу, подвезти к дереву у дороги уже искореженный автомобиль. «За 20 лет в страховании я помню только один случай, когда при самоподжоге кафе, запланированного под снос, его владелец облил руки бензином и получил серьезные ожоги, которые послужили доказательством его противоправных действий»,— делится Виктор Алексеев.

Олег Василенко тоже дает неутешительный прогноз: «Мошенничество победить полностью невозможно, так как для определенных лиц это способ получения легких денег. Мошенники со временем становятся все изобретательнее, придумывая новые способы обмана страховщиков».

Мошенники быстро подстраиваются под текущую ситуацию на страховом рынке, успевая найти методы и подходы для реализации своего умысла, соглашается Александр Гуляев из «Ингосстраха»: «Сотрудники служб безопасности страховых компаний и правоохранительные органы находятся в поиске новых методов и схем противодействия мошенникам, но, к сожалению, зачастую работают вторым номером в силу действующей правоприменительной практики, сложившейся в стране».

Территории роста

Самыми «токсичными» территориями с точки зрения мошенничества страховщики традиционно называют южные регионы России: Краснодарский край, Дагестан, Северную Осетию — Аланию, Ставропольский край. Появляются и новые регионы, в которых растут убытки от мошенничества. В «Росгосстрахе» и «Ингосстрахе» упомянули Новосибирскую, Ульяновскую и Смоленскую области, Приморский край, Республику Тыва, Иркутскую область. По словам Виктора Алексеева, теперь к ним присоединилась Республика Марий Эл. Там действует особая схема: аварийные комиссары из числа бывших сотрудников ГИБДД прямо на месте аварии заключают с потерпевшими договоры цессии (уступку прав требования). Затем они предъявляют череду требований к страховщику, зарабатывая на простом ДТП от 40 тыс. до 500 тыс. руб. с помощью штрафов, неустоек и тому подобном. Такая же схема работала в Волгограде, но с ней справилась администрация области.

Позитивный анализ

И все же положительная динамика в борьбе с мошенничеством подтверждается цифрами. Согласно данным Всероссийского союза страховщиков, за девять месяцев 2022 года страховщики подали в правоохранительные органы более 6 тыс. заявлений на 3 млрд руб. против почти 7,2 тыс. заявлений более чем на 3,7 млрд руб. в аналогичном периоде предыдущего года.

Георгий Сотников также ссылается на системную работу в страховых компаниях и накопленный опыт: «Как минимум это пресекает подавляющее большинство попыток так называемого бытового, разового мошенничества — таких, например, как оформление полиса задним числом или предъявление повреждений, которые не могли быть получены в заявленном страховом событии. Наш анализ показывает, что сейчас нет тенденции к увеличению доли мошенничества в общей массе заявляемых страховых случаев».

Рита Ройзен

Проходы по линиям жизни

— схема —

с13 Снижению привлекательности ИСЖ способствовала и низкая доходность по завершившимся договорам (в том числе за счет невыплаты части инвестиционного дохода из-за блокировки платежей по иностранным активам). Средняя фактическая доходность (без учета заблокированного инвестиционного дохода) по полисам ИСЖ, завершившимся дожитием в третьем квартале 2022 года, по трехлетним договорам составила 0,4% годовых, по пятилетним — 1% годовых.

Преимуществом же НСЖ в сложившихся условиях выступила их большая консервативность. Так, в третьем квартале 2022 года программы НСЖ в большей степени были ориентированы на единовременные взносы, а также заранее известную фиксированную доходность. Кроме того, в условиях рыночной волатильности страховщики предлагали своим клиентам полисы с более короткими относительно классических программ страхования жизни сроками (от трех месяцев до двух лет).

Массовый же уход иностранных компаний с российского рынка в начале 2022 года, уменьшение уровня покупательской способности, невозможность работать с иностранными эмитентами внесли свой вклад, однако не стали стоп-факторами для развития отрасли. Поскольку преимущества страхования жизни, в частности НСЖ, стали более очевидными для широких слоев населения. А довольно серьезная динамика выплат также напрямую связана с переходом в новую экономическую реальность: переоценка стоимости валютных договоров, вынужденные расторжения оказали основополагающее влияние на данный показатель, в то время как «органические» выплаты (дожития, страховые события) остались примерно на уровне 2021 года.

«В течение прошлого года мы наблюдали, как в период турбулентности увеличился запрос граждан на долгосрочные накопления и рисковую защиту, для получения которых НСЖ является одним из лучших финансовых инструментов. Это подтверждают данные Всероссийского центра изучения общественного мнения, согласно которым доля россиян, имеющих накопления, за год выросла почти в 1,5 раза и составила 44%»,— отмечает Евгений Гуревич. По его мнению, страховщики жизни спасли сбережения миллионов россиян, размещенные в рамках ИСЖ, после начала беспрецедентного санкционного давления. Практически все граждане, которые вложили деньги в ИСЖ, в 2022 году вернули 100% своих вложений (более 233 млрд руб.), поскольку эффективно сработало одно из основных преимуществ этого продукта — защита капитала. «Таким образом, инвестирование на рынке страхования жизни доказало бОльшую надежность в сравнении с самостоятельным инвестированием потребителей»,— резюмирует Евгений Гуревич.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

В течение прошлого года при высокой степени неопределенности преимущества страхования жизни стали очевиднее для сограждан, увеличился и запрос на долгосрочные накопления и рисковую защиту, в том числе от несчастных случаев

Первое полугодие 2022-го характеризовалось высокой степенью неопределенности, хаотичности, бизнес искал способы минимизировать потери, однако не до конца была понятна их глубина, рассказывает Олег Черноусов. Вынужденный уход иностранных компаний с российского рынка, который сопровождался массовым расторжением коллективных договоров, расторжения валютных договоров ИСЖ из-за ослабления рубля, блокировка иностранных эмитентов, рост ключевой ставки и невероятно привлекательные ставки по полугодовым депозитам, рост ставок по кредитам, снижение покупательской способности — все это не внушало оптимизма, прогнозы были сверхпессимистичными. Во втором полугодии ситуация фактически стабилизировалась, панические настроения были нивелированы, финансовый рынок показал себя устойчивее, чем ожидалось. «Те меры, которые были предприняты совместно с регулятором (в кризис и до него), показали свою эффективность»,— резюмирует эксперт.

Результаты второй половины прошлого года оказались намного лучше результатов первой: в этот период на рынке страхования жизни начался восстановительный рост. Российские страховщики с начала прошлого года активно обновляли продуктовые линейки с учетом потребительского запроса и нового финансового ландшафта, отмечают в «СберСтрахование жизни». В частности, «СберСтрахование жизни» предложила НСЖ для массового сегмента с защитой от потери работы, а в детской версии программы дополнила новыми рисками страховое покрытие для застрахованного взрослого.

Такая политика принесла плоды. Как отмечает директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников, если в первом квартале 2022 года рынок страхования жизни показал снижение динамики на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2021-го, то итоговое падение составило лишь 3,2%, что свидетельствует об уверенном курсе рынка на восстановление.

Умеренность в завтрашнем дне

Говоря о прогнозах на 2023 год, страховщики жизни в целом от рынка ожидают продолжения тенденций второго полугодия 2022-го. В 2023 году рынок страхования жизни может вырасти до 20%, ожидают в «СберСтрахование жизни». Объем премий по НСЖ может вырасти на 15% год к году, по кредитному страхованию жизни, включая ипотечное страхование жизни,— примерно на 20%. Рост поступлений по договорам инвестиционного страхования жизни на рынке возможен, однако в значительной степени будет зависеть от того, насколько быстро будет принят закон о долевом страховании жизни.

В 2023 году НСЖ останется локомотивом отрасли и драйвером страхового рынка, прогнозирует Владимир Черников. Спрос на продукты НСЖ объясняется прозрачностью и высокой клиентской ценностью продукта: стабильным гарантированным доходом, полноценной защитой жизни и здоровья, 100-процентной защитой капитала, вариативностью рискового покрытия, взносов и сервисных опций. Востребованными останутся классические накопительные программы, которые предоставляют клиентам возможность планировать и накапливать средства на определенные цели, такие как образование детей, формирование капитала, в том числе создание необходимого запаса прочности на случай непредвиденных обстоятельств. «Дальнейшему закреплению позиций НСЖ в том числе будет способствовать продолжающаяся существенная коррекция доли инвестиционного страхования жизни в общих объемах сборов с дальнейшим ожидаемым проникновением клиентов ИСЖ в НСЖ»,— отмечает Владимир Черников.

«Отрицательный тренд в ИСЖ 2022 года сохранится, НСЖ по-прежнему будет драйвером развития страхового рынка, при этом темпы его роста слегка замедлятся, а приоритетными останутся короткие трех-пятилетние продукты, рисковые продукты (НС). Полагаем, что НСЖ в премиях может вырасти на 10–13%»,— прогнозирует Олег Черноусов. Восстановление кредитного страхования, по его мнению, продолжится: появление льготных ипотечных программ оживило данное направление в начале лета 2022 года, постепенно покупательская способность восстанавливается, адаптируясь к условиям текущей экономической реальности. «Уровень концентрации рынка по премиям вырос: небольшим СК было сложнее перестроиться, поэтому видим небольшое укрупнение рынка. Однако в этой части пока прогнозы строить преждевременно — страховой рынок, как и экономика страны, пока еще не адаптировался, сохраняется неопределенность, которая предполагает сдержанность в бизнес-решениях»,— добавляет Олег Черноусов.

Евгений Гуревич также ожидает, что в 2023 году главным драйвером страхования жизни останется НСЖ. «Исследования нашей компании показывают, что 75% россиян имеют подушку безопасности на срок до шести месяцев. В связи с этим задача страховщиков жизни на сегодняшний день — помочь россиянам в формировании больших сумм на большие периоды времени, одновременно обеспечив их страховой защитой. Это и есть основная функция НСЖ, которое растет опережающими темпами»,— поясняет он. Что касается рынка страхования жизни в целом, то, на взгляд Евгения Гуревича, сильного роста ожидать не стоит и он в текущем году с высокой вероятностью сохранит объемы 2022-го.

Что касается факторов, препятствующих росту рынка, здесь эксперты выделяют довольно широкий спектр проблем. Страховые продукты в большинстве своем рассчитаны на длительный период накоплений, однако эквивалента страхования вкладов от Агентства по страхованию вкладов (АСВ) у них нет, отмечает Владимир Черников. «Мы, как профессионалы рынка, разумеется, не ставим под сомнение надежность страхования жизни, но важно, чтобы клиенты услышали мнение о надежности данного сегмента и со стороны государства. В совокупности с повышением качества продаж и информированностью клиентов эта система даст дополнительный импульс развитию рынка»,— поясняет он. Аналогично, по его мнению, нужно «уравнять в правах» долгосрочные продукты добровольного страхования жизни и здоровья с индивидуальными инвестиционными счетами (ИИС), подняв по первым сумму ежегодного взноса, с которого предусмотрен 13-процентный возврат НДФЛ, с нынешних 120 тыс. до 400 тыс. руб. (как на ИИС).

Дополнительным аргументом в пользу предпочтений продуктов накопительного страхования жизни мог бы стать аналог АСВ, соглашается Олег Черноусов. Кроме того, напоминает он, страховое сообщество ждет появления долевого страхования жизни, которое может вывести рынок на новый уровень. Даже в текущих условиях его реализация более чем возможна.

«Из ключевых тенденций следует отметить начало формирования системы долгосрочных сбережений граждан, включенной Минфином в стратегию развития финансового рынка до 2030 года,— говорит Евгений Гуревич.— Мы ожидаем уже в этом году реализацию планов Центрального банка и Минфина РФ по созданию системы гарантирования в страховании жизни, что является частью опубликованной стратегии, считаем, что этот системный инструмент обеспечит устранение арбитража между различными участниками финансового рынка и положительно повлияет на развитие отрасли». Кроме того, он считает важным создание правовых условий для долевого страхования жизни (unit linked), о котором страховщики жизни говорят уже несколько лет.

