



**Страхование**

Вторник 29 ноября 2016 №221 (5971 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 | **Главный борец с дефицитом ОСАГО — система «единый агент» продолжит свою работу и в электронных продажах полисов**

19 | **Автострахование приносит страховщикам прибыль и жалобы граждан**



# ОСАГО покажет натуру

В 2017 году водителям станет сложнее получить деньги в качестве компенсации ущерба по ОСАГО: страховщики будут по умолчанию направлять автовладельцев на ремонт в автосервис. Реформу по замене денежной выплаты натуральным возмещением запланировал Минфин. В результате страховщики надеются снизить количество выплат по суду и выровнять убыточность ОСАГО.

— реформа —

**Выбора нет**

Масштабная реформа «автогражданки» заложена в поправках к закону об ОСАГО, разработанных в Минфине. Суть изменений — приоритет так называемого натурального способа возмещения ущерба, ремонта над денежной выплатой. В настоящее время, согласно 15-й статье закона об ОСАГО, автовладелец сам выбирает форму компенсации ущерба. Компания может направить машину в ремонт на автосервис или произвести денежную выплату. По оценке страховщиков, в большинстве случаев водители выбирают деньги.

В Минфине считают, что эта схема уже неэффективна. «Страхового возмещения все чаще не хватает для полного возмещения вреда, что приводит к недовольству потребителей», — говорится в пояснительной записке к

поправкам. При выплатах деньгами часто возникают споры о размерах компенсации ущерба между страховщиками и экспертами-техниками, что связано отчасти с несовершенством методологии проведения экспертизы поврежденных авто. Споры ведутся и в судах, что ведет к росту издержек страховщиков: водители пользуются услугами автоюристов, которые добиваются взыскания не только компенсации ущерба, но и морального вреда, оплат услуг экспертов.

Только по итогам первого полугодия 2016-го страховщики оплатили более 410 тыс. судебных требований по ОСАГО, при этом сумма непосредственно страховых выплат составила 14,7 млрд руб., еще 11 млрд руб. составили расходы, связанные с деятельностью юристов. В итоге страховщики говорят о том, что убыточность ОСАГО превышает 100%, а в ряде регионов — 300%.



Самостоятельный ремонт в рамках ОСАГО станет менее доступным

Для решения этих проблем Минфином предлагается новая схема. По ней ущерб автомобилю по умолчанию возмещается ремонтом на станции техобслуживания (СТОА), с которой у страховщика есть договор. Таких станций у страховщика может быть несколько,

конкретный автосервис выбирается «потерпевшим по согласованию со страховщиком». К СТОА будут предъявляться жесткие требования, их пропишут в правилах обязательного страхования: предельные сроки ремонта, требования по территориальной доступности, порядок взаимодействия со страховщиком, правила сохранения заводской гарантии. Список автосервисов с

их подробным описанием, адресами и временем работы должен быть опубликован на сайте страховщика.

Кроме того, в случае возмещения убытка ремонтом не будет учитываться износ деталей. По оценкам страховщиков, это увеличит размер средней выплаты на 20–30% (в сентябре размер средней выплаты по ОСАГО составил, по данным Российского союза автостраховщиков, 76 тыс. руб.). Тем не менее компании готовы идти на это, рассчитывая на скидки от СТОА, которые они будут получать за направленный поток клиентов. Все эти предложения, по прогнозам Минфина, должны привести к тому, что 90% выплат в рамках «автогражданки» будут осуществляться натурой.

Впрочем, Минфин предусмотрел ряд исключений, в которых выплаты в ОСАГО останутся денежными. Например, в случае, когда СТОА расположена слишком далеко от места жительства автовладельца. Или оценочная стоимость ремонта в сервисе выше 400 тыс. руб. (лимит, прописанный в законе об ОСАГО) и автовладелец не готов доплачивать за это. На денежную выплату можно рассчитывать, если авария оформлялась по системе европротокола без инспектора ГИБДД и заявленный ущерб превышает установленный законом лимит по нему (сейчас это 50 тыс. руб., Минфин предлагает его увеличить до 100 тыс. руб.).

c18

# Вклады перетекли в жизнь

— сектор роста —

**Страхование жизни стало самым быстроразвивающимся сегментом финансового рынка в 2016 году. Страховщики уверяют, что это привлекательный инструмент инвестирования на фоне снижения ставок по депозитам. Впрочем, это вовсе не значит, что массовый потребитель в период кризиса стал активнее покупать такие полисы. Страхование жизни растет за счет состоятельных банковских вкладчиков.**

**Самый быстрый**

Страховщикам жизни удалось поставить рекорд роста. По итогам девяти месяцев 2016 года их сборы по страхованию жизни выросли на 68%, до 146,23 млрд руб. (данные Ассоциации страховщиков жизни — АСЖ). Ни один другой сегмент финансового рынка в настоящее время не развивается такими темпами.

