

С

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Страхование

Среда 25 ноября 2015 №217 (5727 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



19 Крупные брендовые страховщики вытеснили нишевых игроков с рынка аграрных рисков. В итоге процент серых схем в сегменте снизился, но упал охват страхованием посевных площадей

19 «Во всем мире считается: аграрий — банкрот, если потерял 30% урожая, поэтому нужна страховка. У нас же считается, что это барьер, который удерживает агрария от желания страховать риски»

Страховые виды на жилье

Самый масштабный страховой проект после ОСАГО — страхование жилья от чрезвычайных ситуаций в федеральном масштабе — готовится к решающему чтению в Госдуме. В случае принятия закона рынок может получить около 300 млрд руб. сборов, а граждане — добровольно-принудительную страховку, стоимостью которой компании обещают ограничить парой сотен рублей.

— перспектива —

Одна «коробка» на всю Россию

В Госдуме готовится ко второму чтению законопроект о страховании жилья от стихийных бедствий. В конце октября на совещании в правительстве страховщики предложили властям новую схему работы будущего закона — разработать общий для всех жильцов страны «коробочный» продукт по страхованию недвижимости от чрезвычайных ситуаций. Его стоимость, по предварительным оценкам компаний, составит примерно 360 руб. в год, а страховая сумма при этом будет установлена на уровне 300 тыс. руб. В пределах этой ответственности компания застрахована будет конструкция жилья без обстановки и отделки. При этом клиент по желанию сможет увеличить страховую сумму и покрываемые риски, доплатив за полис.

Чтобы решить проблему неравенства сборов и рисков в разных регионах, страховщики предложили создать единый компенсационный фонд по страхованию жилья от ЧС, куда компании будут отчислять 300 руб. от каждого проданного полиса. Из фонда страховщики будут осуществлять выплаты в случае наступления убытков. Такой фонд по предложению рынка может быть сформирован в рамках Национального сою-

за страховщиков ответственности, который в настоящее время уже отвечает за подобный сбор средств при страховании ответственности владельцев опасных объектов.

В итоге, как уверяет страховое лобби, полис будет доступным для массового клиента, но в то же время отсечет недобросовестных владельцев недвижимости, желающих при помощи страховки сменить ветхое жилье на новое. «За 300 тыс. руб. нельзя купить новый дом ни в одном регионе РФ», — объясняет один из страховщиков.

Выплаты гражданам будут строиться по такому принципу: первичный ущерб покрывается страховщиками, а в случае недостаточности выплат для восстановления жилья последует помощь от государства, рассказал „Ъ“ первый заместитель председателя правления «Согаса» Николай Галушин. Риски ЧС необходимо включить во все договоры добровольного страхования жилья в качестве минимальных стандартов, считает он.

Одно из основных достоинств этой идеи заключается в том, что такие «коробочные» продукты уже сейчас пользуются спросом как в регионах с низкими рисками ЧС, например в Москве, так и на территориях, где стихийные бедствия являются частым событием, говорит глава дирекции розничного бизнеса «Ингосстра-



Новый полис страхования жилья защитит в случае ЧС только стены, по ущербу обстановки и отделки квартиры выплат не будет

ха» Виталий Княгиничев. В результате жители регионов с низкими природными рисками будут перестрахованы за счет страховых сборов по всей стране, поступающих в компенсационный фонд, объясняет он. Такая система позволит избежать ситуации, когда жители, например, столицы не страхуют свое жилье от ЧС, так как вероятность их наступления минимальна, а компании не хотят страховать недвижимость заведомо убыточных регионов, говорит господин Княгиничев.

Предложения страховщиков повторно обсуждались в начале ноября на совещании у заместителя министра финансов Алексея Моисеева. Мин-

фин пока не выразил своего мнения по поводу этих предложений, говорит заместитель руководителя департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева. «Мы попросили страховщиков четко сформулировать свои предложения в виде законопроекта. Этим занимается Всероссийский союз страховщиков», — говорит она. Нужно посмотреть, как это укладывается в ту концепцию, которая была принята в первом чтении, только потом будет вынесено решение, добавляет Вера Балакирева. Версия законопроекта, подготовленная страховщиками, должна поступить в Минфин в ближайшее время.