В текущих реалиях отмечаются три основных препятствия для планомерного развития рынка страхования жизни, полагает управляющий директор «СберСтрахование жизни» Евгений Щекланов. Во-первых, это отсутствие широкой продуктовой линейки и сильная зарегулированность продуктов. К примеру, чтобы заключить договор страхования жизни с выплатой ренты, клиенту нужно ознакомиться с 76 листами документа. Во-вторых, отрасль столкнулась с ограниченностью активов для инвестирования, и диалог с дружественными странами (в первую очередь с Китаем) может расширить перечень доступных инструментов. Еще одной мерой поддержки в этом направлении может стать возможность принимать в страховой полис (например, долевого страхования жизни) имущество по аналогии с ЗПИФом. И в-третьих, текущая регуляторная рамка для страхования жизни была сформирована несколько десятилетий назад, когда у страховщиков был доступ к западным рынкам. Новые же условия требуют новых решений: страхование жизни может стать инструментом для привлечения длинных денег в российскую экономику. Кроме того, включение страховщиков жизни в пенсионные программы государства расширит перечень доступных гражданам инструментов для долгосрочных накоплений.

Петр Рушайло

страхование

«Наша стратегия — дать каждому клиенту наиболее комфортный для него способ взаимодействия»

Прошлый год для компании СберСтрахование стал первым полноценным годом работы по новым направлениям — «моторным» видам страхования и ДМС, что в том числе позволило достичь роста по сборам в 50%. О том, удастся ли остаться в росте, о запуске и развитии нового комбопродукта и об идеях реализации риск-профиля клиентов рассказал финансовый директор СберСтрахования **Владимир Именохоев**.

— перспектива —

— С какими результатами компания завершила 2022 год, какими достижениями вы гордитесь?

— Наши итоги — предмет гордости, поскольку прошлый год стал рекордным для компании за все время. По основным показателям — это прежде всего сборы страховой премии и чистая прибыль — мы значительно улучшили результаты.

По сравнению с 2020 годом сборы более чем удвоились, а по сравнению с 2021 годом прирост составил почти 50%. Если говорить об абсолютных цифрах, то сборы в прошлом году составили 47 млрд руб.

Что касается чистой прибыли, то здесь у нас прирост относительно прошлого года чуть больше 40% — до 8,5 млрд руб., что тоже, я считаю, очень хороший показатель. Мы довольны ростом, но амбиции к дальнейшему развитию никуда не делись.

— Как распределяется по долям розница и корпоративное страхование в портфеле компании?

— В портфеле преобладает розничное страхование: его доля составляет около 60%. Тем не менее про корпоративное страхование можно сказать, что мы достигли статуса значимого игрока на этом рынке. Наши сборы по этому виду увеличились в полтора раза, до 17,4 млрд руб. Наиболее значимый рост произошел по защите имущества — в 3 раза, до 5,4 млрд руб.,— и по защите от несчастных случаев для юридических лиц — в 1,6 раза до 2,6 млрд руб.

Несомненно, мы продолжим развивать и розничное и корпоративное страхование. Сбербанк — это один из основных банков, который кредитует юридических лиц по всей стране. Соответственно, мы можем предложить наиболее удобный клиентский путь, сервисы, наполнение полисов.

— За счет чего произошел рост в прошлом году?

— На самом деле, наша компания, если говорить относительно всего рынка, совсем недавно запустила полную линейку всех продуктов, поэтому у нас довольно большой простор для развития. Сейчас мы прирастаем почти по всем направлениям. Можно выделить, конечно, «моторы» — каско, ОСАГО. Эти виды страхования выросли по сборам в шесть раз — до 7 млрд руб. Можно также выделить ДМС, по которому прирост составил почти семь раз — до 3 млрд руб.

Так как, как я уже говорил, эти направления были запущены компанией не так давно и эффект низкой базы в этом росте присутствует. Но в целом такая динамика нас устраивает, и мы не планируем снижать темпы.

Еще бы я выделил наши якорные, базовые продукты — страхование имущества физических лиц. Несмотря на то что мы уже являемся лидерами рынка в этом сегменте, в 2022 году произошел значительный рост. Например, в прошлом году почти на 60% вырос спрос на страхование денежных средств. Сильно, на 30%, выросло количество оформленных полисов по программе добровольного страхования жилья, при этом ипотечное страхование осталось примерно на уровне 2021 года.

— Почему удалось прирасти в базовых видах страхования?

— Потому что в прошлом году — и это тоже можно отнести к нашим достижениям — мы запустили комбинированный продукт, который внутри одного полиса может сочетать несколько рисков из совершенно разных областей. И это решение показывает очень хорошую динамику — и по продажам, и по наполнению.

Раньше клиент покупал в среднем один полис с одним риском. Сейчас количество рисков на одного клиента в связи с запуском такого продукта выросло. То есть клиенту интересно купить сразу несколько рисков внутри одного полиса.

— Набор рисков по такому продукту уже определен? Или клиент сам набирает их на свой вкус и потребности?

— Сейчас программа предусматривает возможность застраховаться от несчастного случая, защитить жилье, деньги на картах и счетах либо выбрать удобную для себя комбинацию этих рисков. С мая по декабрь 2022 года оформлено 1,8 млн таких страховок.

В ближайшей перспективе к продукту добавится еще один модуль, связанный с защитой здоровья. Но мы, естественно, не хотим останавливаться на этом и будем продолжать наполнять продукт возможностью включения дополнительных рисков, чтобы у клиента была вариативность.

Дальше будет реализована возможность более глубокой персонализации: клиенты смогут выбирать не просто модули по страхованию, как сейчас, а конкретное наполнение из рисков. Для клиента будет формироваться индивидуальное предложения исходя из его риск-профиля и с теми рисками, которые актуальны именно ему.

— Кто потребитель такого предложения? Обычные люди или все-таки есть отдельная целевая аудитория для такого продукта?

— Наша целевая аудитория — это, по сути, любой человек, который заботится о сохранности своего имущества, накоплений, здоровья. Наша задача — сделать клиентский путь максимально простым, понятным и удобным, чтобы помочь человеку без усилий получить качественную защиту.

— Есть аналоги на рынке?

— Полноценных аналогов мы не видим. Возможно, какие-то похожие предложения есть, но, я думаю, они не сопоставимы в объемах и в технологиях, которые находятся «под капотом», с тем, что делаем мы. Мы все-таки лидеры рынка по имуществу физических лиц.

— Почему клиентам нужен такой продукт? И какие особенности урегулирования страховых случаев по таким полисам?

— С точки зрения клиентского пути после покупки продукта мы видим только положительные стороны для клиентов. Потому что когда пять разных полисов оформлены отдельно, может быть, даже в разных страховых компаниях, это очень неудобно. Нужно продлевать действие каждого полиса отдельно, помнить, когда заканчивается каждый из них, документы собирать отдельно. Когда все в одном месте, этим проще управлять, с этим проще взаимодействовать, это становится прозрачнее, понятнее.

В части продажи и урегулирования здесь абсолютно никакой разницы. По сути, это как набор маленьких договоров страхования внутри одного большого.

— ОСАГО может в будущем стать частью такого комбопродукта?

— Есть законодательные особенности, поэтому пока сложно сказать. Сейчас мы сконцентрированы на том, чтобы сделать наиболее удобный продукт в части добровольного страхования.

— Рост у компании за счет этого продукта, других направлений был хороший, а что стало главным вызовом в прошлом году?

— Стоит отметить стресс для всего рынка авто и, как следствие, для «моторных» видов страхования: каско, ОСАГО. Это отразилось на продажах, это отразилось на убыточности рынка страхования.

Если оптимистично смотреть, нам повезло, потому что мы вышли на рынок ОСАГО в октябре 2021 года и пока не успели сформировать такой портфель, убыточность по которому бы сильно отразилась на результатах деятельности компании. Но это не значит, что шторм обошел нас стороной: мы ощутили на себе эти трудности и предприняли целый ряд шагов, чтобы на этот стресс ответить. Сейчас мы вышли на целевые показатели убыточности по каско и ОСАГО. Наверное, это был основной вызов для нас в прошлом году.

— Какие меры по оптимизации проводите в компании?

— Здесь историю можно разделить на две части. Первое — внутренние процессы. Второе — процессы, касающиеся продаж, клиентская история.

Внутри у нас однозначно много чего происходит. Как я говорил, уже есть амбиция продолжать расти дальше. Чтобы это делать, нужно в первую очередь позаботиться об операционных процессах, чтобы при увеличивающихся объемах нигде не образовывалось узких горлышек. Другими словами, нам нужно совершенствовать клиентский сервис, нужно сильно оптимизироваться с точки зрения систем, с точки зрения цифровизации, автоматизации внутренних процессов. Собственно, в 2022-м мы этим активно занимались и продолжим заниматься в 2023 году.

Уже есть большие успехи во внедрении внутренних IT-систем, позволяющих оптимизировать операционный и финансовый учет. Есть система тарификации и принятия решений — мы называем ее «Страховой конвейер», которая автоматически оценивает риски конкретного клиента и предлагает тариф. Естественно, мы будем еще совершенствовать, чтобы можно было быстрее и точнее, качественнее котировать разнообразные типы рисков.

Все наши усилия уже привели к тому, что на рынке, например по каско, у нас один из лучших индексов NPS — более 70%. Мы считаем, это очень хороший показатель, особенно на фоне семикратного роста по «моторам». Это значит, что мы были готовы к кратному масштабированию этого направления и справились с возросшей нагрузкой.

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Владимир Именохоев убежден, что целевая аудитория СберСтрахования – любой человек, который заботится о сохранности своего имущества, накоплений, здоровья, а задача компании – обеспечить ему получение этой защиты

Говоря про второй вектор, про продажи и клиентский путь, то, конечно, итогом работы по этому направлению стал комбопродукт. Он сделал взаимодействие со страховщиком проще для клиента, позволил человеку более глубоко, но при этом более простым способом посмотреть на свой уровень защиты. Это очень большая и перспективная история.

— Вы рассчитываете на дальнейший рост. Есть цель по доле компании на рынке, к которой стремитесь?

— У нас есть внутренние амбиции продолжать расти такими же темпами, как это было в предыдущие два года.

— Какой в целом курс в компании на цифровизацию клиентского сервиса? Уйдет ли все в «цифру»?

— Если вы говорите про цифровизацию взаимоотношений между клиентом и компанией, здесь надо понимать, наверное, тоже, что не все можно перевести в онлайн. Как пример: случилось ДТП. Можно отправить фотографию для урегулирования убытка, но на самом деле фотографии могут не показать все повреждения автомобиля. Если авария получилась серьезнее, чем просто бамперы помяли, то нужна диагностика, чтобы убедиться, были ли затронуты какие-либо внутренние системы.

Страхование — одна из базовых вещей для финансово грамотного человека. Невозможно копить, если у тебя не застраховано имущество, ведь в любой момент накопления могут обнулиться

А во-вторых, очень важно отталкиваться от потребности клиента. Не каждый хочет общаться со страховой компанией только через цифровой канал, кому-то комфортнее прийти в офис и задать ряд вопросов, проконсультироваться, попросить помощи в заполнении каких-то данных. Это касается всего цикла взаимодействия с потребителем: от продажи и постпродажного обслуживания, до урегулирования страхового события и конечной выплаты. По нашему мнению, будущее за phygital-форматом работы с клиентом. Он дает возможность общаться со страховщиком в онлайне и офлайне одинаково эффективно и просто.

