

страхование

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 23 ноября 2009 №218/П (№4273 с момента возобновления издания)

Сегодня российский страховой рынок проходит тест на выживаемость: снижаются сборы, растут выплаты, стремительно сокращается число игроков рынка, компании «исчезают» прямо на глазах вместе со своими руководителями. Примерно у 20% страховых компаний в России в первом полугодии 2009 года объем премий сократился более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. В борьбе за клиента страховые компании демпингуют: тарифы занижают не только мелкие, но и крупные игроки рынка. Эксперты сетуют, что именно демпинг «толкает отрасль в пропасть и ведет, по сути, к ликвидации рынка». В ближайшее время, говорят участники рынка, рынок ждут новые банкротства.

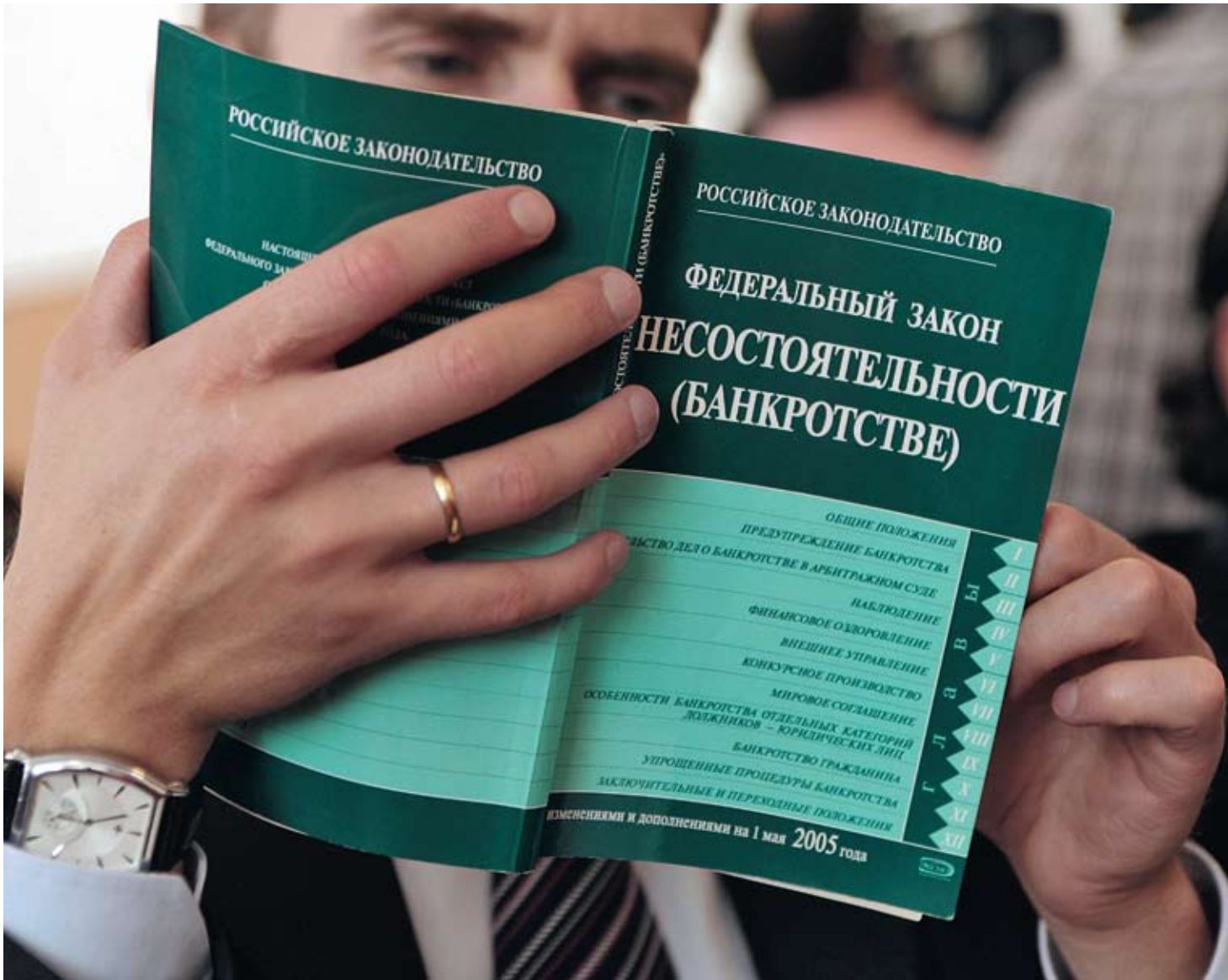
Новая волна

может накрыть страховщиков чередой банкротств

тенденции

По оценке «Эксперт РА», в 2009 году лицензии были отозваны у 68 страховых компаний в России, что составляет почти 10% от числа компаний, работающих на рынке. По прогнозу агентства, после кризиса на рынке останется 300–400 компаний. По опубликованным ФСН данным, на десять процентов страховщиков приходится пятьдесят процентов совокупного уставного капитала. Десятою процентов страховых компаний не обладают достаточным капиталом, поэтому крупные игроки рынка заявляют о необходимости увеличения требований к уставному капиталу страховщиков. Это особенно актуально на падающем рынке.

