



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 жилые

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, стоимость 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 уберку обстановки и отделки квартиры выплата не будет

ха» Виталий Книгиничев. 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 Книгиничев.

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. Государство намерено частично субсидировать выплату страхового возмещения.

с20

## «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

— В прошлом году Allianz в России принял решение выйти из розничного сегмента (включая автострахование) и сконцентрироваться на корпоративном бизнесе. Было ли это решение целесообразным? Каковы сейчас ключевые линии бизнеса вашей компании?

— В соответствии с новой стратегией Allianz в России вышел из розничного бизнеса и автострахования и сфокусировал свою деятельность в двух ключевых направлениях,

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 андеррайтинговый 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

# страхование

## Страховщики хотят на госстройки

Больше года назад компании фактически лишились рынка страхования строительно-монтажных рисков (СМР) на госстройках. Приказом Минстроя расходы на полисы СМР были исключены из смет на госстроительство. Но страховое сообщество полно решимости вернуть себе этот сегмент, поскольку ставки страхования на госстройках в два раза выше, чем в коммерческом строительстве.

— госконтракты —

В настоящее время на рынке страхования СМР в России, по разным оценкам, работает от 20 до 30 страховых компаний. В прошлом году на сборы по СМР приходилось 3–4% страхового рынка, или около 40 млрд руб. «Особенностью рынка страхования СМР всегда была высокая концентрация участников: доля десяти компаний-лидеров в последние годы превышала 80%, и эта тенденция сохраняется», — говорит директор департамента страхования технических рисков страховой компании «Альянс» Екатерина Ускова.

До 2015 года 70–80% совокупной премии по страхованию СМР страховщики получали по договорам, которые заключались в рамках строительства на бюджетные средства. Как правило, до 1% средств в строительных сметах тратилось на страхование. Сумма более 1% шла на страхование технологически сложных проектов: уникальных мостов, туннелей, морских проектов, а также строительства в неблагоприятных геоклиматических условиях и длительного строительства. По ним расходы на страхование могли достигать 3–5%. Страхование рисков при возведении типового жилья обходилось дешевле — от 0,2% до 0,8%.

«Ставки страховой премии по страхованию СМР на государственных стройках были выше, чем при страховании коммерческих строек. Порой разница доходила до двух раз», — рассказывает первый заместитель председателя правления «Согаза» Николай Галушин. — Однако очень важно разбираться в специфике ценообразования. Есть объекты, которые были явно переоценены, однако были и другие, на страхование СМР по которым 1% было катастрофически мало, например туннели, мосты, технологически сложные, уникальные проекты, проекты с длительным сроком строительства. Кроме того, государственный заказчик, а как следствие, и подрядчик по таким контрактам категорически не приемлют наличие франшизы (неоплачиваемой части убытка — «Б»), что существенно меняет экономику договора страхования».

В предыдущие годы сборы росли ежегодно на 15–30%. Однако в прошлом году большую часть рынка страхования СМР страховщики потеряли. Дело не только в общем кризисе. Летом прошлого года вышел приказ Минстроя №294, согласно которому из смет на строитель-



Возврат к государственным котлованам — новая задача страхового лобби в кризис

во, осуществляемого на средства из госбюджета, были исключены расходы на страхование СМР. Предполагалось, что полис СМР заменит банковская гарантия на сумму от 5% до 30% стоимости объекта. Еще прошлым летом Всероссийский союз страховщиков (ВСС) направил на имя главы Минстроя Михаила Меня письмо, где отмечал, что банковская гарантия экономически невыгодна, так как она дороже полиса, компенсирует максимум 30% стоимости объекта и применяется лишь в случае вины подрядчика, нарушившего условия контракта

### Уйти от 1%

Хотя с приказа Минстроя, который существенно сократил рынок страхования СМР, прошло больше года, остались государственные стройки, в сметах которых еще сохранилось страхование. Они прошли госэкспертизу в 2013–2014 годах, но только сейчас по ним начинают работы. «Поэтому в 2015-м, а возможно, еще и в 2016 году будут новые договоры СМР, начисления по которым еще будут сделаны по государственному стройкам», — полагает Николай Галушин. — Коммерческие же стройки как строились, так и будут страховаться, а мы также наблюдаем, что и часть сознательных подрядчиков по государственному стройкам за собственные средства заключают договоры страхования СМР, не компенсируя свои расходы из сметы.