Наша стратегия в целом — дать каждому клиенту наиболее комфортный для него способ взаимодействия. Если это цифровой путь, то он должен быть максимально удобным для клиента. Если это физический путь, то он тоже должен быть максимально удобным для клиента с точки зрения живого общения. Поэтому мы не говорим о том, чтобы полностью уйти в цифру.

— Продажи ОСАГО несколько лет назад стали электронными. Какая доля электронных полисов у вас в этом сегменте?

— Доля электронного ОСАГО в общей доле «автогражданки» у нас составляет около 70%.

— В прошлом году был запущен проект маркетплейса ОСАГО. Какие результаты для компании это дало?

— На самом деле маркетплейс Сбера по ОСАГО был запущен летом 2020 года и постепенно развивался. Сейчас это действительно одна из самых удобных площадок для клиента и отличный пример phygital-формата: оформить полис можно в СберБанк Онлайн, на сайте маркетплейса или в отделении Сбера. По итогам прошлого года автомобилисты оформили через сервис почти 700 тыс. полисов ОСАГО — это в 2,8 раза больше, чем в 2021-м.

— Видите ли вы перспективу урегулирования убытков в ОСАГО в электронном виде? Как это может быть реализовано?

— Наверное, это может действовать как европротокол. Когда у клиента есть понимание, что после ДТП нет внутренних повреждений и что урегулирование возможно в электронном виде, то почему бы нет.

Здесь опять же все должно, на мой взгляд, зависеть от потребности клиента. Если клиент хочет пойти и полноценно проверить все повреждения — чтобы это сделал специалист, залез под машину, посветил фонариком, увидел, что там еще течет масло откуда-то, чтобы это тоже ему починили, то, по-моему, это желание тоже должно быть услышано.

— Цифровизация с точки зрения взаимодействия несет какие-либо риски?

— Вот таких рисков, чтобы мы остановили наше развитие в сторону цифрового, мы не видим. Но мы видим целый ряд преимуществ, которые можем дать клиенту. Как пример — это стратегия по созданию риск-аватара. То есть мы хотим сделать так, чтобы страховая компания стала партнером, который индивидуально оценит риски каждого клиента, предложит ему оптимальную защиту с точки зрения его риск-профиля.

Это не только шаг к тому, чтобы стать более близкими клиенту, более дружелюбными, если хотите. Мы в целом хотели бы перейти к модели «от возмещения к предотвращению». То есть через консультации, через анализ защищенности конкретного человека помочь ему избежать страхового случая. Но в то же время оказать ему всю возможную поддержку, если все же этого сделать не удалось.

— Как это будет реализовано?

— Сейчас мы работаем по классической модели страховой компании: предлагаем защиту, и в принципе клиент привык, что мы рядом в сложную минуту. Мы хотим создать систему, когда не только в сложную минуту находимся рядом с клиентом, но еще и помогаем клиенту предотвратить сложную ситуацию. Как пример — полис ДМС. Клиенту предлагается пройти чекапы, предварительные проверки здоровья, чтобы на ранних стадиях выявить проблемы.

Мы хотим в этом направлении действительно сильно развиваться и перейти к модели предотвращения. Это соответствует интересам клиента. При выборе делать ремонт или защитить дом получше вряд ли кто-то выберет первое.

— Как такое предотвращение может работать в массовых — «моторных» — видах?

— Если пофантазировать, то в моторных видах это может работать как минимум при прокладке маршрута по навигатору. Сейчас предлагается, например, наиболее короткий путь. А можно включить опцию наиболее безопасного пути, когда маршрут будет проложен по менее оживленным дорогам, где меньше трафика и меньше вероятности наступления ДТП. Такая работа должна, естественно, строиться на данных, полученных онлайн, когда мы видим с городских камер, иных GPS-трекеров ситуацию на дороге, оцениваем их. Тогда можно понимать, что в конкретном месте ДТП происходит по статистике чаще, поэтому можно предложить какой-то другой путь, чтобы снизить риск.

— А ситуация, когда анализируется аварийность водителя? Может эта информация здесь быть полезной?

— Оценка аварийности клиента, как она уже сформировалась на данный момент,— это не история про предотвращение, это история про все-таки риск-профиль клиента. Если мы видим, что клиент чаще попадает в аварии, мы понимаем, что ему, наверное, страховка будет интереснее, чем профилактика, как минимум чтобы не тратить собственные средства на ремонт.

Но если смотреть с точки зрения предотвращения, то можно подумать об уходе в сторону попыток повлиять на его стиль вождения через геймификацию. Например, давать условные баллы за то, что поездка состоялась без превышения скорости, без резких ускорений или торможений. Это действительно тоже может повлиять на его стиль вождения и снизить склонность к аварийности.

— Вы несколько раз говорили о риск-аватаре, риск-профиле. Как это будет реализовано в страховании?

— У клиента есть имущество, например квартира и автомобиль. Автомобилем клиент пользуется постоянно, в квартире он проживает. Страховая компания предложит оптимальный состав рисков для этого клиента. Если, например, автомобилем клиент пользуется совсем мало, он стоит в гараже, то можно дать ему другое покрытие — только риск угона. Если квартира не на первых этажах, то можно исключить из покрытия риски боя стекол и за счет этого снизить цену. Если у клиента есть еще какое-то другое имущество, которое нужно застраховать, но он забыл просто об этом или не знает возможных рисков потери, то мы как страховой партнер через эту систему риск-оценивания хотим как минимум напомнить ему об этом и предложить оптимальную страховую защиту.

— Как это можно визуализировать? Человек заходит в приложение, а там ему предлагают страховки?

— Не совсем. Прежде чем что-то предложить, нужно понять, что нужно именно этому конкретному клиенту. Сначала мы предлагаем клиенту оценить уровень его защищенности — это, кстати, уже доступно в нашем приложении «СберСтрахование». Для этого человеку необходимо зарегистрироваться в приложении. Далее система оценивает, насколько клиент защищен, и укажет на слабые места.

Мы таким образом подсказываем ему, на что обратить внимание. Дальше мы можем предложить рассмотреть покрытие, с которым можно «поиграть», настроить под себя, под свои потребности. Клиент сразу же получает комплексное предложение — тот же комбопродукт, который включает в себя все эти риски по разным объектам.

Страхование в принципе одна из базовых вещей для финансово грамотного человека. Невозможно стабильно копить деньги, откладывать, если у тебя не застраховано имущество, потому что в любой момент все накопления могут обнулиться.

— Каковы перспективы внедрения такого риск-аватара? Или кто-то на рынке уже запустил подобный инструмент?

— Это очень сложная история, и действительно аналогов на рынке пока не существует. Мы над ней работаем и ожидаем, что в этом году уже получим MVP.

— Вы упомянули киберстрахование. Сейчас с учетом активности мошенников насколько востребован такой продукт?

— Продукт можно, наверное, до сих пор относить к числу инновационных. Можно сказать, что он больше интересен крупным компаниям, которым есть что терять, которые беспокоятся о защите своих и клиентских данных. Тем не менее сегодня целью мошенников становятся и небольшие компании, и даже индивидуальные предприниматели.

К сожалению, пока культура страхования киберрисков невысока, но частично это связано с тем, что такой вид защиты предлагают только несколько компаний на рынке. Сейчас киберстрахование в процессе развития, и мы ожидаем, что с ростом цифровизации его востребованность будет расти.

— У вас действуют программы страхования малого бизнеса. В чем ее особенности?

— СберСтрахование специально разработала программы для предприятий малого бизнеса, учитывая их потребности и запросы: зачастую им гораздо проще и удобнее купить коробочный конструктор, чем проходить индивидуальный андеррайтинг.

И такая защита особенно актуальна для малых и микропредприятий, у которых может быть недостаточно запаса финансовой прочности, если произойдет страховой случай.

СберСтрахование предлагает предприятиям ММБ целую линейку коробочных решений. Например, компания разработала комплексную программу «Защита 360», которая позволяет бизнесу защитить все необходимое, а именно активы, финансы, сотрудников и гражданскую ответственность, оформив один лишь договор. Фактически это тот же комбопродукт, но для юрлиц. Программа представляет собой конструктор: предприниматель может выбрать только те риски, которые наиболее актуальны для его сферы деятельности, а еще может расширить полис дополнительными опциями, например защитой от рисков причинения вреда окружающей среде. Даже при максимальном наборе рисков страховка доступна, а выплаты при страховых случаях в разы превышают стоимость полиса.

При этом есть и ряд отдельных программ, например страхование киберрисков, защита сотрудников и ДМС.

— Компании каких секторов чаще приобретают эти услуги? Насколько они востребованы и перспективны?

— Мы наблюдаем стабильный рост интереса представителей сегмента: при этом клиенты предпочитают именно комплексную программу, а не защиту от отдельных рисков. Так, например, во втором полугодии 2022 года число предприятий, оформивших у СберСтрахования программу комплексной защиты для малого бизнеса, выросло на 40% по сравнению с первым полугодием. И мы ожидаем дальнейшего роста оформлений.

Что касается конкретных секторов, в которых работают наши клиенты, то статистика показывает, что комплексную защиту выбирают в первую очередь компании розничной торговли. При этом подобрать нужный набор рисков можно для любых сфер.

Беседовала Мария Синицких

страхование

Все сгорело дотла

— несчастье —

с13

Еще год назад рынок по складским комплексам мог предложить тарифы, близкие к минимальным, немногим выше, чем по ТЦ. Сейчас, после ужесточения политики отбора рисков, владельцы небольших складов, которые год назад страховали свои риски за 15–20 тыс. руб. могут вообще остаться без покрытия или столкнуться с ростом страховой премии до 50–60 тыс. руб. Владельцы же крупных объектов могут рассчитывать на сохранение условий или незначительный рост».

Игорь Лаппи уточняет ситуацию: «Емкость рынка по страхованию складов скорее сократилась, чем выросла. Можно сказать, что тарифы стабилизировались, вординги договоров ужесточились, в том числе с учетом требований РНПК. Наша компания при безубыточной пролонгации и неухудшении риска цену, как правило, не меняет. Происходит ужесточение условий страхования в части соблюдения мер ОПБ и предстрахового менеджмента. Глобального роста цен пока не наблюдается».

ВИТАЛИЙ СМОЛЬНИКОВ

Сгоревший дотла в августе 2022 года подмосковный (г. Истра) склад Ozon был застрахован в СК «АльфаСтрахование» (здание, на 6 млрд руб.) и СК «Ингосстрах» (имущество, на 11 млрд руб.)

Но девелоперы складов и руководители транспортно-логистических компаний считают иначе. По их мнению, в текущем году страховки стали дороже. Помимо форс-мажорных обстоятельств минувшего года, по мнению аналитиков, на стоимость страховок давила и политика РНПК. Компания, ставшая год назад монополистом на рынке перестрахования после ухода иностранных игроков, подняла тарифы перестрахования и снизила количество покрываемых рисков.

Большое количество ЧП в ТЦ, на складах и в логопарках вынудило РНПК к новой порции непопулярных мер. Ее действия логичны — повысить в неспокойное время качество рисков и остановить демпинг последних лет. К примеру, РНПК расширила требования (наличие управляющей компании, инженерной службы и лиц, ответственных за пожарную безопасность) и ввела новые рекомендации по контролю качества риска для объектов логистики.

Что касается классических страховых рисков (пожар, стихийные бедствия и т. п.), то тут никаких сокращений не произошло, подчеркнул Алексей Хуторянский, директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования СК «Согласие». Страховщики, по его словам, по-прежнему могут предоставлять максимально широкое страховое покрытие. А вот некоторые распространенные расширения они вынуждены были ограничить. Например, убытки в результате проведения строительно-монтажных работ, в первую очередь сварочных. Убытки в результате действий сотрудников, нарушений норм пожарной безопасности перекладываются на клиентов, что заставляет страхователей работать над качеством риска. «Если ранее страховщики все это брали на себя и клиенты не торопились вкладывать деньги в повышение безопасности, то теперь они будут вынуждены это делать, если не хотят в таких случаях возмещать убытки из своих средств»,— отмечает Алексей Хуторянский.

