

и замков», — рассказывает Александр Локтаев.

Ирина Карнаева полагает, что на фоне происходящих и ожидаемых снижений сборов премий в автостраховании и страховании в корпоративном секторе страхование имущества физических лиц и, в частности, страхование жилья демонстрирует сдержанные, но позитивные тенденции. «Прошедший 2015 год не вызвал в данном секторе рынка роста тарифов на продукты, связанных со страхованием жилых помещений. Несмотря на фактическое снижение уровня доходов, наиболее ответственные граждане начинают задумываться о сохранности своей собственности, поэтому в текущем году можно ожидать небольшого роста продаж „коробочных“ продуктов по жилью. Основной тенденцией текущего года станет адаптация продуктового ряда страховых компаний под готовящийся к выходу закон о страховании жилья в связи с риском его утраты в результате стихийных бедствий, повлекших введение режима чрезвычайной ситуации», — полагает она.

Александр Локтаев ожидает, что в 2016 году рост спроса по данному виду страхования продолжится и составит от 10 до 20%. «Также есть ожидания, что в текущем году будет принят закон об обязательном страховании жилья, что, безусловно, в перспективе подстегнет рост продаж полисов страхования личного имущества», — мечтает он.

Впрочем, руководитель проекта «Рейтинги страховых компаний» Татьяна Никитина пыл коллеги остужает: «Законопроект об обязательном страховании жилья находится в стадии обсуждения и, скорее всего, будет принят не в текущем году». В любом случае, считает она, рынка, аналогичного ОСАГО, не появится, так как страхование будет все-таки на добровольной основе, но отказавшимся не будет предоставлена поддержка со стороны государства при чрезвычайной ситуации. «Мы ожидаем сохранения положительной тенденции и в 2016 году, но со смещением спроса в сторону страхования вторичного жилья», — добавляет госпожа Никитина.

А вот Вадим Исаков пессимистичен: «В 2016 году мы ожидаем замедления роста на рынке имущественного страхования на фоне падения реальных доходов и снижения количества сделок на ипотечном рынке».

**ИТОГИ ГОДА** Если же вернуться к страховому рынку Петербурга, то общая статистика по всем сегментам демонстрирует все же рост, хоть и ниже инфляции. За год страховщики Петербурга собрали 73 млрд рублей премии, по сравнению с 2014 годом объемы сборов выросли на 9%.

За прошлый год сумма премий страховых компаний в Санкт-Петербурге выросла на 9% по сравнению с 2014 годом и составила 73,4 млрд рублей. Объем страховых выплат снизился на 5% — до 38,6 млрд рублей, подсчитали специалисты страховой группы «Согаз», проанализировав данные Центрального банка РФ.

В Северной столице наблюдалось менее существенное падение сборов по добровольному автострахованию (каска и добровольного страхования автогражданской ответственности), чем в целом по России: сумма премий в регионе снизилась на 6%, до 27,5 млрд рублей. Общероссийский показатель снижения сборов

по добровольному автострахованию составил 14%. «Добровольное автострахование стало одним из первых шагов оптимизации личных расходов граждан в кризис. В течение 2015 года тарифы на каско росли, что обусловлено девальвацией рубля и удорожанием стоимости зарубежных запасных частей. Из-за роста убыточности этого вида страховые компании сокращали присутствие на данном рынке. Помимо этого, продажи новых автомобилей в Петербурге за 2015 год снизились на 35%. В результате число заключенных в 2015 году договоров каско упало на 17%», — сообщил директор петербургского филиала «Согаза» Эдуард Яблоков. Перечисленные негативные тенденции заставляют страховщиков обновлять продуктовую линейку и выпускать бюджетные варианты страхования, например, с франшизой или предназначенные только для компенсации тотального ущерба, а также продукты с телематикой.

На 42% упало число заключенных договоров добровольной «автогражданки». Это может быть связано с удорожанием ОСАГО и более чем трехкратным увеличением лимитов страховых выплат по обязательному страхованию ответственности. Объем страховых выплат по каско и добровольной «автогражданке» составил 19,4 млрд рублей, снизившись по сравнению с 2014 годом на 16%.

Сборы страховщиков ОСАГО в Петербурге увеличились на 45% и достигли 13,5 млрд рублей. Объем выплат вырос на 32%, до 7,4 млрд рублей. «Предпосылкой для дальнейшего интенсивного роста сборов в ОСАГО нет, в то время как выплаты продолжают существовать в связи с изменением порядка возмещения по травмам и увеличением страховых сумм», — полагает Эдуард Яблоков.

Добровольное медицинское страхование в Петербурге показало сборы на уровне 2014 года — 10,9 млрд рублей. Объем страховых выплат составил 7,7 млрд рублей (-2%). «При этом число заключенных договоров ДМС за год снизилось на 9%. С учетом годовой инфляции в Петербурге в размере 13,2% можно говорить о том, что рынок ДМС на самом деле сократился», — сказал представитель «Согаза».

На 12% снизились сборы по страхованию от несчастных случаев и болезней, составив 2,9 млрд рублей. Вместе с тем на 79% выросли сборы по страхованию жизни — до 6,8 млрд рублей. Число заключенных договоров страхования на случай смерти или дожития выросло на 22%, число договоров с условием ренты или участия в инвестдоходе увеличилось на 46%.