Практически весь рост основан на продажах одного продукта — инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) — и только через один канал продаж — банкострахование, говорит председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни Максим Чернин. ИСЖ составляет примерно половину рынка: по оценкам президента АСЖ Александра Зарецкого, к концу текущего года сборы по таким полисам составят 55% от премий по страхованию жизни. При этом на долю так называемого кредитного страхования (защита рисков банковских заемщиков) придется 35% сборов, на накопительное страхование — 10%. Структура сборов лидера лайф-сегмента компании «Сбербанк страхова-

ние жизни» по итогам девяти месяцев 2016 года выглядит следующим образом: из 46,8 млрд руб. общих сборов 30,1 млрд руб. пришлось на инвестиционное и накопительное страхование жизни и только 12,5 млрд руб. — на рисковое.

Инвестиционное страхование жизни (инструмент инвестирования с защитой капитала, «завернутый» в страховой полис) продается в основном через розничные банки. Этот продукт стало особенно популярным на фоне снижения ставок по депозитам. По полисам ИСЖ прогнозируемая доходность — 10–20%, говорит гендиректор «Ингосстрах-Жизни» Владимир Черников. Для сравнения: максимальная ставка по рублевым вкладам в топ-10 российских банков, по данным ЦБ, на 1 ноября составила 8,7% (на 1 ноября прошлого года — 9,9%). Средние ставки по долларовым вкладам на срок от трех лет упали с 1,6% в январе до 0,87% в сентябре текущего года, по вкладам в евро — с 0,83% до 0,77% соответственно.

По самым популярным продуктам ИСЖ клиент в перспективе пяти-семи лет претендует на получение ежегодного купона в размере 11–12% в программах с рублевой гарантией вложений и 4–5% — с долларовой гарантией, говорит глава управления инвестиционных продуктов «Сбербанк страхования жизни» Сергей Егоров. По оценкам топ-менеджеров крупных страховщиков, из числа уже получивших выплаты держателей полисов ИСЖ около 60% имеют доходность выше депозитов, 40% — ниже. У последних работала так называемая защита капитала в случае, когда инвестиционная стратегия провалилась: котировки выбранных акций ушли вниз и проч.

c20

# ALLIANZ – СТРАТЕГИЯ РОСТА



**По итогам 9 месяцев 2016 года операционная прибыль Allianz в России составила 1,9 млрд руб., более чем в 2,5 раза превысив прошлогодний результат. О выбранной стратегии развития, будущем автострахования, а также о том, к чему приведет развитие экономики совместного пользования рассказал Глава Группы компаний Allianz в России Николаус Фрай.**

**— Как Вы могли бы охарактеризовать, каким был уходящий год для страхового рынка? Какие наиболее важные события на нем произошли?**

— В целом 2016 год был сложным для страхового рынка, но при этом все же относительно успешным. Непростая ситуация сложилась в таком сегменте, как автострахование. Сегодня мы наблюдаем углубление кризиса на рынке ОСАГО, где из-за высокого уровня выплат через суды и мошенничества во многих регионах доступность оформления полиса ОСАГО резко ухудшилась. Наблюдавшийся ранее рост премий, ставший следствием повышения базовых тарифов по ОСАГО, к середине 2016 года сошел на нет. Шаги, предпринимаемые регулятором для повышения прозрачности рынка, сократили возможности страховщиков управлять доходностью ОСАГО. Как результат — игроки, продолжающие работать на этом рынке, испытывают сегодня серьезные трудности, которые в ряде случаев могут повлиять на другие линии бизнеса и крайне негативно отразиться на их финансовой стабильности. Крупнейшее рейтинговое агентство Fitch Ratings прогнозирует дальнейшее ухудшение ситуации на этом рынке.

Оценивая развитие ситуации, Allianz в России еще в конце 2014 года принял решение покинуть рынок

ОСАГО именно по этим причинам, сфокусировав свои активности в тех направлениях, где компания всегда демонстрировала сильные позиции: корпоративное страхование имущества и ответственности, а также страхование жизни и медицинское страхование. Оглядываясь назад, мы в очередной раз убеждаемся в правильности принятого нами решения. И подтверждением тому стал не только наивысший возможный для российской компании рейтинг, присвоенный Allianz одним из крупнейших международных рейтинговых агентств Fitch Ratings, но и финансовые результаты Allianz.

По итогам 9 месяцев 2016 года операционная прибыль компаний Группы Allianz составила 1,9 млрд руб., что более чем в 2,5 раза превышает результат за аналогичный период 2015 года. В наших планах — дальнейший прибыльный рост в выбранных сегментах.

Из положительных трендов на российском рынке можно назвать значительный рост страхования жизни за счет инвестиционного страхования жизни, а также продолжение развития банковского канала продаж страховых услуг.