Об ухудшении ситуации свидетельствует и уход с российского рынка страхования иностранных страховщиков. В частности, объявила о прекращении страховых операций компания Fortis в России. Среди основных причин, которые указывают иностранные компании, — это непрозрачность бизнеса, сложности законодательных процедур, неясности перспектив стратегического развития. По словам экспертов, надежность страховых компаний в условиях кризиса существенно снизилась. Наиболее уязвимыми секторами страхования в текущей экономической ситуации участники рынка называют страхова-



В ближайшее время эксперты предрекают новые банкротства. Именно демпинг «толкает отрасль в пропасть и ведет, по сути, к ликвидации рынка», говорят они

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

ние грузов и ответственности грузоперевозчиков, а также страхование от несчастных случаев, автокаско, страхование строительно-монтажных рисков, залогового имущества и лизинговых сделок.

Руководитель Росстрахнадзора Александр Коваль заявил, что страховой рынок движется к кризису неплатежей. Об этом свидетельствует количество жалоб, которые поступают в Росстрахнадзор. Так, за девять месяцев 2009 года в службу поступило более 23 тыс. обращений против 14,2 тыс. за весь 2008 год. Кроме того, показатели страховщиков за январь – сентябрь также рисуют удручающую картину: существенное снижение объема премии (более чем на 25%) наблюдается у 280 страховых компаний, падений объема премий в два раза — у 80 страховых компаний. «При нарастании объема выплат и снижении объемов премий мы движемся к кризису неплатежей», — говорит глава Росстрахнадзора. В целом за девять месяцев 2009 года объем собранных страховых премий составил 1,5% за счет ОМС. Без учета же ОМС падение российского рынка составило почти 10%, а выплаты выросли более чем на 20%. Многие страховщики жили за счет собираемых премий, которых стало значительно меньше в условиях кризиса, и выплаты «догнали» взносы.

Так, по мнению господина Ковалья, проблемы на

рынке нарастают, и 2010 год для отрасли будет таким же тяжелым, как и 2009 год. К группе риска эксперт относит страховые компании, у которых наблюдается падение сбора премий. Самое сложное положение у страховщиков, объемы премий которых упали на 50% и более.

По итогам первого полугодия 2009 года объем собранных премий по рисковым видам упал на 4%, а объем выплат вырос на 24%. «Это значит, что девяносто процентов страховщиков работают „с колес“. Все или почти все собранные деньги идут на выплаты, что возможно на растущем рынке, но неизбежно приведет к неисполнению обязательств в текущих условиях», — поясняет заместитель генерального директора ОСАГО «Ресо-Гарантия» Дмитрий Большаков.

Кроме того, как уверяет эксперт, «беда еще и в том, что не формируются требуемые страховые резервы», что приводит к кассовому разрыву в случае каких-то изменений на рынке, например, роста убыточности ввиду изменения какого-то нового фактора (рост затрат на ремонт, недоучет уровня угонov автомобилей или просто колебаний убыточности в разные сезоны, рост мошенничества и краж в кризисный экономический период или из-за демпинговых тарифов).

(Окончание на стр. 19)

18
страница

Спасательный круг

видится страховщикам
в загородной недвижимости

18
страница

АИЖК рвется на страховой рынок

и предлагает ввести
новый продукт

19

страница

**Грузы
под особым
наблюдением**

Рынок страхования
грузоперевозок упал в два раза

20
страница

Полис на веселье

Эксперты отмечают рост рынка гражданской ответственности



ПОДПИСЬ ВО ИМЯ ДОБРА | Возможность читать и писать – одно из основных прав человека и самое важное наследие для будущих поколений. Оно необходимо как для развития личности, так и для развития общества в целом, и помогает проложить дорогу к успеху и самостоятельной жизни. Глубоко преданная идее культуры письма, компания Montblanc в третий раз выступает партнером ЮНИСЕФ.

С 2004 года для поддержки мировых образовательных программ ЮНИСЕФ было собрано более 1 миллиона долларов США. В этом году Montblanc также передаст часть средств, полученных от продажи Montblanc Meisterstück Signature for Good Special Edition в фонд ЮНИСЕФ. Общая цель кампании – собрать, как минимум, 1,5 миллиона долларов США.

– Пишущие инструменты Meisterstück Signature for Good были изготовлены вручную нашими мастерами в лучших традициях, сохраняемых с 1924 года. Голубой сапфир на позолоченном кольце клипа и перо, как и каждое перо, произведенное Montblanc, изготавливается в 35 этапов: оно вытачивается, полируется и тестируется вручную.

МОНТБЛАНК. ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ СТОИТ РАССКАЗАТЬ

**MONT
BLANC**

unicef 

БУТИКИ MONTBLANC | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 20 | (812) 312-92-22

страхование

Спасательный круг

видится страховщикам в загородной недвижимости

недвижимость

В условиях «свободного падения» рынка сегмент страхования имущества — один из немногих классических видов, который еще держится на плаву. Участники рынка утверждают, что интерес к страхованию домов и квартир в целом сохраняется, и объясняют это тем, что люди в ситуации экономического кризиса стали серьезнее относиться к сохранению своих активов, понимая, что в случае непредвиденной ситуации другого возмещения, кроме страховки, не будет. Среди тенденций — высокий интерес к страхованию загородных домов, в этом сегменте влияние кризиса заметно меньше, чем в сфере страхования квартир, в силу большей очевидности риска для владельцев коттеджей.

