

страхование

Вынужденные коалиции

Страховой рынок Санкт-Петербурга продолжит укрупняться

консолидация

На петербургском рынке страхования почти не осталось местных крупных игроков. В топ-10 давно состоят лишь филиалы московских компаний. Участники рынка прогнозируют, что в ближайшее время процесс консолидации продолжится. Для страховых компаний, которые не проводят полномасштабную работу на всех направлениях, остался только один выход — постараться захватить часть уходящего от них рынка путем демпинга. Последний приход денег будет как-то поддерживать компании перед перепродажей их новым собственникам или отзывом у них лицензий.

Последние несколько лет в десятку крупнейших игроков Петербурга входят «Ингосстрах», СОАЭ, «РЕСО-гарантия», ВСК, РОСНО, «Альфа Страхование», «Уралсиб страхование», «Ростосстрах», группа «Ренессанс» и компания «Согласие». В их числе давно уже нет петербургских компаний. Среди петербургских лидеров можно назвать подразделения объединенного «Русского мира» и «Ростосстраха», СО «Помощь», «Эрго Русь» и компании «Регион». Из пятетки лидеров, имеющих петербургские корни, за последние три года ушли ГСК, «Прогресс-Нева», «Медэкспресс» и «Русский мир».

«Если под петербургской страховой компанией подразумевать компанию, собственники которой также являются петербуржцами, то таких компаний не очень много», — говорит генеральный директор страховой группы «Капитал-полис» Алексей Кузнецов. Среди таких он называет компании «Капитал-полис», «Айде», «Авеста», «Скандинавия». У страховщика «Эрго Русь» основной собственник — немецкая компания Ergo, у «Медэкспресса» — теперь РОСНО.

«Тенденции петербургского рынка страхования и рынка Северо-Запада таковы, что доля страховых премий, собираемых филиалами, повышается, а доля премий, собираемых местными страховыми компаниями, уменьшается», — говорит Кузнецов.

Участники рынка уверены: процесс консолидации продолжается и сейчас, несмотря на то, что основной передел рынка уже произошел. В частности, эксперты обращают внимание на быстрое изменение доли рынка крупнейших игроков именно сейчас, после слияния «Русского мира» и «Ростосстраха».

По словам менеджера по развитию страхового бизнеса группы ОМГ Валерии Ермаковой, в Петербурге сейчас зарегистрировано около 50 компаний. Однако абсолютное большинство этих организаций — мелкие игроки российского страхового рынка. Крупнейшие игроки Петербурга — это Северо-Западные подразделения «Русского мира» и «Ростосстраха». Поступления же абсолютного большинства других компаний не дотягивают и до 1 млрд рублей.

В совокупном объеме премии петербургских игроков составляют всего 4–5% от общего рынка России (без учета ОМС). «Конечно, это говорит о консолидации рынка — компании либо переводят свои главные офисы в Москву, либо поглощаются более крупными московскими или иностранными игроками», — считает Ермакова.

«Консолидации также способствуют уход с рынка мелких и средних страховщиков, в том числе имевших довольно значительную долю на рынке по отдельным видам страхования, например ОСАГО. Большую часть этих портфелей смогли получить игроки из топ-10», — полагает Павел Муретов, руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования». Еще два года назад доля топ-20 компаний в Петербурге занимала 80,5%, год назад этот показатель вырос до 82%, а в первом квартале этого года достиг 84,2%. Участники рынка отмечают, что это очень быстрый рост.

Вполне вероятно, что кризис может способствовать дальнейшей концентрации рынка, ускоряющей слияние мелких страховщиков и подталкивающей клиентов обращаться в наиболее надежные компании.

Пока перечень лидеров на рынке примерно тот же, что год-два назад. «В ближайшие два-три года особых перемен не предвидится, „покушения“ на лидерство вряд ли реальны», — уверен директор петербургского филиала «РЕСО-гарантии» Дмитрий Большаков. Тем не менее он отмечает, что «ландшафт» страхового рынка через полтора года будет совершенно иным. При этом страховщик подразумевает качество работы страховых агентов.