По мнению Марии Барсовой, ключевым фактором всегда остается качество риска: «Если объект страхования соответствует нашим стандартам и не было убытков за предыдущие годы, мы не повышаем тарифы. Условия перестрахования в прямых договорах с клиентами изменились в соответствии с условиями облигаторного перестрахования».

У каждой страховой компании имеются свои методики и подходы к тарификации, основанные на статистике убытков, рыночной стратегии. На тариф влияет в первую очередь рискозащищенность: противопожарные системы и меры (пожарная сигнализация, автоматическое пожаротушение, пожарные краны, гидранты, удаленность от пожарной части, режим/запрет курения и пр.), охрана, конструктивные материалы, культура ведения бизнеса (содержание, регулярность проверок и др.). Но цена страховки, как и качество риска, для каждого объекта в итоге почти всегда индивидуальна.

«Чаще всего товарно-материальные ценности на складе принадлежат одному собственнику, а конструкции склада — другому. Зачастую финальным бенефициаром выступает банк по договору залога. Случаи, когда конструкции склада и ТМЦ внутри принадлежат одному и тому же лицу, крайне редки. Поэтому вполне стандартная ситуация — страхование только или ТМЦ, или здания склада (здание + гражданская ответственность) или страхование и того и другого, но в разный момент времени и у разных страховщиков»,— пояснил Игорь Лаппи.

Игра в монополию

Участившиеся пожары на складах и ТЦ не поколебали рыночные позиции ведущих страховщиков. Конкурентная среда в этом секторе по-прежнему остается здоровой. Чему способствует и публикация статистики о частоте и тяжести пожаров в разрезах отраслей и типов объектов, выработка единых минимальных стандартных требований к мерам охранно-пожарной безопасности объектов.

А вот в секторе перестрахования не все так гладко. В отсутствие иностранных компаний он переживает спад. Напомним, в марте 2022 года ЦБ, которому принадлежит 100% акций РНПК, увеличил капитал «дочки» с 71 млрд до 300 млрд руб. и расширил финансовые гарантии по его обязательствам до 750 млрд руб. По сути, страховой риск отрасли по крупным пожарам сейчас фокусируется исключительно на регуляторе. Но полезен ли для индустрии такой расклад?

Получается, Банк России, с одной стороны, устанавливает правила игры на рынке перестрахования, а с другой — в лице РНПК, против которой на днях ввел санкции ЕС, является его монополистом. К тому же, судя по продолжительной серии крупных пожаров, нагрузка на национального перестраховщика запредельная. Неслучайно в конце прошлого года Госдума приняла в первом чтении законопроект, по которому страховщикам могут ограничить круг рисков, передаваемых на перестрахование в РНПК. Некоторые участники рынка полагают, что сокращать цессию не нужно, иначе у ряда игроков возникнут серьезные проблемы. Сначала, по их мнению, необходимо найти альтернативу нацперестраховщику.

К тому же размещение большой доли российских рисков в одной компании чревато проблемами с точки зрения кумуляции рисков. Как считает председатель Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Катерина Якунина, в текущей ситуации целесообразно создавать перестраховочные пулы с участием большого количества страховщиков и развивать перестрахование в дружественных странах.

В этом смысле создание Евразийской перестраховочной компании (ЕПК), безусловно, позитивно для рынка. «Но для того, чтобы ЕПК стала универсальным перестраховщиком, поддерживающим страховщиков по всем видам страховых операций, необходимы решения правительств пяти стран, которые являются учредителями этой компании»,— говорит госпожа Якунина. А этого добиться будет непросто.

Звучат также идеи о выпуске катастрофических облигаций, выплаты по которым привязаны к заранее определенным событиям. Эти ценные бумаги помогли бы частным компаниям сформировать перестраховочные пулы. Но участники фондового рынка сомневаются, что такие бумаги окажутся интересны широкому кругу инвесторов.

Таким образом, можно признать: «западное» перестрахование закончилось, а российское толком еще не началось.

Сергей Артемов

Как в России горят торговые центры и склады

25.04.2022	ТЦ «Шелковый путь», Москва
28.04.2022	ТЦ «Гагаринский», Ишим Тюменской области
02.06.2022	ТЦ «Айсберг», Астрахань
27.06.2022	ТЦ «Лотос», Ярославль
03.08.2022	Склад Ozon, Истра
02.09.2022	ТЦ «Бумеранг», Курск
09.09.2022	ТЦ «Меркурий», Уфа
11.11.2022	ТЦ в Нефтеюганске, ХМАО
21.11.2022	Цветочная база на Комсомольской площади, Москва
25.11.2022	ТЦ «Елоховский пассаж», Москва
28.11.2022	Склад ТЦ «Триумф», Омск
30.11.2022	ТЦ «Взлетка Plaza», Красноярск
07.12.2022	ТЦ «Таргим», Назрань
03.12.2022	Автоцентр «Ириновский», Санкт-Петербург
09.12.2022	ТЦ «Мега Химки», Москва
12.12.2022	ТЦ «Стройпарк», Балашиха
28.01.2023	Склад рынка «Синдика», Красногорск
27.02.2023	Склад на заводе на Алтуфьевском шоссе, Москва
22.02.2023	Склад на бывшей картонной фабрики, Ступино

Границы риска

— регламент —

Агрострахование выступает одним из лидеров рынка страхования по темпам роста сборов, демонстрируя и значимые показатели по объемам выплат. По сравнению с предыдущим годом развитие сектора ускорилось более чем в полтора раза. Сейчас страховщики, предлагающие договоры агрострахования, прорабатывают механизмы страхования рисков аграриев на приграничных с зоной СВО территориях.

Восстановительный характер стимулов

В совокупности рынок страхования сельхозрисков России в 2022 году преодолел отметку 11 млрд руб. Для сравнения: показатель предыдущего года — 9,2 млрд руб. (в 2018-м объем рынка составлял 3,7 млрд руб.). То есть в целом по рынку сельхозстрахования в стране прирост за прошлый год составил не менее 21%, при этом основным драйвером остается именно субсидируемое агрострахование. Объем собранных премий по заключенным договорам агрострахования с господдержкой увеличился за год на 28%.

В первой пятерке лидеров сектора агрострахования, на долю которых приходится 84% сектора,— «РСХБ-Страхование», «АльфаСтрахование», «Росгосстрах», «Авангард-Гарант», «Согласие». При этом если в 2019–2020 годах рост рынка носил восстановительный характер после спада, вызванного реформой системы субсидирования АПК, то сейчас работают другие факторы.

Как прогнозирует президент Национального союза агростраховщиков (НСА) Корней Биждов, в 2023 году позитивная динамика сохранится. Все факторы роста остаются актуальными и для текущего периода.

Начиная с нынешнего года правительство ввело дополнительные стимулы для растениеводов к заключению договоров агрострахования. Для незастрахованных хозяйств субсидии на производство и реализацию зерна будут предоставляться с понижающим коэффициентом на выплату.

А при наличии договора агрострахования некоторые другие субсидии — погектарная поддержка, субсидия на закладку виноградников — будут вновь рассчитываться с повышающим коэффициентом выплаты при страховом случае. При этом, как считает глава НСА, наиболее показательными для страхового рынка всегда являются не сборы, а именно выплаты.

Выплаты превышают господдержку

В 2022 году в систему с господдержкой была внедрена принципиальная новация — программа страхования на случай ЧС. Это был проект, реализованный благодаря законодательной инициативе аграрных комитетов обеих палат парламента, поддержанной Минсельхозом, Минфином, Банком России и НСА.

Суть меры — предложить аграриям относительно простой и более доступный по цене продукт, рассчитанный на использование всеми категориями сельхозпроизводителей, в том числе небольшими хозяйствами. Процедуры урегулирования убытков по этой программе встроены в мероприятия по ликвидации региональных ЧС.

Страховая выплата возмещает убытки агрария в пределах его прямых затрат, то есть по себестоимости, на каждый пострадавший гектар сразу после оценки последствий ЧС, что соответствует логике процедур бюджетной помощи при ЧС. При этом для застрахованных аграриев значительно ускоряются сроки получения средств, перечисление которых больше не требует принятия решений на федеральном уровне.

Для аграриев сохранена возможность использовать и мультирисковую программу страхования урожая. Она дороже и процедурно сложнее, но зато компенсирует стоимость утраченного урожая конкретного хозяйства вне зависимости от объявления в регионе режима ЧС, а страховая выплата практически всегда выше прямых затрат.

Новая программа страхования на случай ЧС показала свою востребованность, отмечает Корней Биждов, добавляя, что в первый же год было застраховано 2,4 млн га, что стало одним из факторов роста рынка страхования.

Агростраховщики доказали на практике, что новый механизм срабатывает так, как было задумано. Пострадавший аграрий получает страховую выплату быстро, через 10–15 дней после подачи документов.

Кроме того, сейчас проходит утверждение в парламенте проект закона, который закрепляет для регионов Дальнего Востока субсидирование расходов малых сельхозпроизводителей на страхование в случае ЧС на постоянном уровне 80% (для других категорий он будет поэтапно снижаться до 50%). Этот законопроект разработан правительством по поручению президента РФ.

По словам Корнея Биждова, в последние два года объем страховых выплат ежегодно превышает средний уровень бюджетной помощи аграриям при ЧС. В среднем за десять лет он составлял около 3,2 млрд руб. в год. Страховые выплаты компаний НСА, которые поступили за 2021–2022 год на счета аграриям, превысили 9 млрд руб. Для некоторых регионов объемы возмещения являются весьма значительными. Более 1,6 млрд руб. страховых выплат были за это время перечислены хозяйствам в Ставропольский край, 579 млн руб.— в Самарскую область, 476 млн руб.— в Воронежскую.

«Выплаты за 2022 год в целом находятся на уровне около 4 млрд руб. — уже фактически перечислено выплат на 3,6 млрд руб., ждем уточненных данных, которые точно будут выше. Но это меньше, чем в 2021 году, когда выплаты составили 5,6 млрд руб., так как 2022-й оказался очень благоприятным по агроклиматической ситуации»,— отметил президент НСА, уточнивший, что более половины ЧС были объявлены в регионах только в конце лета и осенью, уже после уборки зерновых.

Основной массив страховых случаев пришелся на Центральное Черноземье и соседние регионы, где осеннее переувлажнение почвы сделало невозможным своевременную уборку поздних культур: подсолнечника, кукурузы, сои. Только по этому явлению агростраховщики НСА уже выплатили 1,2 млрд руб.

Были и крупные выплаты по животноводству: 205 млн руб. перечислено животноводам Белгородской области за утрату свиней при вспышке АЧС, 105 млн руб.— птицефабрике на Ставрополье по птичьему гриппу, 44 млн руб.— тамбовскому птицеводческому хозяйству по гибели поголовья от аварии систем снабжения, и это не полный перечень. Всего животноводам выплачено не менее 1 млрд руб.

Страховка от прилетов

Под особым вниманием страхового сообщества находятся потенциальные убытки аграриев в приграничных с зоной СВО территориях. В этих регионах аграрии несут потери из-за разрушений и невозможности вести сельхозработы. Недавно губернатор Белгородской области докладывал главе государства об этой проблеме. Но еще в прошлом году белгородский губернатор обратился в НСА с просьбой рассмотреть возможность использования механизмов агрострахования для защиты аграриев от этих рисков.

«Совместно с крупными страховщиками мы проанализировали эту ситуацию и пришли к выводу, что действующая нормативно-правовая база не дает возможности организовать такую защиту в рамках агрострахования с господдержкой без изменения федерального законодательства. Это специальные риски»,— говорит Корней Биждов.