В настоящее время, по словам вице-президента группы «Ренессанс Страхование» Владимира Тинякова, на страхо-

вание СМР в рамках госстроительства приходится от четверти до трети рынка страхования СМР, а остальное — на коммерческое страхование.

Страховщики говорят, что конкуренция на рынке страхования СМР усилилась. Поэтому отдельные страховые компании нередко прибегают к демпингу. «Многие подрядчики, которые работают по государственным, муниципальным заказам и по частным проектам, теперь просто отказываются от страхования СМР», — комментирует гендиректор страховой компании «Гефест» Александр Миллерман. — А в ряде случаев страхователи пытаются застраховать свои риски по демпинговым ценам, много ниже экономически обоснованных тарифов. И этот демпинг, к сожалению, находит отклик у ряда страховых компаний, ищущих легких страховых денег и не думающих о будущих выплатах. Такая ситуация, конечно, в первую очередь связана с общей нестабильной ситуацией в экономике и стремлением сократить траты».

В этих условиях страховщики полны решимости вернуться в госстроительство. Как сообщили в ВСС, союз ведет с Минстроем переговоры о необходимости возвращения страхования рисков подрядных организаций в строительные сметы по госконтрактам.

«Если господрядчик заключил договор со страховой компанией, то расходы на возмещение последствий аварии или другого события ложатся на ее плечи. Когда нет страхового договора, подрядчик в соответствии с Гражданским кодексом будет вынужден за свой счет восстанавливать объект и нести расходы, которые с этим сопряжены, в том числе платить работникам, закупать ма-

териалы, оплачивать их доставку», — объясняет президент ВСС Игорь Юргенс. — А если у подрядчика не окажется средств на восстановление, все риски лягут на государство как на заказчика и придется изыскивать дополнительные средства из бюджета для продолжения строительства». Игорь Юргенс напомнил о том, что при строительстве одного порта два года подряд в период зимних штормов серьезно пострадали портовые сооружения и их дважды пришлось восстанавливать.

Страховщики предлагают отказаться от установления предельной величины тарифа в сметах в 1%, а компенсировать расходы на страхование в размере, который будет привязан к особенностям и сложностям проекта. Их инициатива — внедрить дифференцированный подход при составлении строительных смет, где тариф по заключенному договору может колебаться от 0,1% до 1% от стоимости строительства. «Есть объекты, страхование которых может стоить 0,1%, а на страховании других на весь срок строительства и 5–6% будет не всегда хватать, особенно если проект будет выходить за установленные сроки строительства», — говорит Николай Галушин.

Страховщики расходятся в оценках того, как на страховании СМР отразится возвращение в госконтракты расходов на услуги страховых компаний. «Если это произойдет, рынок, конечно, вырастет, но не до кризисных значений», — полагает Владимир Тиняков. — Все-таки кризис существенно повлиял на строительную отрасль».

Александр Миллерман уверен, что «объем рынка увеличится и, возможно, темпы его роста вернутся на уровень примерно 20% в год, как в докризисное время». Но не исключает того, что страховые тарифы по этому виду, которые в последнее время также резко снизились, не сразу вернутся на прежний уровень, и это может послужить одним из факторов замедления роста.

### Стройка ожиданий

Помимо возвращения расходов на страхование в сметы по госконтрактам страховщики рассчитывают на другие изменения. Так, по инициативе Минстроя в строительстве должны появиться типовые формы контрактов с набором обязательств, ответственности, взаимоотношений заказчика и подрядчика. Кроме того, ВСС прорабатывает и в ближайшее время будет готов вынести на утверждение государственных органов новые экономически обоснованные тарифы страхования СМР.

Для восстановления рынка страхования СМР до прежних показателей, конечно, должно начаться оживление в сфере строительства. «На наш взгляд, основная проблема рынка сейчас заключается именно в снижении объемов строительства и проблемах с финансированием строек», — отмечает Екатерина Ускова. Правда, страховщики возлагают надежды только на строительство инфраструктурных или коммерческих объектов.