Рынку страхования имущества в период кризиса удалось остаться на плаву. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), объем премий в сегменте имущественного страхования (кроме страхования ответственности) в Санкт-Петербурге за девять месяцев 2009 года составил 17,085 млрд рублей, объем выплат составил 13,092 млрд рублей. Лидерами рынка являются «Ресо-Гарантия» (2,4 млрд рублей), «Ростотстрах — Северо-Запад» (2,246 млрд рублей) и «Ренессанс Страхование» (1,4 млрд рублей). Если посмотреть данные за аналогичный период прошлого года, то соотношение объема премий и выплат совсем другое: премии — 20,2 млрд рублей, выплаты — 9,6 млрд рублей. Так, за год объем рынка сократился на 15%.

«Безусловно, многие страховщики фиксируют убытки по данному виду, однако это

в большей степени связано с проблемами отдельных страховщиков, теряющих клиентов, чем с рынком в целом», — говорит директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Андрей Александров. Значительный рост убыточности в 2009 году участники рынка связывают с несколькими факторами: во-первых, в кризисный период происходит рост преступности, например, рост количества взломов домов, квартир и краж из них личного имущества, во-вторых, инфляция на рынке товаров, связанном с недвижимостью. «При очевидном снижении цен на саму недвижимость, стоимость восстановительного ремонта и деталей (дверей, окон, материалов для стен, полов) и самой работы, продолжает расти. Это парадокс нашей российской, казалось бы, замедлившейся инфляции», — считает заместитель генерального



В кризис происходит рост преступности: увеличилось количество взломов домов, квартир и краж из них личного имущества ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

директора ОСАО «Ресо-Гарантия» Дмитрий Большаков.

И еще один фактор, влияющий на рост убыточности, который называют эксперты, — ухудшающееся состояние жилищного фонда. «Вспомним хотя бы некоторые знаковые аварии осеннего периода в городе, связанные с коммунальными службами. Из-за этого и из-за происходящих по этой причине роста аварий в домах и повышения убыточности по

страхованию квартир, например, недавно «Ресо-Гарантия» несколько повысила тариф по страхованию квартир по риску «залив», — говорит Дмитрий Большаков.

«Основной причиной падения этого рынка стало отсутствие или значительное ослабление поддержки кредитным сектором», — говорит руководитель отдела продаж СОАО «Регион» Михаил Меженик. При этом он отмечает, что

доля добровольного страхования имущества граждан все же растет последние 9–10 месяцев. Дмитрий Большаков рост сборов премий объясняет тем, что люди в ситуации экономического кризиса стали серьезней относиться к сохранению своих активов, имущества, понимая, что в случае непредвиденной ситуации, другого возмещения, кроме страховки, не будет, а снова накопить средства на покупку квартиры,

дома дачи вряд ли сейчас получится.

В условиях нестабильности потребители склонны в первую очередь страховать свое имущество, чтобы обезопасить себя от непредвиденных расходов или убытков, связанных со страховыми случаями. Безусловно, объемы уменьшились из-за сужения кредитного рынка, говорят эксперты, когда каналы продаж через банки и автосалоны перестали

быть эффективными. «Именно уменьшение „кредитной“ части потребителей повлияло на снижение объемов и замедление темпов роста рынка. Однако активность остальных клиентов осталась на прежнем уровне», — считает господин Александров. Так, «Ингосстрах» зафиксировал рост объема премий в этом виде страхования на 40%. Господин Александров отмечает, что локомотивом здесь послужил сектор КАСКО. «Компания получила дополнительных клиентов, которые перешли в „Ингосстрах“ от менее надежных страховщиков», — заверяет он.

Участники рынка утверждают, что серьезных изменений требований клиентов и предпочтений в страховании имущества пока не наблюдается. Это хорошо заметно по статистике договоров, продаваемых на следующие периоды: абсолютное большинство клиентов не вносят серьезных коррективов. Соотношение сегментов элитного страхования и страхования обычных квартир также осталось приблизительно в равных пропорциях. В компании «Регион» отмечают, что при страховании квартир уровень добровольной (не кредитно-залоговой) составляющей остается неизменным.

«Говоря об уровне цен в сегменте страхования имущества граждан, можно увидеть некую тенденцию роста самих тарифов. Это происходит за счет увеличения случаев мошенничества, рисковой составляющей в условиях общей экономической ситуации и частности страховых событий», — говорит Михаил Меженик. При этом он отмечает, благодаря тому, что страховщики достаточно активно разрабатывают продукты экономкласса, средняя стоимость полиса не изменилась: страхование квартир — 5–10 тыс. рублей в год, страхование загородного жилья — 20–25 тыс. рублей.

Однако окончательный тариф зависит от множества

параметров страхуемого объекта недвижимости. К примеру, наличия охранный и пожарной сигнализации, категории дома (как элитные, так и обычные квартиры могут находиться в домах старого фонда, а есть и в объектах нового строительства), наличия дополнительных рисков: камин, расположенное рядом строительство. Поэтому тарифы могут совпадать, а могут значительно различаться. «Обычно тарифы на страхование в „Ингосстрахе“ по стандартному полному пакету рисков находятся в пределах от 0,15 до 0,25 процента за несущие конструкции квартир и в пределах от 0,45 до 0,8 процента за отделку и инженерное оборудование», — говорит Андрей Александров.

