

страхование

Жизнь или кошелек

Кризис пока отрицательно сказывается на рынке страхования жизни

тенденции

По итогам 2009 года сборы страховых компаний по программам страхования жизни в Санкт-Петербурге снизились на 23%. Вероятность сохранения нынешнего уровня безработицы, отсутствие заметного роста доходов населения, недостаток средств у предприятий для расширения социального пакета — все это действует не в пользу страхования жизни. Так, в среднесрочном плане участники рынка не ожидают существенной позитивной динамики рынка. Однако по мере роста экономики интерес клиентов к программам страхования жизни все-таки будет расти, не теряют надежды страховщики.

По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), рынок страхования жизни России по итогам 2009 года составил 15,7 млрд рублей, что на 19% меньше, чем годом ранее. В Санкт-Петербурге снижение было более существенным: объем премий сократился на 23% — до 404,208 млн рублей. При этом уровень выплат страховых компаний увеличился с 20% до 27%. Таким образом, тенденции развития рынка страхования жизни та же самая, что и в классическом страховании, где в целом по рынку сборы упали, а уровень выплат вырос.

Однако важно обратить внимание на то, что основная доля в падении пришлась на двух игроков, один из которых был тесно связан с рынком розничного кредитования, а другой — с топливно-энергетической компанией — «Русский стандарт страхования» и СК «Согаз-Жизнь». Сборы первой компании упали более чем в три раза, а второй — более чем на порядок.

Действительно, банковское страхование пострадало от кризиса в первую очередь, поскольку значительно снизились объемы потребительского и ипотечного кредитования. Как отмечает Евгений Егорушкин, директор по развитию продаж в Северо-Западном регионе «Allianz РОСНО Жизнь», около 60% всего бизнеса на рынке

приходится на продажи страхования жизни через банки. Только в первые кризисные месяцы падение в этом сегменте составило до 40%, оценивает он. По данным Центробанка, в 2009 году кредитный портфель петербургских банков снизился на 7,6% по сравнению с предыдущим годом. Заемщики привлекали значительно меньше кредитов и больше гасили старые.

«Те, кто сумел выстоять, направили усилия на создание многоканальной системы продаж. То же самое относится и к так называемым экзитивным компаниям, чей бизнес ориентирован на одну финансово-промышленную группу», — отмечает Алексей Разуваев, председатель совета директоров общества страхования жизни „Россия“. — Снижение объемов деятельности самой группы привело и к снижению объемов ее страховщика». Он считает, что рынок страхования жизни постепенно очищается от «схем». Поэтому при общем снижении объема сборов произошло увеличение доли реального страхования жизни. Страховые компании, работающие на этом рынке и обладающие многоканальной системой продаж, показали хорошие результаты. Они не только не снизили объемов, но, наоборот, продемонстрировали прирост сборов страховой премии, отмечает господин Разуваев.

Во же время произошло сравнение сетей у таких иностранных компаний, занимающихся в России страхованием жизни, как Fortis, ING. Оставшиеся страховщики-лидеры этого рынка при суммарном падении рынка страхования жизни больше или меньше нарастили свои сборы, тем самым повысилась концентрация рынка, отмечает Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия» в Петербурге.

Директор по продажам СК «Ренессанс Жизнь» Юрий Смышляев отмечает, что на рынке в связи с кризисом стало меньше продавцов страховых продуктов: «Вместе с отрицательной динамикой рынка возникли



Тенденция развития рынка страхования жизни та же самая, что и в классическом страховании, где в целом по рынку сборы упали, а уровень выплат вырос ФОТО ДМИТРИЯ БАЛАШОВА

панические настроения среди молодых, начинающих финансовых консультантов и агентов. Они боятся, что не смогут сегодня продать продукт на рынке. Снижение притока рекрутинга приводит к падению продаж полисов».

Клиент экономит

Говоря о структуре клиентской базы, большинство участников рынка отмечают, что здесь нет больших изменений. Компании и частные лица, которые были способны и раньше платить регулярные страховые взносы, продолжают это делать. Хотя в корпоративном сегменте недостаток средств предприятий стал причиной сокращения социальных пакетов для сотрудников, а в розничном сегменте рост безработицы и снижение реальной заработной платы заставили отказаться значительную часть населения от долгосрочных инвестиций, отмечает Татьяна Гар, руководитель центра стратегического развития страховой группы «Уралсиб». «В целом спрос на страхование жизни сейчас носит точечный характер — как в корпоративном, так и в розничном сегменте. Крупные корпо-