Уже по первому полугодю 2016 года можно сказать, что рынок покажет рост — в первом и втором квартале рост рынка составил 13% и 14% соответственно от аналогичных периодов 2015 года. Это происходит за счет роста страхования жизни и эффекта повышения тарифов по ОСАГО, которое произошло в 2015 году. Таким образом, по количественным показателям рынок страхования не только восстановился, но и в 2016 году покажет существенный рост. С качественными характеристиками все намного сложнее: инвестиций в экономику крайне мало, потребление падает, из экономических показателей обнадеживает только снижение уровня инфляции. Основные драйверы роста страхового рынка останутся больше потенциальными, нежели реальными в ближайшей перспективе.

**— Вернемся немного к теме автострахования. Как, на Ваш взгляд, будет развиваться этот рынок в долгосрочной перспективе?**

— Начну несколько издаleка. В последние годы мы наблюдаем активное развитие такого эффекта, как экономика совместного пользования, суть которой заключается в том, чтобы предоставлять другим ресурсы при помощи посредников, вместо того чтобы держать их неиспользуемыми.

Яркими примерами экономики совместного пользования стали такие компании, как Uber и Airbnb. Первая, не имея в собственности ни одной машины, стала крупнейшей компанией, предоставляющей услуги такси в мире. Сегодня Uber оценивается приблизительно в 62,5 млрд долларов, что сравнимо с крупными автопроизводителями. Airbnb — сервис аренды жилья — приблизительно в 25 млрд долларов. Компания предоставляет более 1 млн комнат. Для сравнения: одна из крупнейших сетей отелей в мире — Hilton — имеет в своем распоряжении порядка 700 тыс. комнат.

В перспективе развитие экономики совместного пользования приведет к падению объема продаж автомобилей. И логика здесь вполне простая: большинство людей стремится иметь две машины в семье, но если будет выгодно экономически, то как минимум от одной машины можно избавиться.

Еще один сервис, активно набирающий обороты в Москве и также способствующий снижению в перспективе количества автомобилей — это каршеринг, предоставляющий услугу поминутной аренды машины в любое время и в любом месте. По статистике, одна машина каршеринга заменяет 10 единиц личного автотранспорта, что способствует существенному сокращению трафика.

Ну и наконец, активно набирающие обороты системы автопилотирования, развитие которых в будущем приведет к отсутствию необходимости наличия водителя.

Итак, автомобиль, который едет сам по себе, плюс Uber, который обеспечивает максимальную загрузку этого автомобиля, — вот то фантастическое будущее, которое нас ждет.

Что это значит для страхования? Количество машин неизбежно будет сокращаться. Вместе с этим будет уменьшаться и объем премий по автострахованию. Отсутствие влияния человеческого фактора в случае с каршерингом означает меньшее количество ДТП, что также ведет к уменьшению премий. Безусловно, существуют разные сценарии развития данной ситуации как с точки зрения временных рамок, так и с точки зрения силы эффекта. Но меня не удивило бы, если бы объем премий по автострахованию упал бы на 50% в течение следующих 15 лет. И это, конечно, огромная цифра. Представьте себе, Группа Allianz сейчас пишет порядка 17,5 млрд евро (около 1 232 млрд рублей) премий по автострахованию. Это более чем в 1,5 раза превышает объемы всего российского рынка страхования имущества и ответственности. Конечно же, мы обеспокоены тем, что, пусть и в далекой перспективе, но половина этого рынка может исчезнуть.

**— Какой сегмент страхования в таком случае представляется Вам наиболее перспективным в будущем?**

— Таким сегментом можно с уверенностью назвать рынок добровольного медицинского страхования. Сегодня люди живут дольше, обращают более пристальное внимание на здоровый образ жизни, следуют принципам здорового питания, больше занимаются спортом, а это само по себе дает большие перспективы для развития рынка ДМС.

Allianz, как страховщик, который идет в ногу со временем, постоянно работает над тем, чтобы предложить рынку самые актуальные и современные решения. Если выделить основные направления, над которыми мы сейчас больше всего работаем, то это встраивание профилактики заболеваний в страховые медицинские планы и, конечно, развитие цифровых технологий в ДМС.

Говоря про профилактику, я имею в виду программу Occupational Health, которую мы запустили в октябре текущего года.

Мы видим, что это направление очень интересно HR-департаментам наших клиентов, элементы Occupational Health относятся к их внутренним целям, они уже сейчас хотят внедрять сервисы. Так что мы с нашими клиентами ведем поиск в одном направлении и можем предложить сервисы, решающие общие задачи.

**— Что входит в такие программы?**

Здесь есть три направления. Первая часть направлена на вовлечение сотрудников в профилактику — это новостные рассылки по здоровому образу жизни, цифровые исследования степени риска по ряду медицинских направлений и т.д. Это позволяет, не тратя много времени, ориентировать сотрудников по профилактике в наиболее актуальных для данного человека вопросах. Далее на основании собранной информации идет выделение специфических медицинских тем, приоритетных для трудового коллектива, — это второе важное направление. Здесь же — проведение дней здоровья, на которых освещаются какие-то актуальные для коллектива медицинские темы, даются рекомендации по здоровому образу жизни, по симптомам, требующим проведения дополнительных обследований в формате чек-апов и скринингов. И третье направление — собственно, сервисы, направленные на профилактическую часть.