Эксперты отмечают, что клиенты стали чаще использовать бюджетосберегающие опции, например франшизы. Одной из наиболее интересных тенденций при страховании имущества в этом году стал высокий интерес к страхованию загородных домов, в этом сегменте влияние кризиса заметно меньше, чем в страховании квартир, в силу большей очевидности риска для владельцев коттеджей.

«Не секрет, что при любом страховом случае в загородном коттедже, ущерб на восстановление составляет довольно значительную сумму. В этой связи владельцы домов решили с помощью страхового полиса взять под контроль возможные расходы и получить дополнительные гарантии», — полагает господин Александров. С таким мнением соглашается и Михаил Меженик. Активность клиентов в страховании загородного жилья он объясняет ростом частотности наступления страховых событий, когда защищенность своего имущества носит более актуальный характер. По прогнозу Михаила Меженика, в 2009 году рост премий от обозначенного сегмента составит 15–20% по сравнению с 2008 годом.

АМЕРА КАРЛОС

АИЖК рвется на страховой рынок и предлагает ввести новый продукт

ИННОВАЦИИ

На рынке ипотеки может появиться специализированный страховщик, который займется страхованием ответственности заемщиков ипотечных кредитов. Идею по созданию такой дочерней компании вынашивает Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), акционером которого является государство. Согласно разработанной им «Концепции развития системы ипотечного страхования», предлагается ввести новые страховые продукты — страхование ответственности заемщика и предпринимательских рисков кредитора. Пока участники страхового и банковского рынков к такой инициативе относятся неоднозначно, отмечая, что она может, напротив, увеличить риски при кредитовании, равно как и повысить расходы заемщика.

«Концепция развития системы ипотечного страхования» была разработана АИЖК в соответствии с поручением президента в рамках мер по развитию ипотечного жилищного кредитования и повышению доступности ипотечных продуктов. Предполагается, что страховая компания АИЖК, уставный капитал которой составит до 1,5 млрд рублей, будет продавать новые для рынка ипотечные страховые продукты — страхование ответственности заемщика и предпринимательских рисков кредитора, которые будут страховать риски неплатежеспособности заемщика. Страховая компенсация будет выплачена в случае если средств от продажи имущества заемщика будет недостаточно для погашения кредита. Застраховать риск невозврата кредита смогут и заемщик, и банк, включив страховку в стоимость кредита.

Возможность заключения такого договора страхования предусмотрена законом об ипотеке, отмечает партнер юридической фирмы «Доверна Лиал» Игорь Гусев. В частности, в соответствии с ним, заемщик, привлекающий ипотечный

кредит, имеет право застраховать риск своей ответственности перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита, указывает он. «Про ничтожность такого договора будет говорить сложно», — заключает он.

Практику страхования предлагается распространить на всех участников ипотечного рынка. По сообщению Агентства страховых новостей, бизнес-план и регистрационные документы создаваемой специализированной ипотечной страховой компании наблюдательный совет АИЖК собирается рассмотреть до конца 2009 года. В этом году планируется приступить к регистрации СК АИЖК как юрлица, в первом квартале 2010 года — подготовить и направить в Федеральную службу страхового надзора документы для лицензирования компании. В капитале страховщика смогут участвовать и другие страховые компании, однако доля АИЖК должна быть доминирующей. Коэффициент «риска к капиталу» на первом этапе не должен превышать 10 к 1.

Создание специализированной компании и страхование ответственности заемщика должны, в первую очередь, способствовать снижению первоначального взноса по кредиту, считают в АИЖК. Сегодня взнос составляет не менее 30%, а в большинстве банков, как правило, — 50%. Согласно проведенному в первом полугодии АИЖК исследованию, только 18% потенциальных заемщиков могут внести первоначальный взнос свыше 30% от стоимости жилья, в то время как 10-процентный взнос могут себе позволить до 80% потенциальных заемщиков.

Руководитель офиса Горьковского ипотечного банка в Санкт-Петербурге Андрей Пименов согласен, что сегодня многие из потенциальных клиентов не имеют возможности получить кредит в силу отсутствия достаточного капитала для оплаты первоначального

взноса. Но надо четко понимать, что риск ответственности заемщика, как и риски кредитора в итоговом варианте будут страховаться за счет заемщика, что может увеличить его нагрузку по выплате кредита. На сегодняшний день заемщик уже страхует квартиру, свою жизнь и право собственности на квартиру. Как правило, банки требуют заключение всех трех договоров страхования. Иногда они идут на уступки заемщику, отказываясь от какой-то страховки, но в таком случае процентная ставка по кредиту повышается.

Не исключено, что из-за отсутствия статистики, необходимой для формирования справедливой цены, страховые тарифы новой страховой компании, скорее всего, будут достаточно высокими и не позволят снизить для клиента эффективную стоимость ипотечного кредитования, в которой сейчас уже заложены вышеназванные риски, считает Егор Андриянов, и. о. генерального директора филиала банка «Сосьете Жeneralь Восток» (BSGV) в Петербурге. При этом также есть опасения относительно механики возмещения убытков при наступлении страхового случая, когда реальная величина выплаты не будет в полной мере компенсировать возможные убытки кредитора. Стоимость полиса, по задумке АИЖК, не будет превышать 0,5–0,8% от стоимости кредита. Что касается традиционных видов страхования, используемых в России при ипотечном кредитовании, то по страхованию жизни заемщика в среднем тариф сейчас составляет 0,5–0,7%, по объекту недвижимости — 0,15%.

