

страхование

Грузы под особым наблюдением

Рынок страхования грузоперевозок упал в два раза

влияние кризиса

Объемы страхования грузоперевозок упали более чем на 50%, а компании, страховавшие грузы, стали сужать свои программы. Кроме того, по словам экспертов, сократились и тарифы по этому виду страхования — примерно на 30%. Роста страховых премий, как и объема перевозок, участники рынка не ждут. По оценке участников рынка, показатели деятельности страховщиков и перевозчиков будут расти постепенно.

Начавшийся в сентябре прошлого года кризис повлиял на рынок грузоперевозок не менее, чем на остальные секторы экономики. По оценкам компаний, объемы международных и внутрироссийских автомобильных перевозок в России сократились на 30%, и ситуация на петербургском рынке соответствует общей тенденции. «Рынок не находится в режиме стагнации. Объемы перевозок упали не так сильно, как ставки на перевозки. Если в Европе падение рынка на 10% можно считать весьма серьезным, то у нас падение на 30% — не вызывает страшных эмоций», — говорит Константин Грибач, заместитель генерального директора «ТСК УМИАТ». По его словам, на прошедшей недавно конференции в Торгово-промышленной палате говорилось, что на Северо-Западе легальные перевозчики ранее обладали парком в 9 200 автомобилей, приобретенных в лизинг. Теперь парк сократился до 7 300 автомобилей. «Это большой процент отказов, и, видимо, не предел», — говорит он. «Объем перевозок у кого-то упал на 30 процентов, а у нас на 100 процентов», — сетует Михаил Климов, генеральный директор «Мидас» — Наибольшее снижение произошло в сегменте легковых машин — автомобилевозы, следующий сегмент — контейнерные перевозки, в меньшей степени — теннентные перевозки, еще в меньшей — рефгрузы. В общей сложности в нашей компании преобладали перевозки легковых машин, на



Ситуация становится более криминальной, и риски похищения грузов растут. Случаи мошенничества встречаются чаще на внутренних перевозках, так как подобный комплект документов легче сделать, сетуют эксперты

которые приходилось порядка 60 процентов. Соответственно, у нас перевозки упали более чем в два раза».

Впрочем, несмотря на падение объемов, страховать перевозки не торопятся. «В среднем одна машина делает сегодня 2,5–3 рейса в месяц, а до этого было 4–6 рейсов. Сейчас лучше ездить без страховки. Это обойдется дешевле даже в случае одной или двух потерь в год, — считает господин Климов. — Сейчас страховщики находят любые способы, чтобы не выплачивать убытки: ищут способы, чтобы платить денег как можно меньше. Целые отделы занимаются тем, чтобы уменьшить выплаты». Сейчас и качество водительского состава стало лучше, есть возможность выбирать лучших из лучших, что может сократить количество страховых случаев.

Между тем страховщики, безусловно, ощутили изменения на рынке. Так, по словам Евгения Дубенского, президента союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, компании уже почувствовали на себе охлаждение клиентского спроса. «Мы мо-

ниторм ситуацию и смотрим на объемы перевозок. Автомобильные перевозки вообще больше всего пострадали от кризиса, не строительный сектор и не банковский, а автоперевозчики. А страховщики обслуживают сектор не только по страхованию грузов, это и ОСАГО, и зеленая карта, а с 1 января — и российская зеленая карта, что тоже было серьезным вызовом и для страховщиков и для клиентов», — говорит он. По словам господина Дубенского, объемы страхования упали по грузам более чем на 50%, и те компании, которые страховали грузы, стали сужать свои программы. Следующий фактор — это снижение самих тарифов, которое в силу разных причин составило порядка 30%. «Это не особенно привлекает новых клиентов, ужесточается конкуренция за тот небольшой сегмент, который еще остался. Грузоперевозки сегодня проживают свой интересный период, — говорит господин Дубенский. — Роста страховых премий, как и объема перевозок, мы не ждем, как не ждем и серьезных ухудшений. Понемногу показатели будут

вырастать до восстановления докризисных объемов, как у перевозчиков, так и у страховщиков по страхованию этих видов. За исключением опять же ОСАГО, которое в принципе не падает и даже в какой-то степени растет».