Между тем эксперты рынка напоминают: последние три-четыре года страховщики были реально избалованы тем, что новые имущественные приобретения частных и юридических лиц, а также так называемое связанное банковское кредитование вынуждали кредитуемого покупателя и просто нового собственника страховать свое имущество. В погоне за легкими деньгами многие страховые компании не обращали внимания, а порой и вовсе игнорировали необходимость развития инфраструктуры выплат и полного сервиса, говорят аналитики.

Эксперты отмечают, что технологи выплаты многие поддерживали по остаточному принципу: «Кого-нибудь услыши найдем, обучать не будем, технологии давать в руки не будем, пусть себе возятся с выплатами делами, заодно меньше выплатят, больше в компании денег останется». Для страховщиков, которые не проводят полномасштабную работу на всех направлениях, остался только один выход — постараться захватить часть уходящего от них рынка путем демпинга. Последний приход денег будет как-то поддерживать компании перед перепродажей их новым собственникам — или отзывом у них лицензий. «Некрупные компании, которые набирали портфель за счет демпинга, будут снижать свои позиции или, в худшем случае, уходить с рынка», — говорит Андрей Александров, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге. Поэтому, считают участники рынка, через несколько лет список средних компаний может полностью обновиться, изменения могут коснуться и списка страховщиков в лидирующей группе.

Руководитель отдела продаж по Санкт-Петербургу и Ленобласти СОАО «Регион» Михаил Меженник уверен, что говорить о явном изменении лидерства на рынке преждевременно, так как классические игроки, занимающие первые позиции, остаются. Ряд компаний, конечно же, уходит с рынка, и их доли перераспределяются, но серьезного изменения расстановки сил это не вызывает. «Речь скорее должна идти о более четком распределении усилий на рынке и занятии своих сегментов в той или иной области. Рынок так или иначе обретает большую культуру страхования, общая экономическая ситуация диктует акценты, и страховщики занимают ту нишу, к которой они готовы», — поясняет он.

Участники рынка уверены: в настоящее время основным приоритетным качеством страховой компании является сервисная составляющая и прозрачность процедуры обслуживания клиентов (в том числе выплатного процесса). Поэтому нишу массового потребления начинают занимать страховщики, исповедующие европейский подход к обслуживанию клиентов. По мнению Дмитрия Большакова, в перспективе на рынке лидирующими останутся компании с преобладающим агентского подхода к продажам страховок, и в которых преобладает или занимает существенную долю международный страховой капитал.

Уже сейчас лидеры европейского страхового рынка — AXA, Allianz, Zurich и опосредованно Generali владеют долями крупнейших российских страховщиков. Процесс увеличения доли в совокупных сборах российских страховщиков у компаний-резидентов, принадлежащих полностью или частично международным страховщикам на российском страховом рынке, скорее всего, будет продолжаться, считают эксперты.

АЛИСА МАМОНТОВА

Лояльность по масштабам

Размер финансового обеспечения туроператоров установлен в соответствии с их годовым оборотом

законодательная база

Госдума России 11 июня 2009 года сразу во втором и третьем чтениях приняла поправки к федеральному закону «Об основах туристской деятельности в РФ». Поправки предусматривают дифференцированное увеличение сумм финансового обеспечения деятельности туроператоров, работающих в сфере выездного туризма, в зависимости от годовой выручки. Размер финансового обеспечения для туроператоров с годовым оборотом не более 100 млн рублей составит 30 млн рублей, при годовом обороте свыше 300 млн рублей — 100 млн рублей.

Первый заместитель председателя комитета по экономической политике и предпринимательству Владимир Голонев представил законопроект в Госдуме. Он предложил депутатам пересмотреть поправки, принятые во втором чтении, которое состоялось 8 мая 2009 года. В частности, депутат предложил изменить размер минимального финансового обеспечения для туроператоров выездного туризма с 20 млн рублей до 30 млн рублей и ввести промежуточный объем обеспечения в размере 60 млн рублей для туроператоров, получивших до 300 млн рублей средств при реализации своего туристического продукта. Депутаты поддержали поправки и приняли законопроект во втором и третьем чтениях. По словам председателя думского комитета по экономической политике Евгения Федорова, законопроект направлен на обеспечение безопасности и прав российских туристов, ежегодно выезжающих за рубеж, путем усиления ответственности туроператоров. В 2008 году количество выехавших за рубеж туристов составило примерно 11,3 млн человек.