Участники страхового рынка к идее создания новой страховой компании в рамках структуры АИЖК также относятся неоднозначно. По мнению директора петербургского филиала ОСАО «Россия» Галины Максимовой, работа на монорынке сопряжена с высокими рисками: у универсальных компаний порт-

фель сбалансирован, а риски равномерно распределены. И, наконец, необходим опыт работы, который уже нарабатан российскими страховщиками, отмечает она. «Страхование жизни доказало, что этот страховой продукт может прекрасно работать. На рынке известно немало страховых случаев, в результате которых банк получал выплаты от страховщика, а родственники умершего заемщика, в том числе старики и несовершеннолетние дети, оставались жить в квартире, купленной в ипотеку», — говорит госпожа Максимова.

«На сегодняшнем этапе развития рынка ипотечного страхования в России компании столкнулись со стагнацией, даже падением продаж, ужесточением конкуренции, в первую очередь — ценовой. Возможно, что создание такой компании станет новым импульсом для дальнейшего развития», — считает Арсен Широин, директор департамента ипотечного страхования СК «РОСНО». Однако на текущий момент есть много «но», над которыми работают специалисты и ведомства, например, требования к капиталу и резервам по судам с покрытием в виде такой страховки и без нее, требования к страховым резервам, отмечает он.

Любой субъект рынка имеет право на создание дочерних и аффилированных структур, способствующих развитию инфраструктуры основного рынка, на котором работает материнская компания. Но такой подход скорее был свойственен первой половине 90-х годов, когда в России только открывались банки, страховые компании, агентства недвижимости. Каждый старался охватить максимум смежных рынков, чтобы в будущем получать дивиденды с них всех. Но в текущей ситуации такая трата средств кажется неоправданной», — говорит управляющий по маркетингу филиала «Ресо-Гарантия» в Петербурге Сергей Бровко.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА



СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК
МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Московская страховая компания учреждена Правительством Москвы в 1998 году. Имеет лицензии на все виды страхования, предусмотренные законодательством. Аккредитована в крупнейших банках и ведущих лизинговых компаниях.

Осуществляет:

- Страхование ответственности при выполнении работ по государственному контракту (обеспечение выполнения государственного контракта);
- Страхование строительно-монтажных работ;
- Страхование гражданской ответственности при производстве строительно-монтажных работ;
- Страхование ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты;
- Страхование профессиональной ответственности;
- Страхование машин и механизмов;
- Страхование грузоперевозок;
- Страхование финансовых институтов;
- Страхование предпринимательских рисков;
- Страхование персонала;
- ОСАГО и КАСКО для юридических лиц.

(812) 324-03-00
www.mosinsur.ru

Санкт-Петербург, ул. 2-я Советская, д.27/2
Лицензия С № 3259 77 ФССН РФ

Санкт-Петербургский филиал ОАО "МСК"



МСК МСК-СТАНДАРТ МСК-ДИРЕНТ МСК-ЛАЙФ МОСКВА РЕ SOVITA ПСК

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 — тенненте 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-

ниторим 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 придерживать 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 предсказывает 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

страхование

КОНТЕКСТ

«РОСНО» потратилось на 4,3 млн рублей

Северо-Западная дирекция «РОСНО» возместила частному лицу по договору страхования КАСКО ущерб в размере 4,322 млн рублей за похищенный BMW M6, который был угнан ночью в Приморском районе Санкт-Петербурга с парковки возле дома клиента. Машина была застрахована в «РОСНО» от ущерба, пожара и угона. По факту угона возбуждено уголовное дело и ведутся следственно-розыскные мероприятия. **Соб. инфо**

Страховые итоги

Итоги за девять месяцев 2009 года работающих в Санкт-Петербурге страховых компаний не радуют участников рынка. В январе — сентябре объем премий страховщиков упал на 9,2% до 28,2 млрд рублей, а рост выплат составил 31%, общий объем достиг 19,7 млрд рублей. Если по итогам девяти месяцев 2008 года объем выплат составлял примерно 50% от премий, или 15,1 млрд рублей, то за аналогичный период 2009 года этот показатель достиг 70%. В десятке лидеров по итогам девяти месяцев практически не осталось питерских компаний. Так, Санкт-Петербург представлен СК «Росгосстрах — Северо-Запад» и компанией «Русский мир», которая была приобретена группой «Росгосстрах». Остальные лидеры — филиалы московских компаний.

Сборы по страхованию жизни за год в Санкт-Петербурге упали на 19,8% до 304,7 млн рублей, имущественному страхованию — на 13,7% до 18,3 млрд рублей, личному страхованию — на 84,6% до 3,9 млн рублей. При этом ОМС увеличилось на 14,4% до 12 млрд рублей, а ОСАГО — на 0,8% до 4,15 млрд рублей. Сильнее всего выросли выплаты по имущественному страхованию — на 36,4% до 13,2 млрд рублей, по ОСАГО — на 37% до 2,5 млрд рублей и по личному страхованию — на 12% до 3,8 млрд рублей. **Ольга Кривоногова**

«Росгосстрах» подрос на 36%

«Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по итогам девяти месяцев 2009 года увеличил общие сборы страховой премии: они выросли на 36% и превысили 4,2 млрд рублей. Объем сборов по добровольному страхованию автотранспорта вырос на 28% до 1,42 млрд рублей, по ОСАГО — на 42% до 900 млн рублей. Сборы премий по страхованию недвижимости и домашнего имущества граждан на 1 октября 2009 года выросли на 19% и составили 378 млн рублей. В этом сегменте наиболее активно развивалось страхование строений (300 млн рублей), страхование квартир (60 млн рублей). За девять месяцев 2009 года «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге выплатил своим клиентам почти 2 млрд рублей возмещения по страховым событиям. **Ольга Кривоногова**

... а «КИТ Финанс Страхование» — в 2,1 раза

Компания «КИТ Финанс Страхование» по предварительным итогам за девять месяцев 2009 года собрала премий на 700 млн рублей, что в 2,1 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Об этом говорится в сообщении компании.