Однако потребность агробизнеса в защите от таких рисков очевидна. Поэтому НСА, проведя предварительные консультации со страховщиками, рекомендовал белгородским аграриям заключать договоры (вне рамок страхования с господдержкой) со страховщиками, предлагающими страховые договоры от такого рода рисков и располагающими необходимыми компетенциями.

Вера Склярова

Страховщики определились в ожиданиях

— сборы —

с13

Живые и мертвые

Наиболее пострадавшие сегменты 2022 года — банкострахование (в силу снижения кредитования населения), сегмент страхования выезжающих за рубеж (хотя заметного влияния на общерыночные итоги он никогда не оказывал) и добровольное автострахование. Продажи новых машин упали (за год — на 58,8%), а именно они серьезно влияли на рост сегмента розничного каско, говорят в «Росгосстрахе».

А еще практически на треть (на 36,9%) сократился сегмент страхования от несчастных случаев и болезней физических лиц.

Кроме того, в сегменте страхования частных квартир и домов клиенты даже на фоне падения доходов населения в большинстве своем не были готовы отказываться от страховой защиты, поскольку понимали, что в непредвиденных обстоятельствах изыскать бюджет на ремонт, восстановление или покупку нового жилья будет значительно сложнее, чем раньше.

Экономия корпоративных клиентов на расходах повлияла на бюджеты ДМС, отмечает Андрей Брагинский. При этом дополнительное давление на рынок оказывает рост стоимости обслуживания в клиниках (мединфляция): более 15% в текущем году. Также на рынке сказался уход ряда западных компаний, традиционно формировавших стабильный спрос на ДМС.

Выделить явно пострадавший вид страхования нельзя — все они так или иначе столкнулись с проблемами, но с разных сторон, полагает Александр Лильп. В автостраховании, приводит он пример, наблюдались проблемы с урегулированием в связи с дефицитом или резким ростом стоимости запасных частей и бизнесом, который связан с новыми автомобилями. В корпоративном сегменте приходилось фактически с нуля выстраивать новые перестраховочные решения. Что касается ДМС, некоторые компании ушли из России, что привело в целом по рынку к сокращению числа застрахованного персонала, но не драматичному, так как пришли новые клиенты.

Прибыли и убытки

По итогам 2022 года, по данным Банка России, прибыль российских страховщиков упала по сравнению с 2021-м на 17,3%, до 202,6 млрд руб.— это произошло из-за снижения прибыли от инвестиционной деятельности, в первую очередь за счет операций с финансовыми инструментами и иностранной валютой. В результате сокращения прибыли рентабельность страховых компаний также незначительно снизилась относительно уровня 2021-го, но по-прежнему осталась на высоком уровне: рентабельность капитала составила 19,5%, рентабельность активов — 4,6%.

На финансовый результат страховых компаний оказали давление череда крупных убытков прошлого года, а также непростая ситуация на финансовом и валютном рынках, но в целом результаты можно считать неплохими, говорит директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования СК «Согласие» Алексей Хуторянский.

Если говорить о прибыли, то наибольшая неопределенность была связана не с непосредственно страховой деятельностью, а с инвестиционной: скачки инвестиционных рынков и курсов валют привели к большой неопределенности в части формирования прогнозов, отмечают в СК «Росгосстрах». Однако по итогам года компании, не имевшие значительных открытых валютных позиций и ориентирующиеся на консервативный подход к инвестированию, и в этой части показали неплохие результаты. Пропали суперприбыли, но и убытков не было.

К тому же рынок успешно перестроился на формирование внутренней страховой и перестраховочной защиты, прекратив сотрудничество с международными перестраховщиками, и, по сути, показал практически полную самодостаточность даже в части страхования самых крупных рисков. В связи с введенными санкциями и ограничениями на платежи обязательства зарубежных перестраховщиков остались невыполненными на весьма существенные суммы, однако и это не стало критическим для рынка, в том числе благодаря послаблениям к требованиям к капиталу, введенным Банком России.

Действительно, в прошлом году Банк России «для обеспечения стабильности страхового рынка» предоставил страховщикам регуляторные послабления, в том числе по расчету капитала и снижению нагрузки. «В результате этих изменений страховщики легче прошли период высокой волатильности на финансовых рынках, адаптировались к долгосрочным структурным изменениям, а также сохранили свою финансовую устойчивость и платежеспособность»,— считают в ЦБ. По данным регулятора, послаблениями в разной степени воспользовались около половины участников страхового рынка, для большинства из них общий эффект от применения мер поддержки был умеренным, и к концу года они были готовы справиться с отменой значительной части действующих послаблений. «На 2023 год было продлено, в том числе в модифицированном формате, действие только тех мер, в которых сохранилась необходимость»,— говорят в ЦБ.

Взлет с препятствиями

Если говорить об ожиданиях страховщиков в текущем году, в целом они умеренно позитивные. «Мы прогнозируем положительную динамику рынка — как минимум рост на уровне инфляции»,— говорит Александр Лильп.

У ВСК есть несколько прогнозных сценариев в зависимости от ситуации, рассказывает Максим Грушко. Базовый сценарий предполагает рост рынка non-life в 2023 году на 5% — во многом за счет роста в автостраховании, медицинском страховании и восстановительного роста в банкостраховании. «Мы надеемся, что постепенно будут восстанавливаться логистические цепочки, экономика постепенно будет адаптироваться к новой реальности, а бизнес — искать новые пути для своего развития»,— поясняет Максим Грушко. При этом другой сценарий, умеренно консервативный, предполагает небольшое, до 1–2%, падение рынка из-за возможного снижения кредитования населения (и, как следствие, снижение сборов в банкостраховании), а также спада в ряде ключевых розничных видах страхования. Но мы уверены, добавляет эксперт, что даже в этом сценарии «страховые компании так или иначе приспособятся к реальности, найдут точки роста в новых условиях».

«В целом по рынку мы надеемся на рост»,— говорит Андрей Брагинский. Поддержку страхованию, по его мнению, должны оказать снижение ставок кредитования, правительственные меры поддержки экономики, в том числе льготная ипотека, и улучшение ситуации с доступностью новых автомобилей: от активизации китайского и отечественного автопрома и перевода заводов на производство китайских брендов до налаживания каналов параллельного импорта.

«Можно предположить, что общий рост рынка будет в интервале от 0 до 3–5%. На наш взгляд, драйверами роста в корпоративном сегменте будут страхование строительно-монтажных рисков, спецтехники, урожая и животных с господдержкой»,— заключает Алексей Хуторянский.

Петр Рушайло

страхование

«Важно запустить процесс»

Об основных проблемах и надеждах страхового рынка, о потенциальных точках его роста и предложениях по изменениям в регулировании отрасли рассказал президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) **Евгений Уфимцев**. По его мнению, в условиях нынешнего кризиса страховщики научились правильнее оценивать риски, а значит, страховой рынок в целом стал финансово устойчивее.

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

— программа —

«Драйвером технологического развития станет моторное страхование»

— Как вы оцениваете итоги 2022 года для российского страхового рынка?

— Итоги 2022 года показали, что страховщики в целом смогли адаптироваться к текущим реалиям. Поэтому сейчас, в 2023-м, ситуацию, если коротко, можно описать как рабочую: понятно, куда двигаться, какими направлениями заниматься. Причем на этот год планируются действия, направленные не только на стабилизацию ситуации, но и на развитие рынка.

Так, например, я надеюсь, что в сегменте страхования жизни, относительно которого, как и относительно моторного страхования, были наибольшие опасения, произойдут серьезные подвижки и в весеннюю сессию Госдумы будет принят закон о долевом страховании жизни (ДСЖ). Это существенно расширит потенциал роста рынка: как показывает зарубежный опыт, такие инвестиционные продукты популярны у частных инвесторов. Тем более что в ситуациях экономической неопределенности россияне склонны к формированию накоплений — особенный интерес при этом к продуктам, совмещающим доходность с защищенностью.

Драйвером технологического развития, мы надеемся, станет моторное страхование. В данном сегменте начнется запуск электронного урегулирования убытков — это очень существенное продвижение клиентских сервисов, и не только для ОСАГО. Идея в том, что страховая услуга становится полностью цифровой: от момента продажи полиса до урегулирования и получения выплат, более того, соответствующие IT-системы страховщиков будут сопряжены с сайтом «Госуслуги», где тоже можно будет подавать документы на урегулирование по ОСАГО.

— Почему это, по-вашему, даст толчок развитию рынка в целом, а не только ОСАГО?

— Здесь важно запустить процесс. Страховщики будут готовиться на примере ОСАГО отрабатывать процедуры и технологии. Страхователи тоже будут привыкать к новому формату, тем более что ОСАГО — массовый продукт. После чего технологию легко будет распространить на другие розничные сегменты страхового рынка. А, как показывает опыт, появление услуг полного цикла, замкнутых на удобное приложение в гаджете,— это всегда мощный драйвер развития рынка.

— Но это все-таки не 2023 год, а чего вы ожидаете в нынешнем году от розницы в целом, не только от страхования жизни и моторного страхования?

— Надеемся, что другие виды страхования точно не упадут, и мы думаем, что у страховщиков появятся новые продукты, более приспособленные к текущей ситуации, и на них будет спрос.

«В законе все четко прописано, но нет стимулов для регионов»

— Какие еще регуляторные новации помимо закона о ДСЖ хотели бы видеть участники рынка и что в этом направлении делается со стороны ВСС?

— В части законодательства ключевым сейчас является законопроект о ДСЖ. Кроме того, ВСС очень рассчитывает на скорейшее принятие изменений в Налоговый кодекс РФ, направленных на установление открытого перечня видов добровольного страхования, расходы на которые будут учитываться при формировании налоговой базы налога на прибыль страхователей. Действующее регулирование устанавливает строго ограниченный список добровольного имущественного страхования для целей налогообложения, что, в свою очередь, ограничивает число участников данного сегмента услуг страхования и является сдерживающим фактором его развития.

Направление по развитию инфраструктуры страхового рынка, повышению доверия граждан к институту страхования является стратегическим и предусматривает задачу по совершенствованию законодательства о налогах и сборах за счет актуализации действующих и внедрения новых мер налогового стимулирования страхователей. ВСС занимается этим с 2019 года, получил поддержку со стороны и Банка России, и Минфина. В начале 2022 года департаментом налоговой политики Минфина был разработан проект федерального закона, которым такие изменения в части налога на прибыль организаций учтены. План законопроектной деятельности на 2023 год содержит представление законопроекта в правительство в июне и в сентябре 2023-го — его внесение в Госдуму.

Если говорить о нормативном регулировании, у ВСС есть определенный план, мы его обсудили в начале этого года с Банком России и Минфином, наметили направления работы. Например, нам очень хотелось бы видеть пакет документов Минфина, обеспечивающий страхование жилья на случай чрезвычайных ситуаций. Соответствующий закон принят, но мы видим, что за прошедшие с тех пор три года программы страхования жилья в регионах так и не были запущены. При этом в законе все четко прописано и нормативные документы Минфином разработаны, но нет стимулов для регионов и четкого описания, как им эти программы создавать, нет понимания, как устроено софинансирование, каково участие региональных и федерального бюджетов, какой тариф для страховщиков и т. д. Надеемся, что такие акты будут приняты, тем более что все необходимые документы Минфин, как мы понимаем, уже подготовил.

Также из важных инициатив выделю вопрос ОСАГО для такси: там нужны нормативные документы, которые регламентируют порядок определения страховой премии.

И, наконец, вопрос включения страховщиков жизни в систему гарантирования вкладов через АСВ — это вопрос не новый, но нужна большая работа, нужен закон. Не думаю, что система имеет шансы заработать в этом году, но мы хотим хотя бы проработать всю необходимую документацию, чтобы вопрос уже в этом году был решен методологически и законодательно, а уж практическое исполнение начнется со следующего года.