Еще из числа новаций я бы отметил блок сервисов, направленных на решение проблем, когда они уже обнаружены. Это, например, программа психологической поддержки сотрудников. Пациент имеет возможность позвонить на круглосуточную горячую линию поддержки или пройти определенное количество очных консультаций с сертифицированными психологами.

В программы Occupational Health включается также: присутствие врача в офисе, который может ориентировать сотрудника в процессе лечения; сервис врача-куратора и пр.

**— Вы уже упомянули цифровые технологии в ДМС, расскажите, как в перспективе Вы планируете их использовать?**

— Цифровые технологии позволяют делать многие вещи более эффективно как в области администрирования медицинских программ (для этого мы сейчас запускаем специальный HR-портал), так и в направлении цифровых полисов. На текущий момент страховой полис — это не просто картинка на смартфоне, нажимаемая на различные его участки можно активировать в телефоне различные действия: позвонить, сгенерировать электронное письмо и т.д. Мы создали дополнительные каналы коммуникации с клиентами, в число которых в ближайшее время войдут и мессенджеры. Мы уверены, что будущее за цифровыми технологиями, и будем делать все, чтобы идти в ногу со временем и предвосхищать потребности наших клиентов.



# страхование

# Единый агент остается на страховой службе

Для борьбы с нехваткой полисов ОСАГО в регионах страховщики запустили систему «Единый агент». Казалось бы, в связи с расширением доступности обязательных полисов в январе 2017 года, с началом обязательных электронных продаж ОСАГО, необходимости в этой системе не будет. Впрочем, компании намерены сохранить ее по двум причинам — на случай зависания своих сайтов и в силу привязанности водителей к бумажному полису.

— перспектива —

## Дефицитный полис

В текущем году многие автоводители, чтобы купить у них полисы ОСАГО. «Проблема с доступностью полисов ОСАГО вызвана сокращением страховщиками своего присутствия на рынке из-за значительных убытков по причинам несовершенства законодательства, роста судебных расходов и откровенного мошенничества», — объясняет заместитель главы управления методологии обязательных и массовых страховых продуктов «РЕСО-Нарантии» Марина Щукина.

Для решения этой проблемы Российский союз автостраховщиков (РСА) в августе запустил систему «Единый агент». Суть проекта заключается в следующем: компании, имеющие филиальную сеть в проблемных регионах, выступают агентами тех страховщиков, которые не присутствуют на региональном рынке и не имеют возможности продавать там полисы. Выбор страховщика, от имени которого заключается договор ОСАГО, осуществляется случайным образом по номеру ПТС.

РСА включает регионы в систему по предложению Банка России, который анализирует количество жалоб на очереди за ОСАГО. Сначала проект был запущен в Волгоградской, Мурманской, Ростовской, Челябинской областях и в Краснодарском крае. Сейчас система работает в 14 регионах России. Участниками системы являются 69 страховщиков. Компании должны довести свою долю ОСАГО

в этих регионах до общестранового показателя, верхний порог которого ограничен 20%. Это было сделано для снятия давления на лидера рынка компанию «Росгосстрах», единственного игрока, чья доля превышает 20% в ОСАГО (22,7%, 42,2 млрд руб. премии по итогам девяти месяцев 2016 года, по данным РСА).

Как сообщил, «Б» президент РСА Игорь Юргенс, страховые компании в октябре увеличили продажи полисов ОСАГО через «Единого агента» в 1,7 раза по сравнению с сентябрем текущего года. В августе в этой системе было заключено 12,5 тыс. договоров ОСАГО, в сентябре — 76,2 тыс., в октябре — 127 тыс.

«Единый агент» создал сложности для мелких и средних страховщиков. «Доступность продукта выросла, нагрузка распределилась на весь рынок, — комментирует директор дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев. — Мелкие и средние компании более чувствительны к уровню убыточности, чем крупные.

Правда, как отмечают страховщики, клиенты пока недоумевают, когда видят, чей полис им выдают. «Польза „Единого агента“ в том, что страхователи действительно могут обратиться в офис клубному из участников системы ОСАГО и приобрести необходимый им полис. Однако им не все сразу становится понятно, ведь зачастую им предлагают полис другой компании — не той, в чей офис они обратились. К этому просто надо будет привыкнуть», — уверен глава управления методологии обя-



Посетители офиса страховщика — участника системы «единый агент» еще не знают, полис какой компании им достанется

зательных видов страхования «АльфаСтрахования» Денис Макаров.

У защитников автомобилистов система протестов не вызвала. Как рассказывает глава компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников, с момента запуска единого агента возмущаемая им юридическая компания не получила ни одной жалобы на работу системы от автоводителей. «Хотя запуск единого агента я считаю временной несистемной мерой по обеспечению доступности полисов ОСАГО по всей территории России, тем не менее она позволяет достичь своей цели

— сократить количество нарушений прав автоводителей на стадии покупки полисов ОСАГО. Если даже страховые компании в своих офисах в регионе будут уклоняться от продажи полисов автоводителям, то без полиса ОСАГО от единого агента конкретный автовладелец не уйдет», — добавляет Николай Тюрников.