ративные клиенты из наиболее стабильных отраслей экономики сохранили социальные пакеты для персонала. По мере увеличения доходов населения, стабилизации экономической ситуации и перехода ее в стадию устойчивого роста интерес частных клиентов на долгосрочные программы страхования жизни, по нашим оценкам, должен повыситься», — говорит она. Наибольшим спросом в нынешних условиях недостатка средств для долгосрочных инвестиций в программы по страхованию жизни сегодня пользуется рисковое страхование как менее затратное, но достаточно эффективное при несчастных случаях, отмечает госпожа Гар. Также сохраняет популярность страхование жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов. По словам Юлии Алехиной, начальница управления маркетинга СК «Ингосстрах-Жизнь», розничный портфель компании в настоящее время растет за счет привлечения новых клиентов, приобретающих как накопительные, так и рисковые полисы страхования для защиты своего настоящего и будущего, а также за счет пролонгации существующих

договоров. «Вероятнее всего, тенденции сохранятся. Дробовое накопительное страхование жизни продолжит свой поступательный рост. В остальных сегментах рынок будет напрямую зависеть от общей экономической ситуации в стране. Если говорить о корпоративном страховании, то здесь многое будет зависеть от ситуации с занятостью. Если оживится кредитование, то будет рост и в банковском сегменте», — говорит госпожа Алехина.

В «Allianz РОСНО Жизнь» не заметили, что корпоративные клиенты снизили свою активность. Скорее, сегодня они тщательнее подходят к выбору программ и условий страхования, говорит господин Егорушкин. Притом что портфели рискованного страхования не сокращаются, все более популярными становятся программы накопительного страхования. «Во-первых, во многих компаниях, особенно в период кризиса, остро стоит вопрос удержания наиболее ценных кадров, а корпоративные программы страхования жизни позволяют мотивировать таких сотрудников не только в краткосрочной,

но и в среднесрочной перспективе. Во-вторых, корпоративное страхование жизни дает возможность выплачивать „отсроченные бонусы“, что все чаще применяется и как способ сохранения персонала, и как элемент сокращения текущего бремени на фонды оплаты труда», — объясняет он. Со стороны физических лиц также нет сильного сокращения спроса на программы страхования жизни. «Это подтверждает и прирост бизнеса компании, произошедший вопреки сложным рыночным условиям. В Санкт-Петербургском филиале он, по предварительным внутренним оценкам, составил 38 процентов, а в Северо-Западном регионе в целом — 54 процента. В Санкт-Петербурге, наряду с сохранением существующего портфеля, количество заключенных в 2009 году договоров выросло примерно на 10 процентов по сравнению с аналогичным показателем 2008 года», — говорит господин Егорушкин.

Страховщик идет навстречу

Во времена нестабильности, как правило, возрастает спрос на доступные программы, обеспечивающие финансовую защиту от рисков, отмечает госпожа Алехина. Это связано с желанием защитить семью и привычный образ жизни на случай непредвиденных ситуаций, острота которых возрастает в кризис. В связи с этим СК «Ингосстрах-Жизнь» в 2009 году запустила в продажу несколько «антикризисных» предложений, которые гарантируют высокую страховую защиту по рискам «смерть» и «инвалидность», а также «критические заболевания». Изменилась и средняя стоимость полиса. По словам госпождины Смышляевой, она снизилась на 25–30%.

«Вряд ли можно говорить о каких-то специальных антикризисных программах. Хотя были прецеденты страхования от потери работы. Но это достаточно специфический вид, и мы не будем относить его к классическому страхованию жизни», — отмечает господин Разуваев из «Росси». Но в каче-

стве антикризисной помощи клиентам, которые оказались в сложной ситуации, его компания предлагала ряд вариантов, таких как отсрочка очередных взносов, перевод договора в статус оплаченных. Многие клиенты воспользовались такими предложениями, и это позволило им сохранить заключенные договоры.

«Ренессанс Жизнь», напротив, включила дополнительную опцию защиты от потери работы в целый ряд программ. «Баланс смещается от накопительного страхования в сторону рискованного», — считает господин Смышляев. — В связи с кризисом страховые компании запускают продукты, отвечающие на основную злободневный вопрос — возможная потеря работы, сокращение. Продукт позволяет в случае потери работы продолжать выплачивать кредиты, накопительные программы страхования».

По словам господина Егорушкина, в 2009 году при сохранении популярности рискованных программ, возрос интерес населения к накопительным продуктам страхования жизни. «В условиях падения привлекательности доходных, но высококорисковых инструментов, многие инвесторы решили направить свои накопления в страхование жизни», — отмечает он. В 2009 году более 70% поступлений по новым договорам пришлось на накопительное страхование жизни (обычное накопительное, в пользу ребенка и пенсионное). По количеству заключенных в 2009 году договоров на накопительное страхование жизни приходится более 60%. Компания, по словам господина Егорушкина, старалась найти максимум новых возможностей, чтобы предложить клиентам дополнительные опции и новые страховые программы. Была, в частности, существенно повышена доля нового бизнеса, поступающая через сеть продаж за счет вывода на рынок «коробочных» продуктов для автолюбителей.