— Это был бы довольно большой шаг, а что мешает ускорить процесс?

— Не то чтобы что-то мешает, просто, в отличие от банков, наверное, медленнее идет подготовка документов — видимо, в связи с нагрузкой регулятора, которому в прошлом году пришлось очень много других нормативных документов делать из-за СВО. Пока мы видим, что нет никакого отторжения и несогласия, это одна из задач, прописанных в стратегиях Минфина и Банка России, просто выработка рабочих документов требует существенных технических и методологических усилий: страхование жизни — более сложный продукт, чем банковский депозит.

«Участники рынка хотели бы большего»

— Вы упомянули большое количество новых нормативных актов в связи с СВО. В прошлом году Центробанком были приняты регуляторные послабления, их достаточно или недостаточно?

— Конечно, участники рынка хотели бы большего, как, наверное, любой человек, который когда-либо кого-либо о чем-то просил. Поэтому количество предложений, которые сделали страховщики, было довольно большое, но мы понимали, что должен быть компромисс. И то, что порядка двух третей наших предложений было принято, наверное, неплохой результат. Я лично считаю, что совокупно Банк России сделал все то, что мог, и был найден разумный баланс: с одной стороны, поддержать отрасль, не дать ей упасть, с другой — не ставить целью обеспечить возможность участникам рынка получить некие сверхприбыли.

— А что сейчас происходит в данном плане? Есть ли новые предложения?

— Мы обсуждали этот вопрос с Центробанком, анализировали эффективность мер — как тех, что закончили свое действие в прошлом году, так и тех, которые продолжают работать, думали, какие дополнительные меры поддержки нужны отрасли. У нас создана отдельная рабочая группа, которая сейчас с Банком России обсуждает дальнейшие изменения или продление соответствующих решений. По большей части обсуждаемые вопросы относятся к финансовой устойчивости страховых компаний, на какие-то наши предложения регулятор соглашается сразу, какие-то сразу отвергает, по остальным идет обсуждение — это перманентный процесс.

— Нельзя ли поконкретнее? Какие самые важные, с вашей точки зрения, новые инициативы профсообщества?

— Основное — это 781-е положение ЦБ, там речь о целой линейке мер, связанных с расчетом финансовых показателей и обязательных нормативов, отчетностью, раскрытием информации.

По-прежнему важными для страховщиков являются смягчение требований по резервированию капитала для покрытия рисков, изменение (дифференциация) установленных значений коэффициента концентрации в зависимости от категории кредитного качества, снижение коэффициента стоимости жилой и нежилой недвижимости, проработка механизма роспуска стабилизационного резерва на добровольной основе, формирование которого не предусмотрено федеральными законами.

Кроме того, Банком России в середине февраля опубликована концепция изменений в положение 781-П, предусматривающая новые подходы к установлению требований к оценке влияния рисков, которые связаны с недополучением премий по всем видам страхования. Для этого предлагается изменить существующие требования к формированию резервов, а также включить в расчет новый фактор — риск досрочного прекращения или изменения договора.

В сегменте ОСАГО предлагается ввести прогрессивную шкалу требований к размеру капитала страховых компаний, чья доля превысит 15%. Новый подход, по мнению регулятора, будет способствовать повышению стабильности рынка, развитию конкуренции в этой сфере, а также защищенности интересов потребителей.

Эти новые требования и их влияние на капитал страховщиков предстоит обсудить в ближайшее время с Банком России.

«Акционеры понимают, что главное — сохранить устойчивость бизнеса»

— Нормативы и регуляторная часть — это одно, а реальные финансы — другое. Как вы в целом сейчас оцениваете финансовые показатели страховых компаний как с точки зрения устойчивости, так и с точки зрения генерации прибыли и удовлетворения интересов акционеров?

— На сегодняшний день показатели финансовой устойчивости достаточно хорошие благодаря как мерам поддержки Банка России, так и внутренним мероприятиям, которые провели у себя страховщики, в первую очередь в части оптимизации операционной деятельности и затрат. По прибыли результаты, конечно, существенно ниже, чем, вероятно, хотелось бы акционерам, но мне кажется, что в нынешних условиях это тоже результат некоего компромисса. То есть акционеры понимают, что главное — сохранить устойчивость бизнеса, а не гнаться за максимальным финансовым результатом, занимаясь рискованными проектами или рискованным инвестированием денежных средств. Кроме того, поскольку у населения сработал своего рода инстинкт накопления, страховщики логично сделали больший акцент на своей ликвидности и финансовой устойчивости, поняв в том числе, что есть проблемы с работой с западными перестраховщиками и западными финансовыми инструментами. Не исключаю даже, что в ходе нынешнего кризиса страховщики стали более финансово устойчивыми, научившись правильнее оценивать риски.

И для меня показательно было то, что в течение прошлого года мы не увидели каких-то глобальных уходов игроков с рынка. Это тоже очень важно, потому что предыдущие периоды, даже хорошие, как правило, сопровождались уходом страховщиков, пусть и не массовым. А в прошлом году — нет, акционеры более четко посмотрели на финансы, и сами страховщики обратили внимание на устойчивость. И эта устойчивость благодаря действиям ЦБ и акционеров была существенно выше, чем во времена всех предыдущих потрясений.

— С какой вероятностью подобные пертурбации на рынке приводят к слияниям и поглощениям, сменам собственников страховых компаний?

— Да, такие процессы идут. Но здесь нужно учитывать, что российский страховой рынок — один из самых конкурентных финансовых рынков. Может быть, в отдельных сегментах и есть явные лидеры, но если брать комплексно, у нас очень высокая конкуренция. Есть сложившаяся группа из семи-десяти компаний, которые серьезные лидеры, крупные игроки, есть очень хорошая группа середняков, которые пусть и не в национальном масштабе, но в каких-то нишах или каких-то регионах чувствуют себя не просто уверенными, а очень хорошими игроками. Поэтому никто не уходит с рынка и на рынке в целом нет какой-то критической ситуации, которая способствовала бы слияниям и поглощениям. Если они и происходят, то это чисто коммерческие истории, когда одна сильная организация покупает другую сильную для получения синергетического эффекта.

— Вы сказали сейчас о сильных региональных игроках. Насколько они останутся конкурентными по ходу развития упомянутой вами цифровизации рынка? В таких процессах обычно получают преимущество крупнейшие игроки, которые могут себе позволить соответствующие масштабные инвестиции…

— Понятно, что их нельзя будет сравнивать с крупными игроками из первой десятки. И, конечно, их объемы будут значительно ниже крупных игроков. Но то, что они в своих регионах будут продолжать успешно работать, не вызывает сомнений. Здесь важно то, что у них есть более глубокое понимание региональной специфики, они в данном плане более гибкие.

А также то, что крупные компании очень любят работать в городах-миллионниках, столицах субъектов, тогда как районные центры, небольшие города часто им бывают просто неинтересны. Малый и средний бизнес, райцентры — это клиенты небольших региональных компаний. Которые, безусловно, тоже конкурируют между собой, но уже в этом втором эшелоне.

«Разумнее сфокусироваться на примерно десяти основных задачах»

— Какие сейчас планы развития у ВСС, чего не хватает профессиональному сообществу в плане самоорганизации?

— Я считаю, что если посмотреть на различные сегменты российского финансового рынка, то ВСС — один из самых организованных союзов. Плюс к этому есть еще НССО, союз по страхованию ответственности опасных объектов и перевозчиков, и РСА, союз автостраховщиков, и отдельно стоящий союз агростраховщиков — НСА. У нас отлично работающие стандарты, контрольно-надзорная деятельность, мы правильно понимаем перспективы, ставим задачи. И мы даже себя поймали на мысли, что многие вещи мы слишком забюрократизировали, зарегулировали.

Приведу пример совсем свежий. У нас очень много комитетов, рабочих групп, все активно работают. И когда мы формировали пул основных задач ВСС на 2023 год, их набралось почти полторы сотни, поскольку каждому из комитетов, каждой из рабочих групп хотелось обозначить свои цели. Вместе с тем очевидно, что для эффективной работы разумнее сфокусироваться примерно на десяти основных стратегических задачах, а остальные обозначить как сопровождающие, иначе можно упустить главное. И в 2023 году мы хотим некоторые процедуры упростить и оптимизировать, сделать менее бюрократичными и для страховщиков, и для целей взаимодействия с госорганами, чтобы не было лишнего замедления процессов или лишнего документооборота, мешающих развитию.

— Это кризис заставил вас заняться оптимизацией?

— В некоторой степени — да, точнее, текущая политическая и экономическая ситуация, когда решения требовалось принимать очень быстро. А когда у тебя сначала рабочая группа, потом комитет, потом правление, президиум, то решение на практике готовится три-четыре месяца. В прошлом же году решения надо было готовить за неделю, и мы поняли, что иногда некоторые бюрократические процедуры надо упрощать, делать быстрее.

— Планируется при этом слияние трех существующих союзов страховщиков в один?

— Юридически этого не будет. Но де-факто, на уровне аппарата, рабочих групп и комитетов,— да, это одна из задач. Сейчас у нас зачастую приходит одно письмо с предложением, а потом сразу несколько комитетов его рассматривают. Даже наличие одного комитета вместо трех — это уже в три раза более быстрая подготовка документов. Такую оптимизацию мы и будем проводить.

Беседовал Петр Рушайло

ПУТЬ В ГОРУ

Уфимцев Евгений Владимирович — президент ВСС, РСА, НССО. Родился 20 августа 1967 года в г. Хабаровске. В 1988 году с отличием окончил Качинское высшее военное авиационное училище по специальности «летчик-инженер». В 1998 году получил диплом Хабаровской государственной академии экономики и права по специализации «финансы и кредит». В страховании с 1994 года, прошел путь от агента до заместителя генерального директора, руководителя Центра автострахования. С сентября 1997 года — директор Хабаровского филиала ВСК. С мая 2002 года по февраль 2004 года — директор ВСК по Дальневосточному федеральному округу. С февраля 2004 года по июль 2012 года — заместитель генерального директора, руководитель центра автострахования ВСК. С октября 2012 года — заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия». С 2007 по 2012 год — член правления и президиума Российского союза автостраховщиков. С 2010 года — председатель комитета методологии РСА. С 2010 года — заместитель председателя дисциплинарной комиссии РСА. С января 2015 года — исполнительный директор РСА. С марта 2017 года — вице-президент ВСС. С ноября 2022 года — президент ВСС, РСА и НССО.

ЗАЩИЩАЯ ОБЪЕДИНЯТЬ

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) является единым союзом профессиональных участников страхового рынка на федеральном уровне. Он призван координировать деятельность своих членов, представлять и защищать их общие интересы в отношениях с российскими и зарубежными организациями и органами власти. Каждому члену союза независимо от масштабов его деятельности ВСС стремится оказать и оказывает необходимую помощь в решении его конкретных проблем, одновременно проводя большую работу, нацеленную на решение общих задач страхового сообщества России. Членам ВСС регулярно направляется объективная информация по страховому рынку, состоянию развития страхового законодательства и другим вопросам. В настоящий момент в состав ВСС входит 138 страховых организаций.

ПЛАНЫ ЦБ ПО ИЗМЕНЕНИЮ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Как сообщили «Ъ» в Банке России, значительная часть регуляторных новаций текущего года будет посвящена развитию новых видов страхования, защите интересов потребителей, включая повышение потребительской ценности и качества сервисной составляющей страховых продуктов.

В середине текущего года вступит в силу федеральный закон об электронном урегулировании в ОСАГО, а также во всех иных видах обязательного имущественного страхования. В частности, появится возможность дистанционно урегулировать убытки (с 15 июля 2023 года страховщики будут вправе предоставлять такой сервис, а с 1 января 2025-го — обязаны), а по согласованию со страховщиком — даже оформить осмотр пострадавшего в ДТП автомобиля. Сейчас Банк России готовит необходимые для этого нормативные документы.