В итоге участники рынка прогнозируют, что в текущем году он просядет на 20–30% по сравнению с 2014 годом, то есть составит около 28–32 млрд руб. «Еще большее падение, до 50%, ожидается многими в 2016 году», — сообщает Александр Миллерман. По словам Николая Галушина, объем рынка страхования СМР не превысит 30 млрд руб. «в лучшем случае».

Елена Григорьева

## ВЕРНЕТСЯ ЛИ СТРАХОВКА В СМЕТЫ?

После принятия Минстроем закона по исключению расходов на страхование из смет на строительство с участием госбюджета условия работы на рынке страхования строительно-монтажных рисков (СМР) значительно ужесточились. Трудности не обошли и строительные организации.



Алексей Володин, заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование»

Если объем страхования по крупным строительным объектам, стоимостью от 500 млн рублей и выше, остался на прежнем уровне, то сегмент средних и небольших строительных объектов оказался незащищенным. К ним относятся местные подряды, организуемые муниципальными властями. Объем страхования таких проектов серьезно снизился, так как заказчик (муниципалитет) не может учитывать затраты, а подрядчики по таким проектам в принципе не имеют лишних средств на страхование.

Такой замкнутый круг приводит к тому, что ущерб, нанесенный в случае аварии и любой другой ситуации, ложится непосредственно на плечи строительной организации. А имея ограниченный бюджет, весьма затруднительно заниматься восстановлением объекта из собственного «кармана».

По мнению экспертов, в ближайшее время помощи ждать не стоит. «По нашим оценкам, в среднесрочной перспективе расходы на страхование возвращены в сметы не будут. Для такого хода правительству нужны веские основания. Страховое сообщество сейчас занимается сбором таких фактов и статистики для дальнейшего совместного диалога», — прокомментировал

вал Алексей Володин, заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование».

Из соображений ответственности, а также если подобное требование есть в договоре подряда, застройщики все же обращаются к страховщикам. Остается вопрос, где и в какой компании лучше застраховать риски, ведь закон, кризис и санкции коснулись и страховщиков.

Нужно отметить, что сиюминутного спада на рынке страхования СМР не произошло: продолжают действовать контракты, которые уже прошли государственную экспертизу и содержали расходы на страхование. Тем не менее, страховые компании, специализирующиеся на средних и небольших проектах, на протяжении всего года фиксируют существенное снижение сборов. Кроме того, заметную роль играет и стремление подрядчиков максимально снизить затраты.

Компаниям среднего и нижнего эшелона будет все тяжелее привлекать клиентов. Их выбор еще больше перевесится в сторону крупных страховщиков. По словам Алексея Володина, это, прежде всего, связано с высокой финансовой надежностью, гораздо большими емкостями по перестрахованию крупных рисков, которые позволяют давать более гибкие предложения. Например, финансовая устойчивость ВТБ Страхование ежегодно подтверждается наивысшими оценками как российских, так и зарубежных рейтинговых агентств. Сегодня ВТБ Страхование входит в десятку лидеров среди отечественных страховщиков, занимает 2-е место по объемам чистой прибыли и была названа одной из самых надежных компаний. ВТБ Страхование сотрудничает с ведущими международными перестраховщиками. Дополнительным преимуществом являются широкая филиальная сеть и большой опыт работы в сегменте СМР. Все это позволяет компании брать на себя ответственность и нести обязательства по самым серьезным рискам и проектам.

## «ТОЛЬКО ПОЛНАЯ ЗАМЕНА СИСТЕМЫ ИСПРАВИТ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ»

После принятия в 2011 г. Федерального закона № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» сама система страхования посевов зерновых перестала быть экономически эффективной и выгодной для сельхозпроизводителя. Президент Ассоциации «Единое объединение агропромышленных страховщиков» Леонид Вологодин уверен, что существующая концепция агрострахования настолько ошибочна, что исправить ее невозможно. Единственный выход — заменить ее полностью. Об этом он рассказывает в своем интервью.



— Сегодня число сельхозпроизводителей, участвующих в страховании аграрных рисков, снижается. Каковы причины?