Законопроект увеличивается минимальный размер финансового обеспечения — до 30 млн рублей для туроператоров, которые осуществляют свою деятельность в сфере выездного туризма. Это касается тех операторов, чей ежегодный доход составляет не более 100 млн рублей. Кроме того, добавлен промежуточный размер финансового обеспечения — 60 млн рублей. Он обязателен

для туроператоров, чьи ежегодные денежные средства составляют не более 300 млн рублей.

Размер финансового обеспечения в 100 млн рублей установлен для тех, чей годовой оборот превышает 300 млн рублей. Кроме того, до 30 млн рублей повышено финансовое обеспечение и для тех, кто только начинает осуществлять туроператорскую деятельность в сфере выездного туризма.

По мнению господина Федорова, самое важное, что у нас появятся компании, чья гарантия составит 100 млн рублей. Турист будет сам принимать решение, в какую компанию ему обратиться. Скорее всего, большинство туристов пойдут в надежные фирмы, застрахованные по максимальной планке.

Участники рынка считают, что принятый закон обеспечит страховые гарантии деятельности туристических компаний и снизит риски в секторе их работы, но в то же время будет способствовать укрупнению ведущих туроператоров и очищению рынка за счет ухода более мелких игроков.

«Вопрос увеличения размеров фингарантий назрел, так как уже несколько страховых компаний, выплачивая страховку по факту нарушения турфирмами своих обязательств перед гражданами, полностью исчерпывали лимиты суммарного покрытия, явно недостаточного для турфирм с большим числом клиентов и объемами продаж турпутевок», — говорит директор петербургского филиала СК «РЕСО-гарантия» Дмитрий Большаков. В итоге значительное число граждан оказалось и без турпутевок, и без возмещения — несмотря на то, что эти турфирмы имели оформленные фингарантии от страховых компаний. Однако в нынешнем виде, независимо от лимитов ответственности законодательство о фингарантиях провоцирует турфирмы решать свои вопросы посредством ухода с рынка и с последующим открытием новых турфирм, считает господин Большаков. С ним соглашаются и другие участники рынка, отмечая, что инициатива Госдумы предполагает защиту граждан при покупке



В период кризиса, когда наблюдается спад на туристическом рынке из-за снижения объемов продаж, произошло увеличение страхового покрытия и страхового взноса ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

туристического продукта, но за прошедшие два года с момента внесения изменений в законопроект о туристской деятельности, обязывающий страхователей ответственность туроператоров, наблюдается тенденция на ярко выраженный демпинг некоторых страховых компаний по данному виду страхования.

Однако директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге Андрей Александров как раз уверен, что принятый закон будет способствовать очищению рынка. «С него могут уйти небольшие демпингующие компании, предлагающие путевки по заниженным ценам не только на массовые направления,

такие как Турция и Египет, но и в Европу. Это сделает рынок более стабильным и конкурентоспособным, а отдых туристов — более спокойным и организованным», — уверяет он. Лимиты, действующие сегодня, еще не соответствуют реальным угрозам, которые могут возникнуть при уходе

оператора с рынка, а такие примеры уже были, когда реальные потери клиентов покрывались лишь частично. Именно поэтому важность закона продиктована реальными рисками», — уверен руководитель отдела продаж по Петербургу и Ленобласти СОАО «Регион» Михаил Меженник. При этом он подчеркивает: необходимо помнить о существовании определенных пробелов, в том числе при отнесении такого вида страхования к категории добровольных, что не позволяет туроператору учесть страховые взносы при определении налоговой базы.

Генеральный директор компании «СканМаринТур» (Группа ОМГ) Анна Мягкова также считает, что принятые поправки направлены на вытеснение с рынка мелких и части средних туроператоров. По ее мнению, более удобным и эффективным является обязательное страхование по каждому заключенному договору (в пропорциональной зависимости от стоимости тура), так как нельзя сравнивать небольшое страхование местного масштаба и крупных игроков турбизнеса, для которых финансовая гарантия в 100 млн рублей не всегда покрывает их риски. Аналогичного мнения придерживаются и сами туроператоры, и именно такими предложениями усыпаны многие отраслевые форумы в Интернете.