Для расширения возможностей страхования жизни и привлечения долгосрочных инвестиций планируется внедрить новый для российского страхового рынка инвестиционный продукт — долевое страхование жизни (модель unit-linked). Такой комплексный продукт страхования жизни с инвестиционной составляющей будет представлять потребителям наряду с программой долгосрочного страхования жизни гибкие инвестиционные возможности. При этом будут защищены их права как инвесторов, а инвестиционная стратегия будет зависеть от их пожеланий и риск-аппетитов, подчеркивают в ЦБ. Такой законопроект, разработанный при участии Банка России, внесен в Государственную думу. Планируется создать систему гарантирования страхования жизни, что дополнительно повысит доверие граждан к этим продуктам. При отзыве у страховщика лицензии гарантируется возмещение денежных средств страхователей (выгодоприобретателей) по договорам добровольного страхования жизни в пределах 1,4 млн руб., а при наступлении смерти застрахованного лица — до 10 млн руб. Законопроект прошел межведомственное согласование и готовится к внесению в Госдуму.

Также, согласно планам регулятора, в нынешнем году Банк России продолжит работу по повышению потребительских качеств услуг в сфере добровольного страхования. В фокусе внимания — прежде всего продукты розничного сегмента, предоставляющие страховую защиту от рисков с низкой вероятностью реализации (а также рисков, при реализации которых клиенту положена компенсация по закону) и характеризующиеся очень низким уровнем выплат в течение продолжительного периода. Планируется ввести по таким добровольным видам страхования дополнительное регулирование условий страхования, а также установить требования по раскрытию информации о продукте. В краткосрочной перспективе планируется это сделать в отношении страхования в связи с использованием электронного средства платежа (банковские карты) и страхования бытовой и электронной техники.

Будут определены базовый перечень страховых рисков и возможных исключений из страхового покрытия, предельные сроки урегулирования убытков, а также перечень информации, обязательной для раскрытия клиенту. Банк России готовит к выпуску соответствующие нормативные акты.

Помимо это продолжится работа над законопроектом о введении тестирования клиентов на рынке страхования. Законопроектом вводится обязанность страховщика при заключении договора ИСЖ тестировать потребителей на предмет доступности для их понимания условий договора (тестирование потребителей, признанных квалифицированными инвесторами в соответствии с законодательством о ценных бумагах, будет необязательным).

Петр Рушайло

страхование

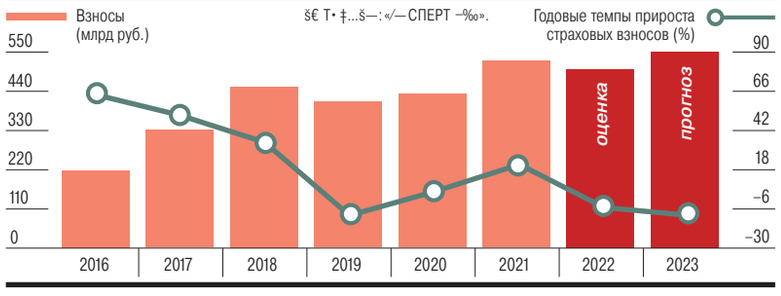
Прогнозы год кормят

Согласно ожиданиям «Эксперт РА», по всем крупнейшим видам страхования (за исключением страхования автокаско) в 2023 году будет наблюдаться положительная динамика, средние темпы прироста премий приблизятся к 7%. Совокупный объем страховых взносов преодолеет отметку 1,9 трлн руб. Существенные отклонения от прогноза возможны в случае возникновения новых внезапных экономических шоков.

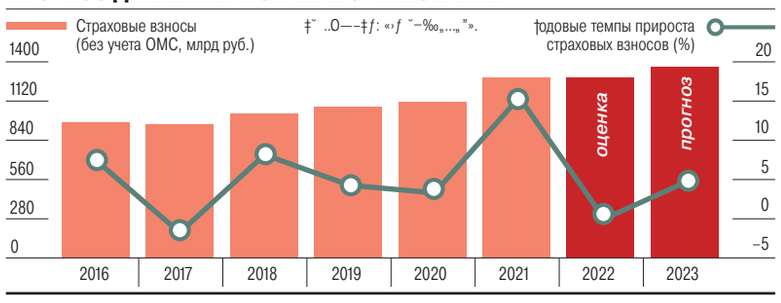
— фактор —

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТРАХОВОГО РЫНКА В ЦЕЛОМ (LIFE + NON-LIFE)

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ



ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ NON-LIFE СТРАХОВАНИЯ



Динамика причин

По оценкам «Эксперт РА», по итогам 2022 года объем собранных страховщиками страховых премий составил примерно 1,78 трлн руб., что лишь на 1–2% ниже, чем за 2021 год. Рынок non-life страхования остался почти на уровне предыдущего года, в то время как рынок страхования жизни сократился на 4–5%. Основными факторами, определившими динамику страхового рынка в 2022 году, стали экономическая нестабильность, обширные санкционные ограничения, волатильность на фондовом и валютном рынках.

В наибольшей степени подверглись негативному влиянию указанных факторов страхование от несчастных случаев и болезней, а также страхование жизни. Отрицательная динамика рынка страхования жизни в 2022 году была обусловлена сразу несколькими причинами.

В первую очередь это падение взносов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) в результате резкого снижения доступности широкого ряда активов для инвестирования, что в существенной степени уменьшило возможности компаний по созданию и запуску новых продуктов.

Возникшие с ИСЖ сложности вынудили страховщиков оперативно переключиться на продажи накопительного страхования жизни (НСЖ), что и стало причиной сокращения премий в инвестиционном страховании жизни и одновременно следствием более активного роста в накопительном. Кредитное страхование жизни, как и страхование от несчастных случаев и болезней, демонстрировало отрицательную динамику в результате резкого роста банковских ставок и падения объемов кредитования, которые наблюдались в первом полугодии 2022-го.

Во второй половине 2022 года сегменты начали постепенно восстанавливаться, чему способствовало снижение ключевой ставки. На рынке отметили оживление инвестиционного интереса граждан и возвращение клиентов в продукты НСЖ и ИСЖ, а также рост премий по видам страхования, связанным с кредитованием. В то же время, по оценкам «Эксперт РА», по итогам 2022 года страхование от несчастных случаев и болезней потеряло около 20% страховой премии относительно объемов 2021-го.

В таких крупных сегментах, как страхование автокаско, ОСАГО и ДМС, в 2022 году отмечалась положительная динамика взносов. Основными факторами роста премий стали увеличение стоимости страхования на фоне высоких показателей инфляции, а также повышение стоимости ремонта и запасных частей. Положительной динамике ОСАГО также в значительной степени способствовало расширение тарифного коридора, произошедшее в сентябре 2022 года. Одновременно сдерживающее влияние на сегменты оказывали падение платежеспособного спроса со стороны населения, сниженная доступность потребительского кредитования и сокращение объемов продаж новых автомобилей. По оценкам «Эксперт РА», объем премий по итогам 2022 года по страхованию автокаско составил примерно 220 млрд руб. (+6–7% относительно 2021 года), по ОСАГО — 250 млрд руб. (+10–11%), ДМС — 210 млрд руб. (+4–6%).

Факторы роста

По прогнозу «Эксперт РА», динамика страхового рынка в 2023 году будет носить умеренный характер, темпы прироста премий составят приблизительно 7%. Совокупный объем страховых взносов преодолеет отметку 1,9 трлн руб. Повышенные уровни инфляции и ключевой ставки, сниженная экономическая активность бизнеса и граждан, сохраняющийся дефицит отдельных видов товаров (прежде всего в автомобильной отрасли), а также изменение поведенческих привычек в сторону более осторожного и сдержанного потребления станут основными факторами, которые будут определять динамику рынка в 2023 году.

По всем крупнейшим видам страхования (за исключением страхования автокаско) в 2023 году будет наблюдаться положительная динамика премий. Страхование автокаско продемонстрирует околонулевую динамику, что будет обусловлено снижением спроса на подорожавшее страхование, увеличением продаж более доступных полисов с усеченным набором рисков и франшизой, а также дефицитом новых автомобилей. В то же время динамику ОСАГО поддержит расширение тарифного коридора, состоявшееся в сентябре 2022 года, часть эффекта от которого, как ожидается, придется на 2023-й. Темпы прироста премий в сегменте составят примерно 7–8%. Основным драйвером слабой положительной динамики ДМС (3–4%) станет инфляционный рост цен на медицинские товары и услуги, сдерживать развитие сегмента будут экономия компаний на расходах (полный отказ от пролонгации договоров страхования или покупка более дешевых программ для своих сотрудников), а также снижение спроса на ДМС со стороны физических лиц. Динамика премий в сегменте страхования прочего имущества граждан будет носить умеренный восстановительный характер (6–7%), в страховании прочего имущества юридических лиц будет наблюдаться обусловленный инфляцией рост на уровне 5–6%.

Драйверами страхового рынка в 2023 году станут страхование жизни (темпы прироста премий составят 9–11%), а также страхование от несчастных случаев и болезней (12–14%). Снижение во втором полугодии 2022-го ключевой ставки способствовало оживлению инвестиционного интереса граждан и возвращению клиентов в продукты НСЖ и ИСЖ, а также поддержало виды страхования, связанные с кредитованием. Эти же факторы продолжат оказывать влияние и в 2023-м, однако будут частично нивелированы ожидаемой стабилизацией ключевой ставки на умеренно повышенных уровнях и изменением потребительского поведения граждан на более консервативное. После активного роста в 2022 году накопительное страхование жизни в 2023-м вернется к характерной для него умеренной динамике (темпы прироста премий — около 15%). Также прекратится сокращение ИСЖ (ожидается околонулевая динамика в 2023 году) и кредитного страхования жизни, премии по которому продолжат восстановительный рост темпами на уровне 10–15%. Существенные отклонения возможны в случае возникновения экономических шоков в границах года.

Ольга Любарская,
«Эксперт РА»

Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов

Вид страхования	Взносы (млн руб.)		Темпы прироста взносов, оценка, 2022/2021 (%)	Взносы, 2023 (млн руб.), прогноз	Темпы прироста взносов, прогноз, 2023/2022 (%)
	2021	2022, оценка			
Страхование жизни	524402	500000	–4–5	550000	9–11
Страхование от НС и болезней	261893	205000	–20–22	230000	12–14
ДМС	199927	210000	4–6	217000	3–4
Страхование автокаско	207076	220000	6–7	220000	~0
Страхование прочего имущества ЮЛ	120193	132000	9–11	139000	5–6
Страхование прочего имущества ФЛ	81777	82000	0–1	87000	6–7
ОСАГО	225548	250000	10–11	269000	7–8
Прочие виды	187472	185000	1–2	195000	5–6
Итого (life + non-life)	1808289	1784000	–1–2	1907000	6–8
Non-life страхование	1283887	1284000	~0	1357000	5–6

Источник: «Эксперт РА».

Кто, если не вы

— контекст —

с13

Игорь Иванов, *заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия»:*
— По нашему мнению, основными задачами являются: дальнейшая индивидуализация тарифов ОСАГО, введение мониторинга наличия ОСАГО через камеры ГИБДД, создание системы гарантирования в страховании жизни. При этом именно мониторинг наличия ОСАГО через камеры ГИБДД принесет наиболее заметную отдачу, так как сократит число автовладельцев, которые нарушают закон и выезжают на дорогу без страховки. Основные меры поддержки были приняты Банком России в декабре 2022 года. Сейчас производится их тонкая рыночная настройка. В настоящий момент дополнительные меры поддержки со стороны регулятора вводить не нужно.