## ОСАГО под присмотром

По словам Игоря Юргенса, РСА намерен проводить с властями регионов, где действует «Единый агент», совещания и подписывать по итогам протоколы, в которых будут обозначены меры по борьбе с криминальными автоюрисстами. Он добавил, что «с некоторыми администрациями регионов уже есть положитель-

ный опыт взаимодействия по борьбе с мошенниками». Глава страховых союзов разъяснил, что в протоколах должны содержаться рекомендации судам, МВД, УФАС, УФНС. Например, главным управлением МВД регионов предлагается организовать спецгруппы по расследованию дел о страховом мошенничестве и единое окно для приема соответствующих обращений. Кроме того, УФАС могут выявлять факты недобросовестной рекламы, прокуратура — проверять законность отказов в возбуждении уголовных дел, УФНС — факты неуплаты налогов автоюрисстами.

Игорь Юргенс уточнил, что без проведения таких совещаний и фиксации их результатов в протоколах страховое сообщество опасается запустить работу «Единого агента» в новых регионах.

По сути, система единого агента должна остаться без применения уже с января 2017 года. С нового года все страховщики будут обязаны продавать электронные полисы ОСАГО. Сейчас электронные полисы ОСАГО продают 17 из 71 страховщика ОСАГО в стране. Как рассказали, «Б» в РСА, союз уже разослал компаниям письмо о том, что необходимо пройти тестирование и подключиться к электронным продажам. Тестирование на сервисе союза уже прошли 59 страховщиков. «Стандартный график подключения страховой компании к соответствующей системе РСА составляет две-три недели. Этому должна предшествовать подготовка программного обеспечения самой компании. У остальных страховщиков еще есть время, чтобы подготовиться к полноценным продажам e-ОСАГО», — пояснили, «Б» в союзе.

При этом система «Единый агент» и e-ОСАГО будут сосуществовать. «Мы не связываем введение обязательных продаж e-ОСАГО и работу „Единого агента“, потому что не все автоводители готовы покупать полис в виде электронного документа. Некоторые автомобилисты выбирают именно бумажный полис ОСАГО», — объяснили в РСА.

Кроме того, сейчас РСА разрабатывает систему, которая позволит

обеспечить бесперебойность продажи полисов и в электронном ОСАГО, где для этих целей будут внедрены принципы «Единого агента». В случае невозможности заключения электронного полиса на сайте одного страховщика потребитель будет иметь возможность купить полис на сайте другого страховщика, который будет ему предложен случайным выбором по номеру ПТС. Однако такая технология не исключает возможности при желании оформить себе полис в другой компании без применения резервной системы.

Страховщики указывают, что продажа онлайн часто тормозит технические работы на сайтах или невозможность идентифицировать клиента. Но с января 2017 года оправдаться этими причинами перед регулятором страховщики не смогут. ЦБ разработал требования к сайтам компаний ОСАГО. Сначала регулятор заявлял, что перерывы в работе сайта компаний не должны превышать четыре часа в месяц (см. «Б» от 2 августа), а потом продлил срок до 30 минут в сутки (см. «Б» от 11 ноября).

«Страховые компании максимум на 1% готовы к введению электронного ОСАГО. Ведь электронное ОСАГО будет означать для них невозможность навязывать допуслуги при покупке полисов, занижать КБМ (коэффициент бонус-малус. — «Б»), не предоставляя законные скидки, отказывая клиентам в покупке полисов», — говорит Николай Тюрников. — В то же время более 80% автоводителей ждут электронного ОСАГО, чтобы как-раз избавиться от неприятного общения в офисах страховых компаний».

Единый агент по-прежнему сможет выдавать бумажные полисы каждому обратившемуся автоводителю. «Более того, целесообразно распространить действие единого агента и на продажи онлайн. Даже если страховые компании станут саботировать работу своих сайтов по выдаче электронных полисов, у единого агента можно будет приобрести электронный полис», — одобряет намерения РСА юрист.

Елена Григорьева

# ОСАГО покажет натуру

— реформа —

Поправками предусмотрено лишение страховщика права на натуральные выплаты в случае нарушений правил компенсации ремонтом.

## Долгий путь к ремонту

Идея ввести приоритет ремонта над денежными выплатами предлагала Российский союз автостраховщиков (РСА) еще в 2015 году. В апреле 2016 года глава Ассоциации по защите прав автострахователей Максим Ханжин поднял эту тему во время «Прямой линии» с президентом Владимиром Путиным, предложив создать сеть авторизованных автосервисов, где водители могли бы ремонтировать свои машины, получая направления от страховщиков. Президент назвал идею «хорошей и правильной», при этом отметил, что надо подумать, как ее «трансформировать в реальную жизнь». Позже правительство РФ поручило Минфину совместно с ЦБ подготовить законопроект, что и было сделано.