Вера Балакирева обращает внимание на то, что субъекты РФ существенно различаются по характеристикам жилого фонда и его стоимости, обеспеченности граждан жильем, их дохо-

ду, финансированию каждого субъекта. «Нам бы не хотелось никоим образом делать единую кальку и уравнивать в ответственности субъекты всей России», — уверяет она. А в ЦБ считают, что предложения страхового сообщества должны быть обязательно изучены — об этом „Ъ“ сообщили в пресс-службе регулятора.

ОСАГО для жилья

О необходимости принятия закона о страховании жилья от стихийных бедствий Дмитрий Медведев говорил с 2010 года. Закон, по его мнению, должен научить людей «должным образом страховать свое жилье», чтобы не приходилось каждый раз экстренно изымать деньги на устранение последствий ЧС из бюджета. В настоящее время государство оказывает помощь независимо от того, бы-

ло ли застраховано имущество. Принятие закона может дать бюджету возможность сократить расходы на выплаты пострадавшим от катастроф, рассчитывают в правительстве. К примеру, наводнение на Дальнем Востоке в 2013 году обошлось государству в 12 млрд руб.

Дмитрий Медведев неоднократно выступал за введение обязательного страхования жилья, иначе, по его мнению, трудно приучить граждан к самостоятельной заботе о своем имуществе: люди, надеясь на государство, не страхуют свое имущество, а «такая привычка не вполне правильная», неоднократно указывал он. Но введение обязательного страхования жилья противоречит Гражданскому кодексу, согласно которому обязать страховать можно только ответственность.

После долгих поисков Минфин выбрал «добровольно-принудительную» модель страхования. В феврале Госдума приняла в первом чтении подготовленный Минфином законопроект о страховании жилья. Он определяет базовые принципы страхования жилья от ЧС. Согласно документу, страхование жилья будет добровольным. Однако на полноценную помощь от государства при наступлении стихийных бедствий сможет рассчитывать только тот, кто заранее застраховал свое жилье. Такой гражданин получит выплату от страховщика деньгами либо жильем. А не застраховавшие имущество получат жилье от государства только на условиях социального найма — без права приватизации, перепродажи или передачи по наследству.

Правительство будет устанавливать перечень рисков, тарифы, максимальную страховую сумму. А государство намерено частично субсидировать выплату страхового возмещения.

«Allianz – крупнейший международный страховщик на российском рынке»



В ПРОШЛОМ ГОДУ ALLIANZ ОБЪЯВИЛ ОБ ИЗМЕНЕНИИ СТРАТЕГИИ В РОССИИ И ОПРЕДЕЛИЛ НОВЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ ЛИНИИ БИЗНЕСА ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ. О ПОСЛЕДСТВИЯХ ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ, ТЕКУЩЕМ ПОЛОЖЕНИИ В КОМПАНИИ, АКТУАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ДЛЯ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ ОБ ОБЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО СК «АЛЬЯНС» НИКОЛАУС ФРАЙ.

— Сейчас российский страховой рынок сильно лихорадит. Чуть ли не каждый день Центральный банк отзывает лицензии страховщиков. Регуляторные требования к деятельности страховых компаний ужесточаются. Как вы оцениваете действия Центробанка и общее положение дел на страховом рынке в России?