Быть или не быть

В 2010 году рынок страхования жизни скорее всего продолжит

сокращаться под воздействием тех же тенденций — вероятность сохранения сложившегося уровня безработицы, отсутствие заметного роста доходов населения, недостаток средств у предприятий для расширения социального пакета, отмечает Татьяна Гар. Господин Большаков также не ожидает существенной позитивной динамики страхования жизни из-за общеэкономической нестабильности в среднесрочном плане.

«Рынок будет развиваться поступательно. Необходимо развивать страховую культуру населения нашей страны. А пока развиваться, в первую очередь, будут те виды страхования, которые наиболее понятны. Например, несчастный случай», — отмечает господин Разуваев. Большой потенциал, на его взгляд, заложен в пенсионном страховании, также должно получить развитие и корпоративное страхование. Серьезную роль в развитии страхования жизни могут сыграть изменения в законодательстве, появление налоговых льгот, считает эксперт.

«Если говорить на перспективу, мы считаем, что важным фактором повышения интереса к услугам страхования жизни, в том числе, в период сложных экономических условий, станет объединение направлений НПФ (негосударственные пенсионные фонды) и страхования жизни с целью предложить клиентам более широкий комплекс услуг по финансовому планированию», — считает господин Егорушкин. Он отмечает, что в 2010 году рынок страхования жизни начнет прирастать по всем сегментам. В сегменте розничного страхования жизни рост может составить 20%, в сегменте корпоративного — от 5 до 10% и в банковском страховании — до 20%.

Кстати, исследовательский центр компании «Ростотстрах» подсчитал, что страхование жизни к 2050 году увеличится в 190 раз и составит 3,6 трлн рублей. Конечно, всем бы этого очень хотелось.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Цена огня

Участники страхового рынка считают необходимым и актуальным введение «пожарного» страхования

правила игры

С момента трагических событий в пермском клубе «Хромая лошадь», где во время пожара в декабре прошлого года погибло 155 человек, чиновники и страховой бизнес активно обсуждают необходимость введения обязательного страхования гражданской ответственности за ущерб, причиненный пожаром третьим лицам. Соответствующий законопроект уже созрел в недрах МЧС. Альтернативную версию готовят Всероссийский союз страховщиков (ВСС).

В феврале МЧС подготовило и обнародовало законопроект о введении обязательного страхования противопожарной ответственности. Его сразу же прозвали «пожарным ОСАГО», так как этот законопроект предусматривает обязательное страхование собственниками недвижимости гражданской ответственности за ущерб, причиненный пожаром третьим лицам. При наступлении страхового случая ущерб потерпевшим будут выплачивать страховые компании, страхующие ответственность собственников. Страхование от пожара имущества, квартиры собственника по-прежнему останется добровольным. Теперь альтернативный документ разрабатывает и Всероссийский союз страховщиков (ВСС).

По версии МЧС, размер страховых выплат по договору обязательного противопожарного страхования составит 1 млн рублей в части возмещения вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти каждого потерпевшего. До 25 тыс. рублей предлагается выплачивать в счет возмещения расходов на погребение каждого потерпевшего. В случае причинения вреда жизни и здоровью страховая компания будет выплачивать 1 млн рублей. Лимит по имуществу предлагается установить до 3 млн рублей,

но не более 500 тыс. рублей на имущество одного потерпевшего. Предполагается, что тарифы установит правительство. Но страховые компании в случае принятия закона получат право увеличивать страховой тариф для владельцев объектов, где используется устаревшее противопожарное оборудование.

Страховщики предлагают установить страховую сумму в 100 млн рублей на один договор страхования, выплата по вреду жизни и здоровью пострадавших — 2 млн рублей, по вреду имуществу — без ограничений. В своей версии закона ВСС хочет уйти от регулирования тарифов постановлением правительства, то есть тарифы будут устанавливать сами компании. Как заявлялось в СМИ, этот законопроект не будет затрагивать физических лиц и жилые помещения, а только места массового скопления. Документ сначала будет рассмотрен рабочей группой ВСС с целью определения консолидированной позиции страховщиков, затем с учетом замечаний будет предложен на рассмотрение рабочей группе МЧС, куда также входят представители страховых компаний.