По директ-направлению собрано свыше 180 млн рублей премии, по банковскому страхованию — свыше 60 млн рублей, в рамках корпоративного страхования — свыше 460 млн рублей. Выплаты за первое полугодие 2009 года составили 235 млн рублей. **Соб. инфо**

... а СК «Allianz Росно Жизнь» — на 35%

Суммарный объем страховой премии за девять месяцев «Allianz РОСНО Жизнь» вырос на 35% до 480 млн рублей, а выплаты составили 91 млн рублей. По итогам трех кварталов 2009 года объем начисленной страховой премии по страхованию жизни составил 419 млн рублей (прирост 29%), а по страхованию от несчастного случая — 62 млн рублей (прирост 102%). «Allianz РОСНО Жизнь» за девять месяцев 2009 года выплатила клиентам по договорам страхования жизни — 77 млн рублей, по договорам страхования от несчастного случая — 14 млн рублей. «Прошедший период был непростым и очень насыщенным на события для всего рынка страхования жизни. Объем рынка сократился более чем на 25 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и отрасль потеряла двух крупных иностранных игроков — «Фортис — Страхование жизни» и «ИНГ — Страхование жизни», прекративших свою деятельность в России. Поэтому для нас особенно важно, что на фоне сложных рыночных условий нам удалось продолжить укрепление своих позиций в числе ведущих игроков, увеличив свои сборы на 35 процентов, — говорит генеральный директор «Allianz РОСНО Жизнь» Максим Чернин. — Значимым событием для нас стало достижение договоренности с «ИНГ — Страхование жизни» о передаче клиентского портфеля компании в «Allianz РОСНО Жизнь» для последующего сопровождения. В третьем квартале мы значительно увеличили долю продаж через сеть «РОСНО», которая сегодня составила около четверти нового бизнеса компании, и сделали ряд важных шагов по интенсивному развитию продаж через посредников — в первую очередь, через банки». **Ольга Кривоногова**

Россияне оценивают свои жизни в 4,1 миллиона рублей

К такому выводу пришел Центр стратегических исследований «Росгосстрах» по заказу компании «Росгосстрах-Жизнь Россияне» в ходе исследования «Цена жизни в России». Согласно аналогичным исследованиям, проведенным в 2007 и 2008 годах, стоимость жизни гражданами РФ была оценена в 2,9 млн и 4 млн рублей. «Такая статистика показывает, что, несмотря на кризис, россияне не готовы снижать оценку собственной жизни и здоровья. Население страны по-прежнему ориентировано на поддержание приемлемого уровня жизни при наступлении неблагоприятных событий», — говорит руководитель Центра стратегических исследований «Росгосстраха» Алексей Зубец.

Исследование также показало, что наибольшее значение «стоимости» человеческой жизни характерно для Красноярска, Москвы и Иркутска — соответственно 7,6 млн, 5,7 млн и 5,5 млн рублей.

Наименьшие суммы были получены по итогам опроса в Хабаровске, Рязани и Костроме — 1,6 млн и по 1,8 млн рублей соответственно. Практически в два раза выше «стоимость» своей жизни оценивают мужчины, чем женщины (5,1 миллиона рублей против 2,6 миллиона рублей). **Соб. инфо**

Полис на веселье

Эксперты отмечают рост рынка гражданской ответственности

тенденции

Вряд ли многие задумываются о собственной безопасности, собираясь пойти в театр или фитнес-клуб. Не пугают собственников спортивно-развлекательных учреждений и организаторов мероприятий. Между тем страховщики отмечают плавное увеличение спроса на страхование гражданской ответственности со стороны индустрии развлечений. Средняя стоимость «развлекательного полиса» оценивается участниками рынка в 50–100 рублей. Впрочем, пока, подобные услуги предлагают лишь единицы страховщиков, говорят аналитики.

К сожалению для рядовых граждан и к счастью владельцев развлекательных учреждений, российское законодательство не предусматривает обязательного страхования клиентов индустрии развлечений. Невысокое распространение этого сервиса можно объяснить также и тем, что в большинстве случаев владельцы компаний оценивают потенциальные риски ниже, чем стоимость страховых. Главное, что необходимо знать каждому любителю развлечений — отсутствие страховки не ведет к полной безответственности.

Так, по словам партнера юридической фирмы «Довернуа Лигал» Игоря Гушева, в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств (например, возгораний или обвала сценических конструкций какого-либо сооружения) ответственность за ущерб, причиненный жизни или здоровью посетителей, несут непосредственные организаторы мероприятия, которые в дальнейшем смогут взыскать ущерб с третьего лица. «В последнее время организаторы развлекательных мероприятий все чаще



В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств ответственность за ущерб, причиненный жизни или здоровью посетителей, несут непосредственные организаторы мероприятия, говорят юристы. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

стали заключать договоры страхования гражданской ответственности со страховыми компаниями. Страховым случаем по таким договорам является причинение вреда жизни, здоровью или имуществу», — рассказал он.