Примечательно, что увеличение страхового покрытия и страхового взноса происходит как раз в период кризиса, когда наблюдается спад на туристическом рынке из-за снижения объемов продаж. В итоге в самом худшем положении, действительно, оказались средние по размерам турфирмы. «У них низкая маржа прибыли, они экономят на многом, выбирают нередко зарубежных партнеров, которые могут подвести (то, что может привести к наступлению страхового случая), и им придется тратить больше денег на оплату фингарантий», — говорит Дмитрий Большаков.

Впрочем, по главу ставятся интересы конечного потребителя. Поэтому турфирмы, не умеющие планировать свою прибыльную и малорисковую деятельность, покинут рынок, резюмирует эксперты.

АЛИСА МАМОНТОВА

Строительно-монтажные надежды

Объемы страхования СМР обеспечит государство и члены СРО

недвижимость

Несмотря на падение объемов строительства, участники рынка страхования строительно-монтажных рисков не отчаиваются. К концу 2009 года они ожидают роста рынка на 24% за счет страхования строупек, где одной из сторон выступает государство. В частности — за счет строительного страхования в рамках подготовки Олимпиады-2014. Особые надежды они возлагают на руководителей создаваемых строительных саморегулируемых организаций.

Наблюдавшаяся в последние годы подъем строительного рынка и увеличение количества федеральных инфраструктурных проектов стимулировали развитие рынка страхования строительно-монтажных рисков (СМР). В отличие от страхования имущества, в том числе недостроенного, страхование СМР покрывает убытки не только от пожаров, взрывов, но и те, которые произошли в результате повреждения основных конструкций из-за ошибок в проектировании, при проведении пуско-наладочных работ. Особенно крупные суммы страховщику приходится выплачивать в том случае, если убыток образуется на завершающих стадиях строительства и при проведении испытаний монтируемого промышленного оборудования. «Поэтому договор строительного страхования строится по принципу страхования от всех рисков, то есть застраховано любое событие, кроме перечисленных в перечне исключений, что обеспечивает наиболее полную защиту интересов», — говорит Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-За-

падного дивизиона «Ренессанс страхования». В настоящее время тарифы по страхованию строительно-монтажных рисков составляют от 0,05% до 3% от страховой суммы. «Стоимость зависит от многих факторов, в первую очередь — это квалификация, опыт работы, виды выполняемых работ, для страхования ответственности важно, что представляет собой территория, окружающая строительную площадку», — добавляет исполнительный директор СК «Русский мир» Евгений Гуревич. Как отмечает Павел Рюмин, начальник управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции РОСНО, в течение последних пяти лет зафиксировано снижение тарифных ставок, в среднем — 5–10% в год. Это происходит как за счет увеличения франшизы (которая позволяет существенно снизить стоимость страхового покрытия), так и за счет исключения из договора отдельных рисков, таких как стихийные бедствия, подтопление грунтовыми водами, противоправные действия третьих лиц.

Впрочем, эксперт заметил, что такой подход должен учитывать специфику конкретного объекта: например, его местоположение, организацию мер безопасности, результаты геодезических экспертиз. Для уменьшения рисков и повышения надежности страховой защиты некоторые компании создают пулы при страховании СМР крупных строительных проектов.

Олимпийская поддержка

За последние годы на рынке страхования СМР наблюдался устойчивый рост. До кризиса ежегодный рост рынка стра-

хования строительных рисков составлял до 30 процентов», — говорит директор филиала САО «Ефест» в Санкт-Петербурге Анатолий Копка. Так, по данным «Эксперт РА», если в 2007 году взносы по страхованию СМР по России составили 11,4 млрд рублей, то в 2008 году — уже 19,2 млрд рублей. Так, лидерами рынка страхования СМР считаются как универсальные федеральные страховщики — СОАЭ, «Капиталь», «Ингосстрах», «Альфа Страхование», «Ростосстрах», «РЕСО-гарантия», РОСНО, так и компании, специализирующиеся только на страховании инфраструктурных проектов и предпринимательской индустрии, в частности «Ефест».