— Снижается — не то слово. Сегодня на российском рынке страхования АПК сложилась катастрофическая ситуация, грозящая полным коллапсом всей системе сельхозстрахования. Четвертый год работы российских страховщиков и аграриев в рамках концепции Федерального закона № 260-ФЗ наглядно демонстрирует ущербность этой концепции: страховщики уходят с рынка, сельхозпроизводители не желают страховать посевы на невыносимых условиях. Если в 2006 году было застраховано 17,6 млн га, то в 2013–2014 годах — только 11,6–12,8 млн га. Если в 2005–2006 годах страховалось 9,8–10,7 тыс. хозяйств, то в 2013–2014 годах — только 4,9–5,8 тыс., то есть в 2 раза меньше!

И понятно почему: ведь сам закон фактически не защищает крестьянина! По закону страховую выплату аграрий получит только при утрате не менее 25–30% урожая. Все, что меньше этих потерь, — не компенсируется. Значит, например, при потере в 24,9% на страховую выплату не получит.

Мало того, наши законодатели почему-то отказались от признанной мировой практики, когда при наступлении катастрофических рисков (гибели урожая свыше 30%) совместно со страховыми компаниями поддержку пострадавшим хозяйствам оказывает государство — это принцип государственно-частного партнерства. У нас же о партнерстве говорить можно лишь условно: государство ограничивает свое участие в агростраховании выдчей субсидий на заключение договоров. Получается, что защитой должны быть озабочены только сами аграрии и страховщики. Но простой расчет показывает, что если в сельском хозяйстве происходят крупные катаклизмы, то эти субсидии — капля в море.

Так, в бюджете 2014 года на господдержку сельхозстрахования было предусмотрено около 5 млрд рублей, в 2015 году — 6,42 млрд рублей (из них на растениеводство предусматривались фактически те же 5 млрд рублей). А теперь сравните: в 2010 году наше сельское хозяйство от масштабной засухи понесло убыток в 140 млрд рублей! Ясно ведь, что если масштаб катастрофы снова повторится, то ни 5, ни даже 10 млрд рублей госсубсидий не спасут ситуацию, а страховщики не смогут возместить ущерб — таких средств у них просто не накоплено.

Да и те выплаты, которые сегодня осуществляются, не могут устраивать аграриев. К примеру, выплаты за 2013 год составили всего 16% от суммы собранных премий, а за 2014 год — и того меньше — 12,3%. Это же мизер! Не может сельхозпроизводитель быть заинтересован в системе, при которой он практически не получает никакого возмещения. Для сравнения: в период с 2001 по 2005 год (до принятия Закона № 260-ФЗ), когда мы страховали от неурожая урожая, а не только катастрофические риски, большинство сельхозпроизводителей были в этом заинтересованы, а объем выплат доходил до 67–70%! Потому и число страхующихся хозяйств в те годы было более 10 тысяч.

— Почему же прежняя модель сельхозстрахования была заменена Законом №260-ФЗ?

— Та модель страхования оказалась неудобной для крупных страховщиков, которые стали проявлять интерес к сельхозстрахованию, когда государство стало выделять на это субсидии. Вместо того чтобы открыто вступить в конкурентную борьбу на уже сформированном рынке страхования АПК и пытаться завоевывать авторитет среди аграриев, они решили изменить правила игры и пролоббировали ту концепцию, которая сейчас облечена в форму закона. Результат — размер выплат аграриям снизился колоссально: с 4,3 млрд рублей в 2005 году до 1,5 млрд руб. в 2014 году. Повторюсь, 1,5 млрд рублей — это всего 12,3% от суммы собранных страховых премий! То есть государство выделило на субсидии по страхованию урожая 5 млрд рублей (субсидия равняется 50% от стоимости договора сельхозстрахования), и сами сельхозпроизводители внесли страховщикам не менее 5 млрд руб. (оставшиеся 50%), а получили аграрии в форме страховых выплат только 1,5 млрд руб.! Разницу чувствуете? И ведь эта многомиллиардная разница пошла вовсе не на поддержку АПК!

— Другими словами, существующая система страхования в АПК не работает на аграриев?