Игорь Лаппи, *руководитель Страховой группы Совкомбанка, генеральный директор «Совкомбанк Страхования»:*
— Самое ожидаемое событие 2023 года — появление ДСЖ. Российская экономика выиграет от длинных денег, потому что в условиях санкционных ограничений инвесторы переориентировались на российских эмитентов. ДСЖ помимо очевидных преимуществ долгосрочного инвестирования также станет стимулом для пересмотра взглядов на роль страхования в развитии страны. Ключевое отличие ДСЖ от других видов накопительного страхования жизни заключается в том, что продукт сочетает в себе все позитивные свойства продуктов долгосрочного страхования жизни и продуктов рынка коллективных инвестиций. С одной стороны — низкий порог входа, возможность регулярных взносов, широкий спектр покрываемых страхованием рисков и предоставляемых сервисов, особый имущественный статус, удобный срок. С другой стороны — прозрачность ценообразования и правил формирования инвестиционного фонда клиента, произвольный выбор инвестиционных стратегий и их весов в портфеле при заключении договора, гибкие условия при изменении предпочтений клиента между страхованием и инвестициями, налоговые преференции инвестиционных продуктов. Введение механизма единого налогового вычета по длинным фининструментам с включением в него ДСЖ и гарантии выплат по аналогии с АСВ и банковскими вкладами сделает долевое страхование жизни доступным для инвесторов со средним портфелем.

Евгений Решетин, *финансовый директор СК «Росгосстрах»:*
— В текущей ситуации нам важнее не точечные меры поддержки, связанные с конкретными финансовыми инструментами или послаблениями определенных регуляторных требований, а стабилизация ситуации в части фиксации механизма регулирования в его нынешнем состоянии. Мы бы предложили ввести временный мораторий в 2023 году на регуляторные изменения. Как показывает практика внедрения предыдущих регуляторных изменений, после внедрения еще необходимо много времени на отладку реализованного IT-решения. Также ряд страховщиков, входящих в банковские группы, должны с этого года обеспечить формирование отчетности для консолидации в отчетность банков по стандартам МСФО 17.

Илья Соломатин, *заместитель генерального директора СПАО «Ингосстрах» по внешним связям:*
— Важно учитывать, что общая стратегия развития финансового рынка готовилась в период до наступления турбулентности в экономике. В связи с этим она не в полной мере учитывает происходящий разворот в сторону новых рынков. Сейчас важно учитывать необходимость выстраивания связей именно со странами Азии и Латинской Америки, в том числе в части перестрахования. На текущий год основной задачей является создание системы импортозамещения на рынке автозапчастей и других возможностей для восстановления автомобилей. Важная тема развития финансового рынка — законопроект, который касается долевого страхования жизни (аналога международного unit-linked), своеобразного симбиоза полиса долгосрочного страхования жизни и инвестиций. Также хотелось бы видеть больше возможностей для развития новых видов страхования, но без стимулирования со стороны государства этого не добиться. В качестве примера тут можно привести ситуацию с добровольным страхованием жилья от ЧС. Закон действует много лет, но его реализация стопорится отсутствием региональных программ, которые должны регламентировать процедуры страхования на местах. Также важным блоком задач для обсуждения с регулятором является вопрос ослабления давления на капитал. Чтобы развиваться, рынку нужна «свежая кровь», для банков это средства граждан, для страховщиков — страховые премии. Денег в стране больше не становится, поэтому необходимо ослаблять регуляторную нагрузку на капитал страховщиков. Участники рынка сейчас по этому вопросу находятся в предметном диалоге с ЦБ.

Евгений Уфимцев, *президент Всероссийского союза страховщиков, Российского союза автостраховщиков, Национального союза страховщиков ответственности:*
— Всероссийский союз страховщиков подготовил резолюцию о ключевых задачах по развитию страхового рынка. Они включают в себя, в частности, введение налоговых стимулов в страховании жизни и пересмотр ряда регуляторных ограничений для этого вида страхования, более тесное интегрирование систем ДМС и ОМС, введение страхования ответственности организаторов массовых мероприятий и пр. Один из ключевых видов страхования для российской экономики сегодня — это долгосрочное страхование жизни, поскольку страховщики жизни инвестируют средства страховых резервов в экономику России, и это долгосрочные инвестиции, позволяющие развивать экономику. Однако для стимулирования развития долгосрочного страхования жизни необходимы налоговые стимулы, в том числе налоговые вычеты.

Игорь Фатьянов, *советник «Зетта Страхования», генеральный директор «Альянса» и «Альянс Жизнь»:*
— Считаем, что необходимо развивать страхование ответственности как дополнительный инструмент повышения надежности деятельности предприятий. В том числе речь идет об ответственности организаторов массовых мероприятий, которые сейчас почти не регулируются. Особенно важно поддерживать противодействие мошенничеству в части формирования требований к органам исполнительной власти по предоставлению страховщикам необходимой информации. Потому что быстрый доступ к базам данных, в том числе внешним (Бюро страховых историй, базы данных лечебных учреждений, МВД, система видеоконтроля), сделает борьбу с мошенниками и противоправными действиями в страховании гораздо эффективнее.

Алексей Чуб, *старший вице-президент–руководитель департамента по связям с госорганами и страховым сообществом Страхового дома ВСК:*
— Необходимо скорейшее разрешение наиболее острых вопросов в сфере ОСАГО, связанных с организацией и проведением восстановительного ремонта транспортных средств в условиях дефицита импортных запасных частей. Отдельный блок вопросов связан с обеспечением устойчивости и платежеспособности страховщиков. На ближайшую перспективу важно сохранить практику разработки и принятия Банком России оперативных мер по дальнейшей адаптации страхового рынка к санкционным ограничениям и их последствиям, которые, по всей видимости, будут иметь долгосрочный и структурный характер. В сегменте страхования жизни требует своего решения проблема с выплатой дополнительного инвестиционного дохода, который был обеспечен во многом за счет вложений иностранных активов и оказался замороженным. Важнейшим направлением реализации совместных усилий страховщиков и государства остается дальнейшая цифровизация страховых услуг, развитие информационных ресурсов, электронного документооборота между потребителями, страховщиками и органами власти, что позволит и дальше повышать качество и доступность страховой защиты.

Катерина Якунина, *председатель Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров:*
— Если же говорить о ключевых стратегических задачах, которые стоят сейчас перед рынком страховых брокеров, то это в первую очередь снижение регуляторной нагрузки и устранение регуляторного арбитража, который существует между посредниками-юрлицами и страховыми брокерами. При этом страховой брокер — это высокопрофессиональный посредник, и этот барьер по уровню профессионализма необходимо сохранить. Кроме того, нам представляется важным устранение некоторых ненужных ограничений в работе страховых брокеров, не соответствующих реалиям рынка. Например, ненужный запрет брокеру на одновременное представление интересов клиента и страховщика.

Вера Склярова

От Москвы до самых до окраин

— санкции —

Прошел ровно год после введения санкций против страны и отдельных участников страхового рынка. Ясно, что рынок выстоял, а мрачные прогнозы не оправдались. Страховщики определяют новые пути роста бизнеса. А поскольку все перестрахование сосредоточилось внутри страны, страховщики ищут новых партнеров на альтернативных рынках для перестраховочной защиты.

Сборы по итогам минувшего года сопоставимы с показателями 2021-го с учетом незначительного снижения, но важно отметить, что это существенно лучше тех прогнозов, которые высказывались весной 2022-го, говорит директор департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования компании «Согласие» Алексей Хуторянский.

Как отмечает заместитель генерального директора «Ингосстраха» Илья Соломатин, эти опорные точки развития российского рынка страхования меняют географию и перемещаются на Восток и в сторону Латинской Америки.

Участники рынка рассчитывают на развитие сотрудничества с китайскими партнерами. Уже существует практика, когда создаются банки в Китае, которые работают исключительно в валютах рубль—юань, и им в силу отсутствия операций в других валютах не страшны санкционные риски. Теперь дело за малым — обрести такое качество страховщикам и перестраховщикам. Ибо одной из наиболее существенных нынешних проблем для отечественного страхового рынка является ограниченность перестрахования, отмечает Алексей Хуторянский. Именно в этой сфере сложилась ситуация, диаметрально противоположная тому, как все было устроено годом ранее.

«Когда еще проводились международные страховые конференции в Москве, на которые приезжали коллеги из Великобритании и Европы, в адрес российских страховщиков звучали упреки со стороны иностранных перестраховщиков в том, что в России куплена совокупная очень большая перестраховочная емкость при крошечной внутренней емкости»,— вспоминает глава брокера и общества взаимного страхования «Ростеха» Николай Галушин.

В любой новости о санкционных ограничениях, будь то морские поставки энергоносителей или же других грузов, страхование стало разменной монетой, ведь без него судно не выйдет за пределы порта.

Было время, когда более 80% всех перестраховочных премий уходило на международный рынок. Было в этом что-то плохое? И да, и нет. Да: не росло внутреннее перестрахование, не формировалось высокое удержание долей в рисках. Нет, потому что передача риска в перестрахование подразумевает и сбор убытков с перестраховщиков, рассуждает Николай Галушин. В пример можно привести крупнейший на рынке убыток — пожар на Березовской ГРЭС, который был полностью собран с иностранных перестраховщиков при мизерной доле в риске у прямого страховщика.

Но теперь мы живем сами по себе, отрезанные от глобального рынка перестрахования, от его экспертизы, опыта, продуктов и т. д. Все перестрахование сосредоточилось внутри страны. Готов ли к этому рынок? Да и нет.

Да, потому что государство еще в 2016 году запустило Российскую национальную перестраховочную компанию (РНПК). Нет, потому что страховой рынок сам ничего для своей консолидации, для формирования альтернативы сделать не смог. И дальше все будет зависеть от позиции государства (РНПК), как и что на рынке будет происходить.

В нынешней новой реальности рынок во главе с РНПК и эмиссионным центром в лице акционера компании может справиться с любыми внутренними вызовами / убытками / катастрофами. Капитал в 750 млрд руб.— это реально очень много. Даже на фоне того, что РНПК будет замыкать на себе 90% всех рисков по договорам страхования в стране, российский перестраховщик полностью в состоянии обеспечить защиту интересов российского бизнеса, общества и государства. С этой точки зрения проблем нет никаких. И даже распространение санкций на РНПК ни в коей мере ситуацию не изменит. Проблема не на нашей стороне.

Вопрос в том, готовы ли иностранные партнеры, которые работают с нами, принимать российские договоры страхования, а не «страховки Ллойда». В этом есть сомнения и основная сложность. Надо решать проблему, договариваясь с иностранными государствами и партнерами.

Как отмечает старший вице-президент, руководитель департамента по связям с госорганами и страховым сообществом Страхового дома ВСК Алексей Чуб, среди важных задач — оптимизация перестраховочной защиты и обеспечение единых, прозрачных и регулируемых условий существования перестраховочного пространства РФ и стран ЕАЭС. По его мнению, усиление роли института страхования в системе управления рисками бюджетной системы государства будет способствовать формированию комплексного подхода к использованию механизмов страхования и возмещения вреда. Также необходимы меры, направленные на дальнейшее развитие инфраструктуры страхового рынка как на территории Российской Федерации, так и в рамках Евразийского экономического союза, включая вопросы гармонизации страхового законодательства. В первую очередь по ОСАГО, унификации требований к кредитным рейтингам, взаимному признанию лицензий на осуществление страховой деятельности и т. д.

А в целом, как отмечает председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Катерина Якунина, отечественному страховому рынку «предстоит продолжить работу по адаптации бизнеса под новую экономическую модель и выстраиванию системы перестраховочной защиты в условиях отсутствия доступа на западные рынки».

Вера Склярова

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Страхование»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 |
Владимир Лавицкий — директор «Издательского синдиката» | **Владислав Дорофеев** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+