

страхование

Яхты по-прежнему в моде

однако страховщики прогнозируют снижение спроса летом

тенденции

Петербургский рынок страхования маломерных судов не отличается большой прозрачностью, сетуют страховщики. Оценить объем рынка в Петербурге никто не берется: эксперты не выделяют данный вид страхования. Кризис отозвался на этом рынке, но, учитывая сезонную востребованность, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, говорить о падении рынка рано. Маломерными судами многие владельцы фактически не пользуются, и страховщики не исключают всплеска продаж и снижения цен на 30–40%.

Оценить объем этого сегмента рынка затрудняются все его участники. Компании не раскрывают суммы по данному виду страхования, рассуждает аналитик консалтинговой фирмы Advanced Research Екатерина Жукова. Руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Виталий Овсянников соглашается. «К сожалению, оценить объем рынка в Петербурге крайне сложно — статистика практически отсутствует».

Наиболее частыми страховыми случаями являются столкновения маломерных судов, посадка на мель, навалы, пожары, в результате которых причиняется ущерб не только имуществу, но и



Кризис отозвался и на рынке страхования маломерных судов, но, учитывая сезонную востребованность услуги, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, пока говорить о влиянии кризиса рано

вред здоровью людей. Заместитель начальника отдела ГИМС Ленинградской области Ольга Русак рассказала, что основными нарушениями в 2008 году были нарушения правил эксплуатации судов и управление судном лицом,

не имеющим на это права. Рост таких случаев составил почти 40%, а количество нарушений правил обеспечения безопасности пассажиров на маломерных судах увеличилось по сравнению с 2007 годом на 214%.

Между тем в ГИМС считают, что чаще всего граждане идут на нарушение правил сознательно. «Достаточно серьезные аварии на воде происходят по той же причине, что и на суше: нетрезвые судоводители. Незрелость рынка при

весьма скудной и запущенной инфраструктуре стоянок и причалов только повышает риски судовладельца. Культура судовладения оставляет желать лучшего», — добавляет андеррайтер страховой компании «Скандинавия» Светлана Пиро-

гова. «Проблема состоит в том, что на море чаще всего используется принцип „новое за старое“, что еще больше разжигает аппетит недобросовестных судовладельцев, пытающихся подвести все возможные ремонты под страховые случаи. Только очень тщательный и осторожный подход к урегулированию убытков позволяет найти компромисс и избежать серьезных расходов и потери клиента», — отмечает господин Лазарев.

Сейчас на петербургском рынке наибольшей популярностью пользуется КАСКО и страхование ответственности судовладельца. «Если говорить о физических лицах, то последний продукт особенно популярен среди собственников судов бюджетного класса — из-за опасений столкнуться с судами класса luxury. Для юридических лиц это характерно в связи с требованиями защиты при перевозке грузов, а также сотрудничеством с иностранными компаниями», — объясняет Алексей Лазарев. В среднем по рынку размер взносов составляет от 0,1% до 6–7% от стоимости судна, но на некоторые виды судов тариф может быть в несколько раз больше среднерыночного.

«Мы страхуем гоночные яхты. Этот вид страхования является наиболее рискованным, а тарифы на такие яхты выше в 4–5 раз», — уточнила госпожа Пирогова. В свою очередь

аналитики считают, что спрос на услуги страхования обычно высок в секторе крупных яхт, а владельцы скутеров, лодок и небольших парусных яхт страхуют суда менее охотно. С этими выводами согласен и главный инспектор государственной инспекции по маломерным судам Петербурга Константин Пашинский. «Страхуют преимущественно дорогостоящие транспортные средства», — говорит он. В последние годы на этом рынке отмечается рост спроса на комплексную услугу: страхование ущерба и гражданской ответственности перед третьими лицами.

Мировой экономический кризис отозвался и на рынке страхования маломерных судов, но, учитывая сезонную востребованность услуги, спрос на которую возникает в конце апреля и мае, пока говорить о влиянии кризиса на рынок рано. «В Санкт-Петербурге навигация только начинается. А вот осенью можно будет подвести итоги влияния кризиса и на страховой рынок в целом, и отдельно по сегментам», — считают в «Скандинавии».

Между тем аналитики уже прогнозируют сокращение спроса. В частности, на такое развитие событий, по мнению экспертов, указывает замораживание инициативы МЧС РФ о введении обязательного страхования ответственности владельцев маломерных судов,

которая обсуждалась в 2008 году. «Наиболее вероятно, что не так сильно как остальные снизится сегмент страхования ответственности яхт-клубов перед судовладельцами», — считает аналитик Екатерина Жукова.