— Можно и так сказать. Ситуация на рынке агрострахования вызывает серьезное недоверие сельхозпроизводителей, подрывает авторитет самой системы агрострахования. Аграрии, по сути, бойкотировали Закон № 260-ФЗ: сегодня более 30 регионов РФ не участву-

ют в страховании. В 2014 году по стране застраховано чуть более 17% посевных площадей, в этом году, вот увидите, — будет не более 10%.

— А какова реакция власти и госорганов на падение объемов агрострахования?

— Мы не раз обращали внимание всех заинтересованных ведомств, писали обращения в Минсельхоз, Центробанк, Правительство РФ, что необходимо срочно менять концепцию закона, пока сельяне окончательно не отвернулись от страхования. К сожалению, к нам не прислушались.

Правительство фактически признало фиаско этой системы на совещании 4 сентября 2014 года. Премьер-министр дал установку Минсельхозу РФ увеличить объемы застрахованных посевных площадей до 40%, но через год Распоряжением Правительства от 9 сентября 2015 года новая планка установлена всего в ... 12,5%! В Канаде — 80%, в Австрии — 85%, в Испании и США — по 90%. И мы еще говорим о поддержке своего сельхозпроизводителя? При этом объем субсидий-то не уменьшили — все те же 5 млрд рублей. Но на что и кому они пойдут, если страхования посевов сократится?

Вместо кардинальной смены курса в вопросах агрострахования и разворота в сторону сельхозпроизводителя, законодатель решил ограничиться косметическими поправками в закон (принятый Госдумой РФ в декабре 2014 года): снижение порога ответственности и незначительное снижение размера безусловной франшизы. Но страховщики просто не будут страховать в высокорисковых регионах (они уже сейчас уходят из этих областей), а в остальных регионах сами сельяне не хотят страховать свои риски, зная, что ничего не получат.

— Какой выход вы видите в сложившейся ситуации?

— Менять закон. Его концепция должна устроить сельхозпроизводителя. Снижение порога ущерба даже до уровня 25–20% ничего не даст. Дело не в процентах, а в системе: она не поддается корректуре, только полная замена системы исправит положение. Нужно вернуть систему страхования от неурожая урожая, когда фермер получал возмещение с первого недополученного центнера!

К сожалению, и Правительство, и Центробанк вместо кардинальной смены закона сегодня приняли другое «кардинальное» решение — устранить со страхового рынка АПК компании Ассоциации «Агропромстрах» и тем самым вывести из борьбы главного оппонента Закона № 260-ФЗ. Правительство своим Распоряжением от 9 сентября 2015 года продлило агонию отвергнутой сельхозпроизводителями концепции агрострахования еще на три года. Посмотрим, останет ли у нас в стране к этому времени хоть что-то от агрострахования.



# страхование

## Страховые виды на жилье

— перспектива —

В свою очередь, регионы смогут дополнять перечень рисков, увеличивать страховую сумму и субсидию. Стоимость и условия страхования будут определяться также на местном уровне территорий субъектов РФ, так как риски катастроф везде разные, следует из законопроекта. Минимально такой полис должен будет покрывать риск утраты жилья от пожара, наводнения, иных стихийных бедствий.

Но страховщики считают, что в документе не хватает конкретики, а именно механизмов, которые сделали бы страхование жилья привлекательным, доступным и удобным для большей части населения. «Чтобы нагрузка на бюджет существенно снизилась, предлагаемых мер в качестве стимула к страхованию жилья совсем недостаточно», — говорит заместитель гендиректора «ВТБ страхования» Сергей Конкин. Принятие и разработка программ страхования отдают на откуп регионам, это приведет к тому, что на разных территориях ситуация будет неодинаковой: будут разные уровни покрытия, тарифы, технологии возмещения ущерба.

Поэтому страховщики выступают за единые федеральные условия страхования. «Важно обеспечить единый подход к страхованию на территории разных регионов, использование привычных инструментов оплаты, например единых платежных документов на оплату коммунальных и иных услуг, связанных с жильем человека», — говорит господин Конкин. По мнению Николая Галушина, следует не ограничивать набор рисков природными катастрофами, а распространить страховую защиту на бытовые пожары и взрывы как наиболее частые причины повреждения жилья.