По словам Александра Шемякина, заместителя начальника управления страхования гражданской и профессиональной ответственности ОАО СК «РОСНО», компания активно страхует фитнес-центры, аквапарки и кинотеатры, имея собственную программу для индустрии развлечений. «Программа пользуется спросом, в первую очередь, у концертных агентств, организующих различные массовые мероприятия с приглашением звезд. Этот страховой продукт включает в себя покрытие по широкому спектру рисков, актуальных именно для этой сферы деятельности. Среди

них страхование ответственности организаторов за сохранность имущества, за вред причиненный жизни, здоровью или имуществу третьих лиц, за нарушение авторских прав или финансовый ущерб от отсрочки или отмены мероприятия и другие специфические риски», — рассказал господин Шемякин. В «РОСНО» также есть специализированная программа для фитнес-клубов, в которой четко обозначена застрахованная деятельность (организация и проведение занятий аэробикой, танцами, гимнастикой, боксом, йогой, карате и прочим, предоставление спортивного инвентаря, тренажерных и аэробных залов, бассейнов, соляриев, саун, салонов красоты, фитобаров). Господин Шемякин отмечает, что в индустрии развлечений страхование востребовано кинотеатрами, фитнес-клубами,

аквапарками, концертными агентствами и наименее востребовано театрами.

Между тем некоторые компании только начинают работать в сегменте страхования развлечений. По словам Павла Муретова, руководителя Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования», первый контракт с представителями сферы развлечений вступил в силу в ноябре этого года. Он пояснил, что речь идет о страховании жизни и здоровья от несчастных случаев посетителей одного из горнолыжных комплексов в Ленобласти. «Схема работы простая: все посетители получают на входе листовку с предложением оформить полис страхования жизни и здоровья. Желающие обращаются к представителю нашей компании и получают полис, оформление занимает не более пяти минут. Средняя

стоимость такого полиса — 100 рублей, страховая сумма — 300 тыс. рублей, — говорит господин Муретов.

Впрочем, некоторые страховщики пока не включили область страхования развлечений в свою спецификацию. По словам директора центра обслуживания клиентов филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Алины Кунаковой, компания занимается в основном ритейлом, уделяя большее внимание развитию агентской сети и распространению своих услуг от «человека к человеку», программы же страхования театров и аквапарков, на ее взгляд, должны администрироваться по-другому.

Пожоже, что страхование ответственности посетителями страховых компаний больше, чем их потенциальных клиентов — владельцев развлекательных учреждений. Так, большинство популярных мест отдыха петербуржцев не предлагает своим посетителям дополнительных гарантий и не заинтересовано в раскрытии этого вопроса. Например, узнать о взаимоотношениях со страховщиками парков «Диво-Остров» и «Вотервиль» у администрации управляющих ими компаний «Б» так и не удалось. Некоторое время назад определенности в сфере страхования развлечений было больше — многие посетители развлекательных мероприятий даже не подозревали о том, что кто-то берет дополнительную ответственность за их здоровье.

С середины 2006 года страхованием большинства посетителей на время спектаклей, концертов и аттракционов занималась страховая компания «Конда», имевшая партнерские отношения с самой широкой в городе сетью по продаже билетов — Дирекцией театально-зрелищных касс Санкт-Петербурга (ДТЗК). Стоимость страховки зависе-

ла от цены билета и варьировалась от 5 до 200 рублей. В июне этого года Федеральная служба страхового надзора отзывала лицензию у «Конды» из-за отказа компании добровольно исполнять судебные решения по искам своих клиентов. Как пояснила «Б-Страхованию» представитель ДТЗК Дарья Сидорова, услуга по страхованию зрителей была предложена ЗАО «Конда» совместно с дирекцией в 2006 году. «Страховой полис можно было приобрести с билетом на любое зрелищное мероприятие. Услуга пользовалась спросом, но в прошлом году, в связи с началом кризиса и постоянным ростом цен на билеты, было решено приостановить проект, поскольку зрители менее охотно приобретали страховки» — рассказала госпожа Сидорова.

По словам пресс-атташе Марининского театра Оксаны Токрановой, сам театр не страхует зрителей и приобретает страховки не предлагает ни при покупке билета, ни при покупке абонементов. «Насколько мне известно, прецедента подобного вида страхования в России нет. В ту пору, когда ДТЗК вела обязательное страхование, наш театр категорически настоял на том, чтобы билеты Марининского театра продавали без надбавки на страховку», — заявила госпожа Токранова. Не включенными в глобальный процесс страхования остались и такие часто посещаемые места, как горнолыжный курорт «Охта-Парк» и сеть фитнес-клубов World Class и «Физкульт». По мнению Павла Муретова, владельцы развлекательных комплексов пока не слишком интересуются страхованием своих посетителей, однако он предвидит, что со временем такое страхование будет все более популярным. **АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА**

Грузы под особым наблюдением

влияние кризиса

(Окончание. Начало на стр. 19) На международных перевозках это сделать намного сложнее: там необходимы загранпаспорта и двойной контроль. «Я не наблюдаю роста мошенничества. Оно всегда было и есть, но, чтобы рост удвоился или убытки вполтину возросли — нет такой статистики. И я не вижу реальных предпосылок для роста на сегодняшний день», — не согласен господин Грибач.