Страхование имущества юрлиц в Петербурге показало рост сборов в размере 3% (4,5 млрд рублей премии), в то время как в целом по рынку сборы обвалились на 11%. Сумма премий по страхованию имущества граждан в Петербурге составила 1,8 млрд рублей, увеличившись на 17%. По страхованию ответственности владельцев опасных объектов в 2015 году в регионе было собрано на 12% меньше, чем в 2014 году (329 млн рублей премии).

«В Петербурге растет концентрация рынка: если в 2014 году на двадцатку крупнейших страховщиков приходилось 82% сборов, то в 2015 году компании из топ-20 собрали уже 86% всей премии Петербурга. В прошлом году рынок покинуло много страховщиков, в том числе и крупные петербургские компании», — отметил Эдуард Яблоков. ■

# ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНОБЛАСТИ ПЕРЕКЛЮЧАЕТ ЦВЕТА

## ОСНОВНОЙ НОВОСТЬЮ IX СЪЕЗДА СТРОИТЕЛЕЙ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СТАЛА ПРОГРАММА «СВЕТОФОР» — ЗОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ. ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБОЙДЕТСЯ БЮДЖЕТУ ЛЕНОБЛАСТИ В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРИМЕРНО В 30 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ГУСЕВА

«Я прекрасно понимаю проблемы, которые стоят перед строительной отраслью. Мы готовы вас поддерживать. Даже эта программа — это примерно 30 млрд нагрузки на бюджет Ленобласти на ближайшее десятилетие. Но мы вам предлагаем часть этой нагрузки взять на себя и считаем, что это справедливо», — заявил председатель областного правительства Александр Дрозденко.

Таким образом, руководство 47-го региона традиционно представило на областном съезде строителей программу взаимодействия между властью и бизнесом.

В 2015 году 90% из 2,3 млн кв. м введенного жилья — рекордного за все время существования Ленобласти объема — пришлось на территорию Всеволожского района между административной границей Санкт-Петербурга и «второй кольцевой дорогой» — А120. Программа «Светофор», рассчитанная на пять лет, предполагает запрет на включение в этой зоне (которую предложено считать «красной») земель в границы населенных пунктов под цели жилищного строительства. Кроме того, на застройщиков налагаются новые социальные обязательства (например, строительство без софинансирования из бюджета объектов безопасности) и предлагаются новые условия участия в программе «Соцобъекты в обмен на налоги».

«Сегодня по уже заявленным проектам на землях, включенных в границы поселений (в „красной“ зоне), за ближайшие десять лет предстоит построить 22 млн кв. м жилья. Это 2,2 млн кв. м в год — фактически достаточно для того, чтобы Ленобласть выполняла указ президента РФ по вводу жилья в расчете на одного постоянного проживающего в субъекте РФ», — заявил на областном съезде строителей Александр Дрозденко. В то же время, отметил он, поскольку территория должна развиваться, застройщикам предлагаются более благоприятные условия для ведения бизнеса в «желтой» и «зеленой» зонах в пределах Ленинградской области. Границы зон, по словам губернатора, будут утверждены в течение марта-апреля. Однако очевидно, что часть населенных пунктов Ломоносовского района, требующих развития (Ропша, Кипень и др.), из «красной» зоны будут исключены. Тосненский, Кировский, Гатчинский и часть Кингисеппского войдут в «желтую» зону. Остальные более отдаленные территории составят «зеленую» зону.

Условия программы «Соцобъекты в обмен на налоги» при строительстве в «красной» зоне вызвали у бизнеса больше всего вопросов. «В ближайшие пять лет мы будем предлагать пятидесятипроцентное участие Ленобласти в выкупе социальных объектов. Это в любом случае более привлекательные условия, чем в Санкт-Петербурге. Если через год-два ситуация изменится и мы будем видеть значительный рост налоговых поступлений от строительного бизнеса, схему мы поменяем. У нас абсолютно прагматичный, справедливый подход», — прокомментировал Александр Дрозденко. Он мотивировал снижение доли участия областного бюджета в выкупе объектов недостаточным объемом налоговых поступлений от строительных компаний. С 2012 года, когда областная казна получила от строительной отрасли всего 230 млн рублей, наблюдается неуклонный рост этого показателя: по итогам 2015 года ожидается сумма около 2 млрд рублей. «Но при этом по уже заявленной программе мы должны выкупить 60 объектов на сумму более 25 млрд рублей — это по 2,5 млрд рублей в год», — заявил господин Дрозденко.

Жилищное строительство в «красной» зоне окажется под еще более пристальным контролем властей, чем прежде. Как отметил Михаил Москвин, заместитель председателя правительства Ленинградской области по строительству, все генпланы поселений, проекты планировок должны соотноситься с региональными нормативами градостроительного проектирования в обязательном порядке. «И если раньше речь шла о базовых показателях, то теперь мы будем обращать внимание на большинство, то есть практически на все показатели», — уточнил он.

В целом участники съезда отнеслись к программе «Светофор» позитивно. «Интересно услышать новые идеи. Интересно послушать о моратории на перевод земель под жилищную застройку. Съезд бывает всего раз в год, и эти встречи приносят плоды, поскольку мы получаем ответы на наиболее злободневные вопросы. В нынешней ситуации, поскольку у бюджета нет реальной возможности для мер финансовой поддержки строительного комплекса, хотелось бы видеть дальнейшее движение в сторону облегчения процесса согласования, приемки объектов в эксплуатацию. Но никакого пессимизма у застройщиков точно нет. Есть только настрой на работу», — прокомментировал Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС». ■