По различным оценкам специалистов, объем рынка страхования грузов Северо-Запада до 2008 года достигал 400–500 млн рублей в год. В целом, по мнению специалистов «РОСНО», перевозки страхуются пассивно, не более 35% от общего объема поставок, проводимых компаниями, работающими на территории России. Для сопоставления, этот же показатель в Европе, несмотря на кризис, достигает 85%, говорит Анастасия Лукьянова, заместитель директора Центра страхования транспортных рисков Северо-Западной дирекции «РОСНО». Она согласна, что объемы рынка страхования грузоперевозок упали, и это почувствовали все страховщики. «Если раньше оценка объемов производилась, как правило, исходя из 4–8 кругорейсов машины в месяц, то теперь оборот снизился, и 4 — это максимальный предел,

а в среднем — это 2–3 рейса. В нашем клиентском портфеле последнее время стали жестко придерживаться требований и правил. «Если раньше страхование было более клиентоориентированным и клиентам много прощалось, то сейчас тренд развернулся. Если есть возможность сократить выплаты, опираясь на систему требований, его обязательно воспользуются. Раньше какую-то деталь можно было заметить, даже если она подлежала ремонту, а сейчас ее будут ремонтировать», — говорит он.

Владимир Попов, начальник отдела внешней логистики корпорации «Стерх», рассказывает, что сегодня компания страхует почти все грузы. «Автоперевозки страхуются на 100 процентов, контейнерные — на 70–80 процентов. Хотя еще несколько лет назад этого не делали. Но однажды мы получили существенный убыток и стали страховать», — говорит он. — Это помогает сокращать издержки. Конфликтов по выплатам у нас не было. Как у экспедитора, за годы работы у нас выработалось правило: если контейнер стоит дороже \$20 тыс., мы настоятельно рекомендуем клиенту страховаться, а если стоимость превышает \$50 тыс., мы не берем перевозку, если груз не застрахован». На Западе у экспедиторов такая же практика: контейнер дороже 100 тыс. евро не принимается к перевозке без страховки. «Всех клиентов страховать не заставить. Но если груз дорогой, мы не можем брать на себя ответственность, потому что в итоге не готовы выплачивать свои деньги», — говорит господин Попов.

Между тем, по словам господина Дубенского, сейчас тарифы на контейнерные автомобильные грузы составляют 0,1%. «При хороших переговорах и тендерах, можно эту дельту опустить, но в принципе это базисные тарифы. Можно задействовать Ассоциацию международных перевозчиков, чтобы узнать, как именно сейчас работает инструмент выплат», — говорит он.

Владимир Дубенский считает, что страховщики в последнее время стали жестко придерживаться требований и правил. «Если раньше страхование было более клиентоориентированным и клиентам много прощалось, то сейчас тренд развернулся. Если есть возможность сократить выплаты, опираясь на систему требований, его обязательно воспользуются. Раньше какую-то деталь можно было заметить, даже если она подлежала ремонту, а сейчас ее будут ремонтировать», — говорит он.

Владимир Попов, начальник отдела внешней логистики корпорации «Стерх», рассказывает, что сегодня компания страхует почти все грузы. «Автоперевозки страхуются на 100 процентов, контейнерные — на 70–80 процентов. Хотя еще несколько лет назад этого не делали. Но однажды мы получили существенный убыток и стали страховать», — говорит он. — Это помогает сокращать издержки. Конфликтов по выплатам у нас не было. Как у экспедитора, за годы работы у нас выработалось правило: если контейнер стоит дороже \$20 тыс., мы настоятельно рекомендуем клиенту страховаться, а если стоимость превышает \$50 тыс., мы не берем перевозку, если груз не застрахован». На Западе у экспедиторов такая же практика: контейнер дороже 100 тыс. евро не принимается к перевозке без страховки. «Всех клиентов страховать не заставить. Но если груз дорогой, мы не можем брать на себя ответственность, потому что в итоге не готовы выплачивать свои деньги», — говорит господин Попов.

Между тем, по мнению Михаила Климова, ситуация становится более криминальной и риски похищения грузов растут. «С мошенничеством мы не сталкивались, а разбойные нападения были. Случаи мошенничества встречаются чаще на внутренних перевозках, так как комплект документов легче сделать — общегражданский паспорт, права», — говорит он.

(Окончание на стр. 20)

Новая волна

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 17)

И тогда такая компания «исчезает» прямо на глазах вместе со своими руководителями. Страдает большое количество населения, а также порядочные страховщики, которым в итоге (за счет средств, вносимых, например, ими в РСА) приходится «расхлебывать» долги нечестных предпринимателей.

Так, в этом году лишились лицензий несколько известных игроков на рынке автокаско — это «Русская страховая компания», «РАСО» и другие, которые ушли и не рассчитались со своими клиентами. В Санкт-Петербурге, официально ушло с рынка не так много компаний. Приостановлены или отозваны лицензии у «Скандинавии» и «Конды», ушли с рынка «ЛК-Сити», «Свод». Последние три компании, по оценке «Ренессанс Страхования», занимали в Петербурге около 11,5% рынка ОСАГО.