По существующему законодательству, ответственность за соблюдение норм пожарной безопасности несет собственник. Однако, как правило, компенсации пострадавшим после пожаров выплачиваются из госбюджета, и выплаты не всегда достаточны. Введение страхования ответственности в обязательной форме будет означать прежде всего гарантию выплаты понесенных убытков всем пострадавшим, компенсацию расходов на восстановление здоровья потерпевшим. Сейчас это чаще всего зависит от субъективных факторов: насколько крупный пожар, сколько пострадавших, каково финансовое состояние причинителя вреда. Если трагедия носит

масштабный характер и имеет широкий общественный резонанс, то подполкуются государственные и дополнительные выплаты могут быть увеличены. А если пожар произошел по вине соседа и без вреда здоровью, то компенсации от этого соседа можно ждать годами.

Страхование ответственности перед третьими лицами по «огневым» рискам чрезвычайно распространено не только в странах Европы и США, но также в Китае и Японии. Большинство объектов недвижимости сдаются в эксплуатацию или берутся в аренду с обязательными условиями наличия соответствующего страхового полиса, рассказывает Андрей Александров, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. «В США адвокаты потерпевших разорят любого предпринимателя, если будет хоть какая-то причина для иска. Там не нужно вводить обязательное страхование законом. Предприниматель страхует свою ответственность не из страха нарушить закон и заплатить штраф, а защищаясь от возможных миллионов исков потерпевших», — говорит госпожа Гуляева.

Участники страхового рынка согласны, что в России необходимо введение такого страхования сейчас актуальна как никогда. Новый закон поможет создать легитимную инфраструктуру защиты интересов граждан при «огневых» страховых случаях и способствовать формированию более цивилизованного рынка. «В целом покрытие расходов на восстановление имущества за счет страховой компании является наиболее экономически выгодным и цивилизованным способом защиты от непредвиденных ситуаций», — отмечает Андрей Богданов, генеральный директор ЗАО «Иф Страхование».

Обязательные виды, как это произошло с ОСАГО, помимо

какого-либо источника дохода, становится локомотивом для классических программ. Однако нельзя упускать из виду сопутствующие проблемы. Пока до конца не понятно, затронет ли законодательство простых граждан или только юридических лиц. Если закон будет распространяться на всех, то осложнений не избежать, считает Алексей Кузнецов, генеральный директор страховой компании «Капиталполис». «Автогражданка» вызывает бурю недовольства, здесь же справиться с потоком претензий будет гораздо сложнее. Кроме того, даже донести элементарные правила страхования до некоторых слоев населения достаточно сложно — одним пенсионерам преклонного возраста справиться с процедурой получения выплаты представляется практически невозможным. Даже многие автолюбители долгое время не могли отличить страхование собственной ответственности от собственного имущества», — говорит господин Кузнецов.

Страхование имущества и ответственности — разные понятия: свое имущество страхует от пожара достаточно малый процент собственников, а ответственность — еще меньше, отмечают эксперты. В основном страховой защитой свое имущество обеспечивают владельцы квартир бизнес-класса, с нетиповой планировкой или дорогостоящим ремонтом и предметами интерьера. Для них любой «огневой» страховой случай может обернуться колоссальными финансовыми потерями. Такие же правила придерживаются и владельцы загородных коттеджей. По договорам страхования имущества в Санкт-Петербурге застраховано менее 10% жилья, оценивает заместитель генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков.

(Окончание на стр. 16)

Застраховались от разногласий

В строительной и страховой отрасли по собственной инициативе начался процесс упорядочения и приведения к единым стандартам страхования членов СРО, которое законом никак не регламентировано. Совместными усилиями Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Национальным объединением строителей (НОСТРОИ) составлены методические рекомендации по страхованию ответственности строителей. Недавно их официально одобрило Минрегионразвития.

О содержании и дальнейшей судьбе этих рекомендаций рассказывает один из разработчиков документа — руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО, генеральный директор САО «ГЕОЕСТ» Александр Миллерман.

— Александр Самуилович, вопрос страхования членов СРО до сих пор вызывает споры, совсем недавно представителями власти высказывались идеи вообще отказаться от страхования ответственности строителей. Чью позицию отражают эти методические рекомендации?

— Их ценность в том и состоит, что они отражают консолидированные позиции и руководителей СРО, и членов СРО, и страховщиков, и государства, которое стремится определенным образом реформировать отрасль. Эти рекомендации сбалансированы и защищают интересы всех сторон. Этого было очень трудно добиться, в подготовку документа вложено более полугода насыщенной работы, которые вместили бесконечные консультации и соглашения между страховщиками, между крупнейшими СРО, между ВСС и НОСТРОЕМ, и так далее. Недавно в Санкт-Петербурге прошел съезд строительных СРО, там эти рекомендации тоже были одобрены.