«Важнейшим преимуществом перед денежной выплатой для водителя оказывается тот факт, что натуральная выплата проводится без учета износа автомобиля», — заявил глава РСА Игорь Юргенс, комментируя законопроект Минфина. «Мы видим один плюсы», — говорит руководитель управления методологии обязательных видов страхования «АльфаСтрахования» Денис Макаров. — Ремонт позволит контролировать и обеспечивать надлежащее качество услуги по ОСАГО. Это переход к принятой в развитых странах модели отношений, когда не нужно ездить лишний раз за деньгами и переживать, что выплаты не хватит на осуществление качественного ремонта». По его мнению, благодаря переходу на натуральную систему выплат уйдет схема с участием юридических посредников. «Схема давно обкатана в каско и нареканий не вызывает», — добавляет руководитель дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев. — С пострадавшего снимается головная боль по поиску места ремонта, по стоимости ремонта, по согласованию объема работ».

Впрочем, у страховщиков имеется ряд замечаний к проекту Минфина. По мнению господина Юргенса, выбор станции техобслуживания для ремонта должен оставаться за страховой компанией. Именно страховщик при наличии нескольких СТОА, отвечающих необходимым требованиям, может прогнозировать их загруженность и учитывать иные факторы для обеспечения наиболее качественного урегулирования вопроса с ремонтом, — говорит он. — Автовладелец может не знать всех этих нюансов: если он будет выбирать сервис сам, то он рискует оказаться в очереди на обслуживание». Споры по поводу порядка выбора сервиса, по данным, «Б», шли между Минфином и ЦБ, из-за чего законопроект долгое время не вносился на рассмотрение в Госдуму (на момент написания статьи этого так и не произошло).

Виталий Княгиничев считает, что норма, согласно которой износ деталей при натуральном возмещении не учитывается, содержит риски для страховщика, поскольку новые детали (особенно на старые машины) довольно дорогие. «В тарифе на ОСАГО

пока это не отражено», — отмечает он. Спорной, по мнению господина Княгиничева, является норма о возложении на страховщиков «явно несвойственных им функций», таких как определение предельных сроков ремонта. «Подобные нормативы должны разрабатываться профильными ведомственными НИИ и утверждаться документом федерального уровня», — говорит он. — Полагаем, что если страховщик отвечает за качество ремонта, право регрессного требования к СТОА должно быть направлено зафиксировано в этих поправках. Также не понятно, например, каким образом страховщик сможет реализовывать требования по сохранению гарантийных обязательств изготовителя транспортного средства». «Требования к СТОА должны быть мягкими», — считает Денис Макаров. — В стране пока не идеально отлажена структура ремонта и нет централизации по управлению СТОА. На первоначальных стадиях могут быть вопросы о том, как правильно контролировать качество услуги».

Собственные замечания к законопроекту представила и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Ведомство, в частности, не устраивает пункт, согласно которому в случае выявления некачественного ремонта машина ремонтируется повторно. По мнению ФАС, в такой ситуации потерпевшему должна быть предоставлена возможность выбора, как и сейчас, — компенсировать ущерб ремонтом или деньгами. «Это будет являться дополнительным стимулом для страховщиков для обеспечения качественного ремонта, а также устранил необходимость для граждан пользоваться услугами СТОА, зарекомендовавшей себя не лучшим образом», — считает в ФАС. В Минфине против этой идеи: это снова приведет к значительному росту споров с клиентами по поводу качества ремонта. Страховщик, в свою очередь, может предусмотреть в договоре с автосервисом ответственность за некачественный ремонт.

Исполнительный директор ассоциации автосервисов НАПТО Борис Ласкин поддержал законопроект Минфина. При этом он отметил, что взаимоотношения автосервисов и страховщиков должны быть максимально урегулированы: нужно прописать стандарты, требования к квалификации ремонтников, количество нормочасов на ремонт и другие правила игры. «Должна быть создана схема, при которой бы стра-

ховщики четко понимали, за что они платят сервису, а у сервисов не должно возникать вопросов с недоплатой за ремонт», — добавляет Борис Ласкин. Руководитель кузовного сервиса группы компаний «Автоспеццентр» Виталий Олефиренко пояснил, «Б», что сегодня, выполняя ремонт преимущественно гарантийных машин, дилерские центры соблюдают рекомендации производителя. «После того как будут приняты поправки в закон об ОСАГО, значительно увеличится поток клиентов с постгарантийными машинами», — говорит он. — Для таких случаев в законе обязательно должны быть прописаны критерии оценки качества ремонта, а этого пока нет».