Так, Игорь Гушев, партнер юридической фирмы «Довернуа Лигал» говорит, что по статистике Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленобласти, к 1 сентября 2009 года было рассмотрено столько же дел, сколько за весь прошлый год в целом. «До кризиса страховые компании были более лояльны к страхователям. Однако теперь добиться выплат стало значительно сложнее. Для этого страхователям нужно гораздо внимательнее

относиться к договорам, необходимо скрупулезно изучать весь пакет документов при подписании договора страхования и отчетливо понимать, в каких случаях произойдет выплата, а в каких нет», — говорит он.

По словам Анастасии Лукьяновой, доказать мошенничество и отделить его от других видов хищения очень сложно. «Мы работаем с профессионалами и считаем, что все те действия, которые они реализуют внутри компании, являются достаточными для того, чтобы мошенничество предотвратить. Лишним доказательством того, что мошенничество — это риск не транспортный, а связан с халатностью на местах, служит то, что крупные клиенты, экспедиционные компании не боятся этого риска, поскольку он является контролируемым. Если же транспортная компания опасается мошенничества, значит она знает о существующих недоработках в

процедурах поиска и проверки субконтракторов, выдачи документов, порядка отгрузки, переадресации и сдачи груза», — говорит она. В такой ситуации, по словам госпожи Лукьяновой, наступление убытка является заведомым.

По мнению Игоря Гушева, для доказательства факта стовора лучше всего возбуждать уголовное дело, поскольку в этом случае в качестве доказательства могут использоваться не только документы, но и показания свидетелей. «Если водитель по пакету документов взял машину и поехал не туда, то тут все понятно. Но если мы говорим про стовор, это доказывается стандартными средствами судопроизводства. Если нет прямых доказательств стовора, приходится опираться на косвенные, которые в арбитражном судопроизводстве практически не используются», — говорит он.

Сейчас на рынке работает 400 страховых компаний, по оценке господина Дубенского,

и из них «в лучшем случае с сотней можно действительно иметь дело». «Грузоперевозчику приходится создавать компенсационный фонд, платить в случае ущерба, использовать разные механизмы, вместо того, чтобы делиться со страховщиками своей прибылью. В такой ситуации есть предложение создавать на рынке фонды взаимного страхования», — говорит он. — Собралось 100 перевозчиков, каждый внес в кассу взаимомощи взнос. В случае серьезной утраты компания сможет получить отсюда компенсацию. Пока такие фонды в России отсутствуют, но они должны появиться».

Константин Грибач ожидает что в ближайшее время ситуация на рынке страхования грузов изменится. «Если раньше страховые компании не сильно обращали внимание на вид страхуемого груза, то теперь произойдет сегментация. Электроника и подакционные товары будут стра-

ховаться отдельно и по разным тарифам. Часть товаров «средней категории», скорее всего, вообще не будет страховаться», — говорит господин Грибач. Оставлять ситуацию в том виде, в каком она была в августе 2009 года, считает он, уже нереально: либо новые продукты, либо — оптимизация. Евгений Дубенский прогнозирует, что в 2010 году компании выживут, поскольку грузы «не являлись сегодня драйверами продаж и никогда не являлись». «От того, что их доля в портфелях сократится с 3 процентов до 0,3, ничего кардинально не изменится. Вот когда у многих компаний провалилось взаимодействие с банками, с автосалонами по КАСКО, то отвалились и отваливается действительно существенный кусок. А страхование грузов, в том числе ответственность перевозчиков — это отдельный и элитарный клуб», — считает страховщик. Страховщики попытаются больше работать с тарифами

и, может быть, какие-то вопросы собственной ответственности смогут переложить на клиентов: предложить франшизу с уменьшением тарифа, говорит он. «Ведь потребность все-таки есть, но желание платить за страхование все-таки небольшое. Я думаю, что страховщики постараются сохранить действующую клиентскую базу, будут решать в индивидуальном порядке вопросы с премиями, будут стараться выплаты делить пополам, могут быть встречные предложения, скидки в тарифах. Если бы страхование грузоперевозок было бы обязательным видом, то ситуация была бы иной, так как обязательные виды сегодня достаточно хорошо развиваются. А в части добровольных всем придется либо закрыть глаза на падающие объемы, либо затяннуть пояса и акцентироваться на каких-то новых сегментах», — резюмирует он. **АНАСТАСИЯ ИВАНОВА**

качественная бизнес-информация с доставкой в офис

С 16 по 30 ноября дарим подарки для постоянных подписчиков.

Подробнее на www.kommersant.ru/region/spb

- Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом:
 - через редакцию;
 - через альтернативные агентства;
 - через Почту России.
- Дополнительная информация о подписке по телефону: (812) 271-36-35, fomina@spb.kommersant.ru
- Вместе с газетой «Коммерсантъ» Вы получаете:
 - еженедельное глянцевое приложение «Коммерсантъ Weekend»;
 - цветные тематические бизнес-приложения;
 - ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».

2010 ПОДПИСКА

Ангел-хранитель вашего здоровья

320-6534

Московский пр., 22 www.capitalpolis.ru

СК «Капитал-полис» — победитель конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге 2008» в номинации «Добровольное медицинское страхование среднего и малого бизнеса».

360 «СК «Капитал-полис» Лицензия С № 133678 &COT от 29.10.08. Рязань