Действительно, по отношению к страхованию можно встретить диаметрально противоположные позиции, как и по отношению к саморегулированию в строительстве в целом. К сожалению, некоторые коллеги по рынку своими действиями успели подпортить репутацию нам всем. Есть страховщики, которые стали предлагать строителям фиктивные договоры страхования, с заниженными лимитами, за копейки. Были компании, которые собирали деньги и просто исчезли с рынка. Все это дало возможность и некоторым строителям, и представителям власти говорить о том, что страхование членов СРО — профанация. Поэтому и появились идеи отменить льготу по взносу в компенсационный фонд при наличии полиса. Сейчас эти идеи благополучно «похоронены», а высказываются прямо противоположные — подробно зафиксировать в законодательстве основные параметры страхования членов СРО. Возможно, если рекомендации ВСС и НОСТРОИ будут успешно обкатаны на практике, они и станут основой таких законодательных нормативов.

— Не приведет ли к удорожанию страхового полиса введение этой новой методики?

— Наверное, для кого-то, кто страховался по совсем демпинговым ценам и заключал фик-

тивные, ничего не значащие договоры страхования, — подорожание будет. Но в среднем по рынку стоимость измениться не должна. Страховщики хорошо понимают, что строители в массе своей не готовы пока платить серьезные деньги за страхование ответственности. Многие из них воспринимают эти полисы как обязательку и не видят, какая в них польза. Со временем это отношение должно измениться, как изменилось отношение к ОСАГО. Поэтому главный смысл нашей работы над этими рекомендациями был — в первую очередь определить минимальные параметры страхования.

— Расскажите подробнее о содержании этих рекомендаций: какие там закреплены тарифы, страховые суммы?

— Никаким образом регламентировать, ни даже рекомендовать тарифы мы не вправе. ФАС сейчас пристально следит за организационной системой страхования в строительных СРО. Это ведомство уже выразило свою позицию относительно разработки стандарта страховой услуги: он может представлять собой только перечень рисков и рекомендуемый объем страхового покрытия. О тарифах мы говорить не должны даже в формате самых ненавязчивых рекомендаций. Это соответствует и регламенту Евросоюза. Кстати, там вопрос с тарифами решается так: объединения страховщиков предоставляют своим членам статистику убытков по определенным видам страхования, и те на основе этих данных уже разрабатывают обновленные тарифы. Возможно, в будущем так сможем поступить и мы. Правда, нам, в отличие от европейских страховщиков, статистику по убыткам еще предстоит собрать.

В рекомендациях мы четко установили определения страховых и нестраховых случаев, чтобы потом не было долгих судебных разбирательств, а также перечень рисков. Минимальный лимит ответственности строительных организации определен как 5 млн рублей, меньший лимит делает страхование неэффективным. Следующий момент — период страхования. Мы считаем, что все строительные организации должны быть застрахованы на годовой базе. То есть полис должен быть годовой. А если строится объект стоимостью более 1 млрд рублей, то ответственность по нему нужно страховать по отдельному поли-



су. Если объект поднадзор Ростехнадзору, планка лимита ответственности начинается от 100 млн рублей.

— Как дальше будут реализовываться эти стандарты, ведь многие члены СРО уже заключили договоры страхования?

— Несмотря на то, что этот документ готовился по поручению Правительства РФ, он имеет чисто рекомендательный статус. Все теперь зависит от доброй воли руководителей СРО и страховщиков. На мой взгляд, вероятность того, что эта добрая воля проявится, велика. Потому что главный критерий истинности этого документа — не директивность и обязательность. Главное то, что каждое слово, каждая запятая в нем обоснованы лучшими экспертами строительного и страхового рынка. И не только экспертами, кабинетными людьми, но и реальными участниками этого бизнеса на всех уровнях, со всех сторон. Это согласованные со всеми, оптимальные правила работы рынка, и здравый смысл подсказывает, что с ними всем будет легче.

Конечно, потребуется переходный период, горячку пороть никто не собирается. Договоры страхования ответственности заключили около 70% членов СРО, и, естественно, расторгать их никто не будет. Сначала самим СРО предстоит внести изменения в свои требования к страхованию, а потом, при переформировании полисов уже сверять их с этими требованиями. Кстати говоря, и страховщикам еще предстоит лицензировать типовые правила страхования ответственности членов СРО. ВСС сейчас этим вопросом занимается. Иначе система не будет слаженно работать, нужны регламентирующие документы и для строителей, и для страховщиков.