Основная проблема законопроекта Минфина в его нынешнем виде — это неясность со страхованием жилья в зонах регулярных затоплений, пожаров, отмечает вице-президент «Ренессанс страхования» Владимир Титяков. Он предполагает, что риски проблемных территорий, вероятнее всего, будут субсидироваться за счет субъектов, в которых ситуация стабильная. «Если программа будет ра-

ботать повсеместно, то и страховщики будут иметь возможность балансировать портфель и работать в широком круге регионов», — говорит директор департамента страхования имущества физических лиц «АльфаСтрахования» Ирина Карнаева.

### Заманчивые перспективы

В Банке России считают, что страхование жилья может стать одной из существенных точек роста страхового рынка в целом, однако не называют потенциального размера сборов. В РФ, по данным Росстата, больше 63 млн квартир и больше 17 млн частных жилых домов. Потенциальный объем рынка оценивается экспертами в 300 млрд руб., говорит Виталий Княгиничев. По данным ЦБ, в 2014 году компании собрали по страхованию имущества физических лиц 38,6 млрд руб. (+53% к показателям предыдущего года). Сейчас доля добровольно застрахованного жилья не превышает 5–7%, но год от года процент охвата страхованием постепенно увеличивается, продолжает господин Княгиничев. Например, за три квартала 2015 года прирост премий по страхованию жилья составил около 17%; растут продажи «коробочных» продуктов, увеличивается количество кли-

ентов, приобретающих полисы онлайн. Идеальным результатом было бы достижение в течение трех лет работы закона 50-процентного проникновения страхования жилья, что оценивается в 80–100 млрд руб. премии, говорит Виталий Княгиничев. Оценка гендиректора «Зетта страхования» Игоря Фатьянова менее оптимистична: он полагает, что принятие закона не принесет рынку более 70 млрд руб.

Страховщики отмечают, что ситуация со страхованием недвижимости в РФ очень неровная. Если не принимать во внимание ветхое и незарегистрированное жилье, то охват страхованием жилых помещений до сих пор составляет меньше 3%, говорит управляющий продуктами правления розничного страхования «РЕСО Гарантии» Ирина Ольшанская. Иначе обстоят дела с московской городской программой льготного страхования жилья, где доля застрахованных квартир превысила по результатам десяти лет работы программы 60%. «Конечно, хотелось бы добиться таких успехов в масштабах всей страны, — признается она, — но если не во всех регионах страховая премия будет собираться ежемесячно с помощью единого платежного документа вместе с коммунальными услугами, как это

происходит в Москве, то прогнозируемая доля на порядок меньше».

Сборы будут зависеть от наполнения программы и от ее условий, продолжает Ирина Ольшанская: будет она покрывать только риски ЧС или же будет возможность расширить ее за дополнительную плату, все типы жилья можно будет застраховать или будут введены какие-то ограничения.

Систему компенсаций можно считать эффективной и реально решающей проблему в случае, если доля застрахованных объектов будет составлять примерно 80%, считает Ирина Карнаева из «АльфаСтрахования». На достижение этого показателя может уйти несколько лет. «При разработке законопроекта мы не ставили цели, чтобы во всех регионах России страхование одновременно одинаково заработало, страхование сейчас не решит всех проблем, нужен комплекс мер», — объясняет один из авторов проекта, Вера Балакирева.

Главное, чтобы потенциальной выплаты по будущей федеральной программе клиенту хватало на замену жилья без проблем, уверен президент Ассоциации защиты страхователей Николай Тюрников: «Страховая сумма должна равняться действительной стоимости жилья, иначе страхование вновь себя дискредитирует в глазах населения, как это уже произошло с ОСАГО», — говорит он. — Выплата должна быть полной, без всяких изъятий и вычетов. Человек должен прийти на рынок и смочь купить пусть и не новый дом или квартиру, но и не что-то заведомо худшее, чем у него было». В полисы обязательно нужно включать и бытовые риски, иначе людям будет непонятно в случае уничтожения, например, квартиры в результате бытового пожара, почему они не получают выплату. Одним словом, страхование должно быть цивилизованным, заключает Николай Тюрников, чтобы выплаты и премии были справедливыми и люди платили только за страхуемый риск.