Страховщики согласны с выводами экспертов, прогнозируя сокращение объема вновь страхуемых маломерных судов и рост конкуренции в борьбе за клиента. «Уже застрахованные суда будут продолжать страховаться по прежним тарифам, что может вызвать демпинг по тарифам. Если раньше тарифы были примерно равны, а сервис играл ведущую роль, то теперь на сервис мало кто обращает внимание. Главное — цена вопроса: большее покрытие за меньшие деньги», — считает Алексей Лазарев.

Еще одной тенденцией посткризисного рынка может стать всплеск мошенничества. «Стоимость судна относительно невелика по сравнению с расходами на его содержание. Многие маломерные суда — дорогие игрушки, которыми фактически не пользуются. Отсюда прогнозируемый всплеск продаж и снижение цены на 30–40 процентов. Если судно резко подешевеет и продать его станет сложно, значительно возрастет риск мошенничества», — уточняет господин Овсянников.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Антикризисный полис ДМС

Рынок ДМС сократится в 2009 году на 10–15%

медицина

Крупные компании, включающие в социальный пакет добровольного медицинского страхования (ДМС), в условиях кризиса сокращают бюджет более чем на 20–30%. Поскольку рынок ДМС развивается в основном за счет корпоративных клиентов, на которых приходится 90–95% заключаемых договоров, то, по прогнозу участников рынка, в 2009 году последний сократится на 10–20%.

Представители страховых компаний утверждают, что в кризисный период оттока корпоративных клиентов, покупающих полисы ДМС, пока не наблюдается. Тем не менее рынок сужается за счет урезания бюджетов предприятий, сокращения персонала, в социальный пакет которых входит страховка. «В кризис большинство фирм не отказываются от ДМС полностью, но идут по пути выбора более дешевых программ», — говорит руководитель отдела ДМС петербургского филиала «РЕСО-гарантия» Марина Трофимова. Компании заменяют, например, программы «Люкс» на более простые, базовые. «В условиях кризиса многим работодателям приходится сокращать издержки на социальное обеспечение своих сотрудников, а в некоторых случаях компании вообще вынуждены уйти с российского рынка.



Компании начали предлагать антикризисные продукты для корпоративных клиентов по ДМС. В предложении есть программы, включающие вызов коммерческой скорой помощи и госпитализацию в случае необходимости

В связи с этим около половины договоров страхования корпоративных клиентов в 2009 году не были продлены», — отмечает генеральный директор МСК «Веста» Ирина Лукашевич. Но за счет прихода новых страхователей объемы собранных премий в первом квартале 2009 года по сравнению с прошлым годом показали рост. В компании «Ренессанс страхования» уверены, что значительного оттока корпоративных клиентов в этом году не будет. «По нашим прогнозам, рост петербургского рынка ДМС в 2009 году составит около 5–7%», — прогнозирует управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Владимир Яковлев, подчеркивая, что на изменившемся рынке труда работодатели теперь озабочены повышением

данном «Весты», сокращение произойдет в относительных величинах, а в абсолютных цифрах показатели останутся, по большому счету, прежними из-за инфляционной составляющей. В компании «Ренессанс страхования» уверены, что значительного оттока корпоративных клиентов в этом году не будет. «По нашим прогнозам, рост петербургского рынка ДМС в 2009 году составит около 5–7%», — прогнозирует управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Владимир Яковлев, подчеркивая, что на изменившемся рынке труда работодатели теперь озабочены повышением

производительности, результативности, эффективности сотрудников после прошедших сокращений. По словам Яковлева, медицинское страхование по-прежнему остается эффективным инструментом кадровой политики, поэтому в их компании оттока клиентов не наблюдается.

Кроме того, страховщики надеются, что в 2009 году в связи увеличением налоговой льготы с 3% до 6% от фонда оплаты труда, им удастся привлечь больше новых клиентов. «Расширение соцпакета за счет полиса ДМС является формой нематериальной мотивации, которая выгодна работодателю. Вряд ли с приходом кризиса сотрудники начнут реже болеть. Наоборот, постоянный стресс может спровоцировать различные заболевания, рост болезней и absenteeизма. При этом медицинское страхование может стать инструментом для оптимизации издержек», — уверен Яковлев.

«Наша компания значительно сократила расходы на добровольное медицинское страхование. Мы приняли решение не корректировать программы ДМС, а ограничить перечень должностей, которым предоставляется такая льгота», — говорит представитель ООО «Лента» Светлана Афанасьева. Она отмечает, что тем, кому предоставляется ДМС, максимально были

сохранены условия прошлого года. Остальным сотрудникам была предоставлена возможность приобрести полисы по корпоративному тарифу, который примерно в два раза ниже рыночного. «В будущем компания планирует вернуться к обеспечению полисами ДМС в „докризисном“ объеме», — говорит Афанасьева.