Господин Олефиренко приводит в пример довольно типичный случай: на старой машине красится деталь, и клиент потом предъявляет претензии по поводу того, что маляры якобы не попали в цвет. По факту выполнить такую работу очень сложно, поскольку заводская краска с годами выцветает, в результате возникают споры и конфликты. «Эта проблема существует и сейчас, но она стоит не так остро, поскольку в рамках ОСАГО к нам поступает немного автомобилей, но после принятия поправок при натуральной форме возмещения убытков ожидается серьезный рост обращений», — отмечает он. — Тем более что по договору со страховой компанией в случае возникновения спора относительно качества работы, в том числе в судах, мы выступим ответчиком».

Клиент может нанять и профессионала-автюриса, говорит Виталий Олефиренко, который будет специально искать недочеты в выполненной работе. «Есть риск, что мошеннические схемы перетекут в область СТОА», — подтверждает Виталий Княгиничев. — Надо будет еще посмотреть на практике, насколько СТОА готовы разделить со страховыми компаниями ответственность за качество ремонта».

Помимо этого, отмечает Виталий Олефиренко, дилерским центрам теперь придется осваивать новые технологии ремонта. Сегодня в рамках ремонта гарантийных машин по каско поврежденная деталь меняется на новую, ОСАГО же допускает восстановление-реставрацию деталей, локальный ремонт, локальную покраску. «Многие центры не имеют большого опыта в таких работах», — добавляет он.

## Защитники против

Правозащитники законопроект раскритиковали. Глава Ассоциации по защите прав автострахователей Максим Ханжин считает, что противодействие автоюрисстам не может служить оправданием для введения новой схемы компенсации ущерба. Изначально, когда эта тема обсуждалась во время «Прямой линии с президентом», подразумевалось создание пула автосервисов, которые будут соответствовать строгим критериям, говорит господин Ханжин. Из этого списка автовладельцы и должны выбирать место для ремонта машины, не согласовывая ничего со страховщиком. «Главное, что автосервисы не должны зависеть от страховщиков, как сейчас», — поясняет правозащитник. — Регулированием их деятельности должен заниматься, по его словам, к примеру, Минтранс или ЦБ. Страховщики отношения к ремонту не должны иметь, они обязаны выполнять лишь роль кассы и переводить деньги».

По его словам, опыт реформы техосмотра (в 2011 году) показал, что у РСА есть свои бизнес-интересы, «не совпадающие с интересами безопасности движения», в результате техосмотр превратился в «профанацию» и его сейчас почти никто не проходит. Велик риск, что институт натуральной формы компенсации ущерба будет такая же судьба, если поправки к закону об ОСАГО будут приняты в нынешнем виде, говорит Максим Ханжин.

Гендиректор компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников концептуально поддержал идеи Минфина: натуральная форма компенсации ущерба является «прогрессивной» и активно используется на Западе. «Но в России нужно обязательно оставить автовладельцам право выбора», — считает он. — Если этого не сделать, то мы получим злоупотребления со стороны страховщиков, которые будут пользоваться своей более сильной по отношению к страхователю позицией. Кроме того, в представленном Минфином законопроекте статья с ремонтом написана так запутанно, что понятна только профессионалам: обычные автовладельцы в ней с трудом смогут разобраться, а компании будут этим пользоваться». По мнению Николая Тюрникова, если сделать ремонт более выгодной и удобной формой возмещения ущерба без «принудиловки», то автовладельцы сами начнут ее выбирать добровольно.

Иван Буранов

## ОПРАВДЫВАТЬ ДОВЕРИЕ – ЗНАЧИТ ПОМОГАТЬ И ВЫПЛАЧИВАТЬ

**Объем страховых выплат – важнейший критерий выбора страховой компании как для частных клиентов, так и для бизнеса. За 9 месяцев 2016 года Страховая компания «Согласие» выплатила своим клиентам более 15,4 млрд рублей, а в ноябре произвела одну из самых крупных выплат на рынке – 450 млн рублей.**

Только с начала 2016 года российский страховой рынок покинули более 50 компаний, а 20% из оставшихся находятся в так называемой красной зоне Центрального банка РФ (ЦБ). Регулятор лишает лицензии тех страховщиков, которые не способны выполнять принятые на себя обязательства, а также не обладающих достаточными финансовыми средствами. Поэтому очень важно, помимо информации о рейтингах, величине активов, платежеспособности, доли рынка, крупных клиентах, уровне прибыли, обращать внимание на крупные убытки, урегулированные страховой компанией за последнее время.

В ноябре 2016 года Страховая компания «Согласие» осуществила одну из самых крупных выплат на российском страховом рынке в размере 450 млн рублей. Страховой случай произошел на одном из объектов электроэнергетической компании «Мобильные ТЭС». В результате пожара, возникшего в комплектной передвижной генераторной установке PW Power Systems MP-25, причинен ущерб оборудованию силового трейлера. «Мы приложили максимум усилий, чтобы оперативно произвести эту выплату, поскольку для нас много значит доверие каждого клиента», — отметила генеральный директор СК «Согласие» Майя Тихонова.