Однако значительное сокращение строительных работ в связи с финансовым кризисом затронуло рынок страхования СМР. По мнению Павла Рюмина, от кризиса пострададут объекты, для строительства которых использовались банковские кредиты. В меньшей степени будет затронута кризисом возведение мостов, гидротехнических сооружений, а также строительство объектов в сфере электроэнергетики. «Стагнация строительного рынка приведет к сужению рынка СМР, а максимальное „проседание“ этого сегмента рынка, вероятно, придется на второе полугодие 2009 года», — считает он. По оценкам Виталия Овсянникова, падение рынка СМР в 2009 году может составить до 50%.

Впрочем, по итогам 2009 года «Эксперт РА» прогнозирует прямо противоположную ситуацию — прирост рынка на 25% по сравнению с предыдущим годом, что в денежном исчислении составит 24 млрд рублей. Такой прирост ожидается за счет страхования строительства

объектов для проведения олимпиады в Сочи, а также в тех видах страхования, где одной из сторон выступает государство (сельскохозяйственное страхование, страхование космических рисков, страхование ответственности по государственным контрактам), говорится в отчете «Эксперт РА». «Несмотря на то, что ряд проектов, основанных на частных инвестициях, замораживается, государственное финансирование будет сохранено, хотя и в сокращенном (до 25 процентов) объеме», — добавляет Анатолий Копка. — Поэтому страхование строительных рисков пострадает от кризиса в меньшей степени, чем страховая отрасль в целом». По словам Павла Рюмина, помимо транспортного строительства активно будет развиваться страхование СМР в энергетике и в сфере строительства жилья экономкласса.

СРОчное страхование

«К сожалению, даже до кризиса строительные компании нередко пренебрегали страховой защитой», — говорит Виталий Овсянников. — По нашим данным, строительно-монтажные риски страховали тогда лишь около 25–30 процентов строительных фирм, а гражданскую ответственность — даже меньше, 20–25 процентов». Господин Овсянников надеется, что участники строительного процесса со временем будут рассматривать страхование как неотъемлемое условие контракта на строительство. «В этом существенную роль будут играть саморегулируемые организации (СРО)», — отметил он. С 1 января 2009 года в России прекращено предоставление лицензий на осуществление строительной деятельности, проектирование и инженер-

ные изыскания. Существующие лицензии строительных компаний будут действовать до 1 января 2010 года. Таким образом, новые строительные компании, чтобы зарегистрироваться или получить допуск, должны вступить в одну из СРО. Несмотря на то, что страховые деятельности — инструмент добровольный, большинство руководителей СРО настаивают на страховании хотя бы гражданской ответственности (риски ответственности включаются в страховое покрытие при страховании СМР). «В первую очередь задачей системы страхования в СРО является обеспечение ответственности по рискам нанесения строителями ущерба здоровью и имуществу третьих лиц», — отмечает Анатолий Копка. По его словам, страховые компании должны включать в страховую плату за свои убытки — через свою страховку, а другие члены СРО за него расплачиваться не будут», — добавляет господин Копка. Евгений Гуревич также отмечает, что, поскольку в законе тарифы на страхование не фиксированы, каждый страховщик будет предлагать страхование на условиях, разработанных в его компании.

Так, первая строительная СРО в Петербурге НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» насчитывает 200 членов, а до конца года их количество может увеличиться до 1 тыс. компаний.

Впрочем, по словам Анатолия Копки, объем рынка страхования СМР увеличится, но несущественно. «Сейчас объем рынка страхования ответственности членов СРО оценивается в достаточно скромную сумму — около 1,5 млрд рублей, что составляет 10% всего рынка страхования в строительстве», — говорит он. — Тем не менее значимость этого небольшого нового рынка сейчас достаточно велика, поскольку он будет формировать массовое отношение строителей к страхованию». Эксперт полагает, что главным образом это касается региональных и средних строительных организаций, поскольку большинство крупных строительных компаний Москвы и Санкт-Петербурга уже имеют большой страховой опыт.

ЯНА КАРПОВА