Законодатели вряд ли быстро смогут прийти к согласию по проекту в кризисный год. Чиновник аппарата правительства не уверен, что закон удастся принять в осеннюю сессию: пока слишком много спорных моментов, заявил он «Ъ».

Александра Гвоздикова

## «Яровые в этом году обошлись без страхования»

— мнение —

Пока, к счастью, это не такая масштабная проблема, как в ОСАГО, но очень серьезная. В количестве обращений за выплатами доля спровоцированных агроюрисстами случаев достигает 15–20%. — Насколько часто у страховщиков происходят споры с аграриями по выплатам? И как космический мониторинг должен снять эту проблему?

— В агростраховании посредством судебных исков проблема выплат решается примерно в 2% случаев. Частично снять противоречия между сельхозтоваропроизводителем и страховщиком может страховая оценка с помощью космического мониторинга. Это прежде всего агроклиматический мониторинг, который может подтвердить погодные условия на конкретную дату. Это важно при спорах, было событие страховым или нет. Мы заключили договор с фирмой, которая нам услуги такого мониторинга будет предоставлять. У НСА к этим данным будет доступ с точностью до конкретного хозяйства и конкретного поля.

— НСА — единственный из озов на рынке, который заявил о своей поддержке создания государственного перестраховщика и готовности передать ему риски. О каких рисках идет речь?

— Агрориски никак не связаны с санкциями (национальный перестраховщик (НПК) создается прежде всего как емкость для клиентов страховщиков из санкционного списка. — «Ъ»), но появление НПК отвечает нашим интересам. Дело в том, что размещение наших рисков за рубежом всегда было сопряжено с серьезными сложностями — например, некоторые виды рисков, связанных с ЧС в сельском хозяйстве, не понятны западным партнерам. Между тем если в конкретном регионе плохо работают органы, которые отвечают за ветеринарный надзор, то распространение ЧС по целой отрасли — свиноводству, например — гаран-

тировано. Риски наводнения в конкретных регионах, риски засухи, заморозков, африканской чумы свиней — это все можно передать в перестрахование НПК. Мировая практика показывает, что во многих странах, где есть НПК, она является агроперестраховочной компанией: в Турции, Испании, других странах. По самой общей предварительной оценке экспертов, при условии кватного перестрахования всех сельскохозяйственных рисков (и растениеводства, и животноводства) в размере 10% в государственной перестраховочной компании может быть размещено до 30 млрд руб. ответственности.

— Сельхозтоваропроизводители существенно выиграли от продуктовых контрсанкций России? — Безусловно.

— Страховщики отреагировали на растущее благосостояние потенциальных клиентов — компании охотнее стали заходить в сегмент агрострахования?

— Я бы сказал, что страховые компании пока проявляют настороженное отношение, которое нельзя назвать активным. Но ни одна отрасль не рванула так вперед в течение последних пяти лет, как аграрный сектор — на текущий момент, к примеру, Россия вошла в тройку мировых производителей продовольственной пшеницы. И это должно сопровождаться страховым обслуживанием. В первую очередь компаниям мешают развернуться на данном рынке опасения относительно коррупции представителей многих региональных органов управления АПК. Но мировая практика показывает, что локомотивом отрасли становится именно сельхозстрахование с господдержкой, и у рынка в недалекой перспективе хорошие шансы роста. Я считаю, что это один из самых перспективных видов страхования в России. По нашим прогнозам по итогам в целом реальное агрострахование прибавит по сборам 15–20% в 2016 году.

Интервью взяла  
Татьяна Гришина

Спокойствие наших клиентов стоит нам 100 млн руб. ЕЖЕДНЕВНО

Но оно того — стоит



**СОГАЗ**  
СТРАХОВАЯ ГРУППА

\* Выплаты АО «СОГАЗ» по страховым случаям составляют в среднем 100 млн руб. в день

Лицензии Банка России СЛ № 1208, СИ № 1208, ОС № 1208-02, ОС № 1208-03, ОС № 1208-04, ОС № 1208-05, ПС № 1208. АО «СОГАЗ». Реклама