— Я хотел бы начать с того, что, по моему мнению, российский страховой рынок уже достаточно зрелый и позитивно развивался в последние годы. Хотя все еще наблюдается большой потенциал для дальнейшего роста. Сейчас страховая индустрия переживает непростые времена, но, полагаю, что жесткая позиция, которую занимает Центробанк, единственно правильная. Только посмотрите. В настоящий момент на рынке работают порядка 300–350 страховщиков, и мы не можем утверждать, что все они надежные компании, которые заслуживают доверия, и чьи клиенты гарантирован-

но получают компенсацию в случае убытка. Поэтому, в идеале, текущий процесс чистки должен привести к консолидации рынка и общему повышению уровня клиентского сервиса, что приблизит российский рынок к международным стандартам страхования и обеспечит растущий рост доверия к страховому сектору в целом. Итак, в этой части мы целиком и полностью поддерживаем реализуемую Центробанком политику.

— А как финансовый кризис отразился на страховой индустрии? Можете ли вы рассказать об изменениях в поведении страховщиков и клиентов в связи с ухудшением экономической ситуации?

— В настоящий момент все компании стремятся сокращать свои расходы везде, где только возможно. И, увы, одна из первых статей бюджета, которая подпадает под сокращение, это — страхование. Возьмем корпоративное страхование имущества и ответственности. Компании должны по-

нимать, что отсутствие страхового полиса или договор с дешевым, но ненадежным страховщиком могут привести к неприятным, если не фатальным, последствиям в случае крупного убытка, особенно в кризис. Поэтому у вас есть выбор: либо вы экономите деньги и ведете бизнес без страховой защиты, полагаясь на удачу, либо вы заключаете договор с сомнительной компанией, предлагающей самый низкий тариф. В обоих случаях при возникновении инцидента вам придется покрывать убыток из собственного кармана. С другой стороны, страховое покрытие, предоставляемое, возможно, не самым дешевым, но зато надежным страховщиком, гарантирует, что вы получите страховое возмещение в случае убытка. В общем, в кризис клиенты должны уделять повышенное внимание качеству приобретаемой страховой защиты. То же самое относится и к добровольному медицинскому страхованию (ДМС). Есть компании, которые в кризис предпочитают экономить на своих сотрудниках и отказываются от корпоративного ДМС. Другие компании осознают, что наличие ДМС в соцпакете — это знак качества и статуса их организации, и хотят его сохранить. При этом из-за кризиса инфляция по медицинским услугам в России находится на уровне около 15%. Клиентам проблематично увеличивать свой бюджет по ДМС на 15%. Поэтому это взаимный процесс для страховщиков и потребителей — найти оптимальное решение в это непростое время. Мы, как страховщики, должны объяснить нашим клиентам, чем они могут пожертвовать, чтобы снизить стоимость полиса, а какие услуги они непременно должны сохранить. В настоящий момент мы развиваем линейку наших антикризисных продуктов с оптимальным покрытием, которые позволяют нашим клиентам получить меньший объем услуг по более низкой стоимости, но на том же высоком уровне.

— Недавно СК «Альянс» объявила о переводе портфеля по ДМС в СК «Альянс Жизнь». Расскажите, пожалуйста, подробно о целях данной инициативы и как она скажется на ваших клиентах?

— Во-первых, передача портфеля по ДМС в «Альянс Жизнь» — ни что иное, как организационная мера, направленная на выполнение стратегического решения. Слияние линий бизнеса по страхованию жизни и здоровья позволит нам предлагать клиентам комплексные решения по страхованию персонала, включая медицинское страхование, страхование от несчастного случая, страхование жизни и пенсионное страхование, в сотрудничестве с одним партнером. Во-вторых, это реализация концепции комплексных решений по страхованию сотрудников (Employee Benefit). Эта новая бизнес-модель соответствует глобальным тенденциям развития страховой отрасли. Уже сейчас этот подход используется ведущими мировыми брокерами. Мы сможем предоставить нашим клиентам инновационные и интегрированные продукты и сервисы на основе их реальных потребностей. Более того, Allianz располагает внушительным региональным покрытием для клиентов по ДМС, которое включает широкую