До кризиса годовой объем российского рынка медицинских услуг оценивался примерно в \$8 млрд, в том числе рынок ДМС — примерно в \$2 млрд. Тем не менее участники рынка отмечают, что влияние кризиса на рынок ДМС в полной мере пока не проявилось, поскольку у многих страхователей действуют еще «докризисные» полисы. В зависимости от программы, полисы страхования персонала включали амбулаторно-поликлиническое и стационарное лечение, а также оказание неотложной скорой помощи и стоматологическое обслуживание.

Сегодня, чтобы не потерять клиентов, страховые компании придумывают различные антикризисные программы ДМС. Так, Ирина Лукашевич отмечает, что сегодня существует масса различных способов снизить стоимость полиса. Основное предложение, которое «Веста» делает страхователям — исключение из перечня услуг по ДМС сервисов, предусмотренных про-

граммой обязательного медицинского страхования (ОМС). То есть страхователь получает комплексное обслуживание, но помнит о существовании обоих полисов.

Кроме того, можно снизить стоимость страховки за счет уменьшения территории покрытия. «Не для всех жителей Петербурга ценна возможность получать медицинское обслуживание на территории области», — отмечает госпожа Лукашевич, особо подчеркивая, что каждый клиент вправе сам определять для себя список рисков, которые страховщик должен взять на себя. Речь идет о диверсификации — компания предоставит каждому страхователю услуги на его вкус: более экономичный или более дорогой вариант, на определенный срок и по желаемому пакету рисков.

«РЕСО-гарантия», например, среди недорогих продуктов по ДМС предлагает программу «Экстренная помощь, экстренная госпитализация», включающую вызов коммерческой скорой помощи и госпитализацию в случае необходимости. Ее стоимость составляет всего 2,3 тыс. рублей в год — при неограниченной страховой сумме и неограниченном количестве обращений. «Предприятия, особенно сейчас, охотно покупают эту программу для рабочих и таким образом предоставляют

им минимальный соцпакет», — говорит Марина Трофимова, отмечая, что при госпитализации застрахованные лечатся в маломестных хозрасчетных палатах и страховая компания оплачивает лекарства и физиопроцедуры. А комплекс страховых программ для физических лиц «Доктор РЕСО», включающий полный пакет медицинских услуг, составляет от 18,3 тыс. рублей.

Для удешевления стоимости полиса можно изменить перечень клиник в пользу наименее дорогих. Кроме того, компания может значительно снизить расходы на страхование, если откажется от тех или иных опций — например, сохранит только поликлиническое обслуживание и скорую помощь. «Чтобы сократить стоимость страхования вдвое, мы рекомендуем своим клиентам пересмотреть перечень услуг в договоре. В период кризиса можно пожертвовать редкими и дорогими анализами, диагностическими процедурами», — говорит господин Яковлев.

По словам гендиректора страховой компании «Капитал-полис» Алексея Кузнецова, корпоративные клиенты сейчас идут по двум направлениям: полный отказ от страховки либо сокращение страховой программы. «Эти решения часто не обоснованы, а всего лишь следуют паническим

настроениям в погоне за сокращением расходов. Давайте проанализируем, каковы положительные и отрицательные эффекты от принятия такого решения», — советует он. По словам страховщика, компании, исключив ДМС из расходов, увеличивают налогооблагаемую прибыль по ставке до 20%.

За прошедшие годы страховые компании, работающие в России, привыкли жить за счет огромного прироста — из года в год он составлял 20–40%. По мнению независимого стратегического консультанта страхового рынка России и СНГ Константина Бергмана, до кризиса российский страховой рынок «жировал», используя приходящие сегодня деньги отчасти для покрытия ответственности застрахованного лица, отчасти для привлечения клиентов — с помощью выплат огромных вознаграждений. Так, согласно исследованию маркетингового агентства Market Capital Solutions (MARCS), в 2009 году ожидается падение рынка страхования минимум на 8%, до 490–510 млрд рублей (без учета ОМС). Наиболее ощутимые потери понесут сегменты страхования имущества, КАСКО, добровольного медицинского страхования (ДМС) и страхования от несчастного случая или болезни.

АЛИСА МАМОНОВА



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ

В НЕДЕЛЮ

1

МИЛЛИАРД

РУБЛЕЙ

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С № 3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С № 3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.