В некоторых случаях уход с рынка страховой компании не остается без последствий для ее акционеров. Например, страховая компания «Доверие» стала первой страховой компанией в России, учредитель которой привлечен к денежной ответственности по долгам своей фирмы, потерпевшей банкротство. Решение о взыскании с учредителя «Доверия» Виктора Рудникова 27,63 млн рублей вынес Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Напомним, что петербургский страховщик исчез из своего офиса в 2005 году, и каким образом будет взыскиваться долг, пока неясно, так как связаться с Рудниковым до сих пор не удалось.

«Если посмотреть на результаты страхового рынка по региону, то даже в первой двадцатке есть несколько компаний, чьи совокупные сборы приблизились к выплатам. И понятно, что „на всех денег может не хватить“, если экономика этих страховщиков будет развиваться в таком же направлении — тарифного демпинга, резкого и практически бесконтрольного роста убыточности, слабой кадровой и агентской политики», — говорит Дмитрий Большаков. При этом господин Большаков уверяет, что в «Ресо-Гарантия» накоплены надлежащие резервы, что позволяет компании привлечь группы

продавцов с хорошими портфелями. И именно это, вместе с финансированием из центрального офиса на проекты «развития», позволило филиалу за девять месяцев 2009 года открыть в разных районах Петербурга порядка десятка офисов — агентств и представительств, и примерно половину этого числа — в Ленобласти.

Директор филиала ОСАГО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Андрей Александров также предрекает ряд банкротств страховых компаний, причиной которых станет демпинг: «К сожалению, страховая отрасль еще не преодолела все кризисные факторы, и игрокам рынка стоит ожидать дальнейшего передела долей в будущем году. Также можно прогнозировать дальнейшее развитие тенденции укрупнения рынка и ухода более слабых и менее крупных игроков», — говорит он, подчеркивая, что некоторые страховщики, стремясь увеличить объемы сборов и привлечь новых клиентов, предлагают потребителям необоснованно низкие тарифы, которые могут быть в разы ниже себестоимости страховой услуги. На фоне увеличения количества обращений за возмещением, только в секторе ДМС их стало больше на 25%, демпингующие страховщики получают меньше объемы премий, что в итоге приводит к работе по принципу пирамиды. Большие объемы выплат осуществляются за счет меньших объемов поступлений, и в какой-то момент страховщик не сможет отвечать по своим обязательствам перед клиентами и осуществлять выплаты в полном объеме. Деятельность ряда подобных компаний в будущем году закончится банкротством, это логичный итог применения опасной политики.

Впрочем, более оптимистично настроена компания «Ренессанс Страхование». По мнению руководителя Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование» Павла Муретова, до конца года ухода заметных на рынке игроков не будет. Основная причина роста убыточности, например, в сегменте ОСАГО, по его мнению, — это девальвация рубля и связанный с ней рост стоимости ремонта автомобилей, а также снижение объемов сборов страховых взносов.

АМЕРА КАРЛОС

Итоги рынка страхования Санкт-Петербурга за девять месяцев 2009 года

Название страховой организации	Объем премий (кроме ОМС), млрд рублей	Объем выплат (кроме ОМС), млрд рублей
Росгосстрах — Северо-Запад	3,5	1,9
Ресо-Гарантия	3,4	2,123
Группа Ренессанс Страхование	2,2	1,7
Ингосстрах	1,6	1,4
СОГАЗ	1,4	0,6
Уралсиб	1,2	1,2
Русский мир	0,92	2,7
Военно-страховая компания	0,9	0,4
РОСНО	0,85	0,5
АльфаСтрахование	0,79	0,3
Итого по рынку Санкт-Петербурга	28,2	19,7

Источник: Данные ФССН по итогам 9 месяцев 2009 года



РОСГОССТРАХ ДОМ

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ





СЕЗОН ВЫГОДНОГО СТРАХОВАНИЯ

-15%*

* Распространяется на влереые заключенные договоры по страховым продуктам РОСГОССТРАХ ДОМ «Актив», РОСГОССТРАХ ДОМ «Классика», РОСГОССТРАХ ДОМ «Престиж». Подробнее об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Предложение действует с 01.10.2009 по 30.11.2009. ООО «РГО-Северо-Запад». Лицензия С №0451.78 выдана ФССН 02.02.2007. Реклама

www.RGS.ru

8 (800) 200 0 900

0530 МТС Биллайн Мегафон