я, где компания всегда демонстрировала сильные позиции: корпоративное страхование имущества и ответственности, удовлетворяя комплексные потребности крупного и среднего бизнеса (включая страхование имущества, ответственности, транспорта, технических рисков и другие соответствующие виды страхования), и страхование жизни и медицинское страхование как для физических, так и для юридических лиц. Текущая тяжелая ситуация на российском рынке автострахования доказывает целесообразность принятого решения. Более того, Allianz снова стал прибыльным. Все компании Allianz в России по итогам 9 месяцев 2015 года продемонстрировали положительный финансовый результат по операционной прибыли. Совокупные страховые сборы Группы Allianz в России составили 13,3 млрд рублей, из них 10,47 млрд рублей собрала СК «Альянс» и 2 млрд рублей — СК «Альянс Жизнь». В целом все ключевые для нас линии бизнеса — корпоративное страхование имущества и ответственности, медицинское страхование, страхование жизни — показали плановый андеррайтинг-овый результат и стабильные сборы.

— Недавно СК «Альянс» объявила о переводе портфеля по ДМС в СК «Альянс Жизнь». Расскажите, пожалуйста, подробно о целях данной инициативы и как она скажется на ваших клиентах?

— Во-первых, передача портфеля по ДМС в «Альянс Жизнь» — ни что иное, как организационная мера, направленная на выполнение стратегического решения. Слияние линий бизнеса по страхованию жизни и здоровья позволит нам предлагать клиентам комплексные решения по страхованию персонала, включая медицинское страхование, страхование от несчастного случая, страхование жизни и пенсионное страхование, в сотрудничестве с одним партнером. Во-вторых, это реализация концепции комплексных решений по страхованию сотрудников (Employee Benefit). Эта новая бизнес-модель соответствует глобальным тенденциям развития страховой отрасли. Уже сейчас этот подход используется ведущими мировыми брокерами. Мы сможем предоставить нашим клиентам инновационные и интегрированные продукты и сервисы на основе их реальных потребностей. Более того, Allianz располагает внушительным региональным покрытием для клиентов по ДМС, которое включает широкую

региональную сеть подразделений ДМС по России (38 городов), а также продающую сеть квалифицированных агентов по страхованию жизни, которые будут реализовывать ДМС в Москве и по всей стране (20 городов). Для клиентов перевод портфеля ничего не изменит, поскольку вся команда специалистов, продуктовая линейка, сервисная сеть и набор лечебных учреждений останутся теми же.

— Allianz был одним из первых иностранных страховщиков, вышедших на российский рынок. Что отличает Allianz от других страховщиков в России? Какова специфика продуктов и услуг, которые вы предоставляете как международный страховщик?

— Да, Allianz был одной из первых страховых компаний на постсоветском пространстве, которая пришла на российский рынок в 1990 году, основав компанию «Ост-Вест Альянс». Поэтому в этом году у нас двойной юбилей: 25 лет Allianz в России и 125 лет Allianz в мире. В настоящий момент мы — единственный крупный международный страховщик на российском страховом рынке. Allianz работает более чем в 70 странах мира. Мы можем предоставить нашим клиентам страховое покрытие не только на территории России, но и по всему миру. Наши интегрированные зонтичные решения имеют массу преимуществ. Они экономичны и позволяют клиентам оптимизировать бюджет на страхование. Они также позволяют внедрить единые стандарты страхования и риск-менеджмента во всех точках присутствия. В Allianz есть специальная IT-платформа для обслуживания подобных международных программ, которые дают возможность видеть полностью картину взаимодействия с клиентом. Для обеспечения международного покрытия мы привлекаем местных экспертов их сестринских компаний, что гарантирует соответствие всем локальным законодательным и налоговым требованиям. Местные офисы занимаются оформлением части страховой документации, обслуживают клиентов, включая урегулирование убытков. Итак, будучи частью сильнейшей международной компании в мире, мы можем гарантировать надежную защиту и финансовую стабильность нашим клиентам, и это особенно важно в такое непростое время, как сейчас, и на таком непростом рынке, как Россия.

Реклама