Еще одной заметной выплатой стало возмещение по договору перестрахования доли убытка, превышающей 300 млн рублей. Страховое событие произошло на одной из ГРЭС, был поврежден энергоблок. После проведения расследования и экспертных оценок случай признан страховым.

В текущем году СК «Согласие» выплачено 139,9 млн рублей одной из финансово-кредитных организаций в рамках договора страхования коммерческого кредита по риску «длительный неплатеж». У банка, входящего в топ-10 крупнейших банков России, образовалась задолженность по уступленным банку денежным требованиям за товар, поставленный компании-должнику на условиях отсрочки платежа. СК «Согласие» является одной из немногих страховых компаний на российском рынке, представляющей страховую защиту бизнеса при просрочке платежа или банкротстве покупателя (должника).

Более 123,8 млн рублей выплачено Страховой компанией «Согласие» в результате аварии на электрической подстанции в Крыму. Страховой случай произошел по причине короткого замыкания и последовавшего за ним пожара, приведшего к повреждению мобильной электрической подстанции, расположенной недалеко от города Симферополя.

История выплат страховой компании поможет клиенту удостовериться в платежеспособности страховщика, а также понять, насколько компания готова отвечать по своим договорным обязательствам. Например, за 9 месяцев 2016 года Страховая компания «Согласие» выплатила своим клиентам свыше 15,4 млрд рублей. Свое финансовое благополучие, имущество или бизнес можно доверить только надежному и проверенному временем страховщику.

Иван Алексеев



# страхование

# Субсидии не взойдут

Госдума по инициативе правительства вдвое сократила субсидии регионом на агрострахование — до 2,5 млрд руб. Это сорвет кампанию по страхованию озимых, предупреждает страховое лобби. Для страхового рынка решение обернется ростом дебиторской задолженности, что неизбежно вызовет вопросы ЦБ. Тем временем далеко не все аграрии верят в гарантии, которые дает страховой полис.

— защита урожая —

### Поддержку пополам

Госдума в третьем чтении приняла обновленный бюджет, в котором объем средств на господдержку агрострахования в 2016 году сокращен практически вдвое. На покупку страховых полисов по защите урожая и сельскохозяйственных аграриям будет выделено 2,5 млрд руб. вместо первоначальных 4,9 млрд руб. в области растениеводства и 256 млн руб. вместо 500 млн руб. в области животноводства.

Это приведет к недофинансированию уже заключенных договоров страхования яровых культур и, как следствие, увеличению нагрузки на аграриев и снижению страховых выплат, а кроме того, к отказу от страхования озимых, говорится в обращении Национального союза агростраховщиков (НСА) в адрес Минсельхоза.

Напомним, по закону о сельскохозяйственном с господдержкой, который действует с 2012 года, государство возмещает агропроизводителям 50% стоимости страховки от гибели урожая или сельскохозяйственных. Половину стоимости аграрии оплачивает сам, а вторая половина поступает из бюджета на счет страховщика. Такие полисы покрывают катастрофические риски: выплата полагается фермеру в том случае, если он потерял 20% и больше урожая по сравнению со статистикой за последние пять лет. С 2016 года работать на рынке субсидируемого агрострахования имеют право только компании—члены НСА.

Заключение договоров страхования озимых после решения Госдумы приостановилось, говорит президент НСА Корней Биждов. До этого аграрии успели застраховать, по данным НСА на 20 октября, 192 тыс. га посевов озимых сельскохозяйственных культур — это примерно десятая часть от общей площади посевов озимых, которые страховались по практике последних лет (2 млн га). Но гарантий получения субсидий по этим полисам сейчас не может дать никто, сетует господин Биждов. По сложившейся практике на всю кампанию по озимым требуется, по данным НСА, около 900 млн руб. субсидий.

### Густо и пусто

Как пояснили, "Б" в НСА, субсидии на агрострахование изначально распределяются не в соответствии с запросом региона и его потребностью прошлых лет, а в основном в зависимости от объема сельхозпроизводства в конкретном субъекте. Это приводит к тому, что средства господдержки осваиваются неравномерно: в ряде регионов страховых субсидий не хватает, а в других субъектах часть денег остается неосвоенными из-за отсутствия спроса на страхование со стороны фермеров. Общий дефицит субсидий, по данным НСА, составляет 1,3 млрд руб. Самые большие долги по субсидиям региональных органов АПК сложились в крупнейших аграрных регионах — Белгородской области (около 300 млн руб.), Ставропольском крае (около 200 млн руб.), в Самарской обла-



Сокращение бюджетных потоков аграриям ударит по отчетности страховщиков

сти и Татарстане (около 170 млн руб. в каждом). При этом сумма невостребованных субсидий по итогам сева яровых составила 1,4 млрд руб., уточнили в НСА.

В прошлые годы субсидии перераспределялись по распоряжению правительства в конце года в соответствии с фактической потребностью аграриев. Но обновленный бюджет 2016 года такого механизма уже не предусматривает. «В этом году неожиданно было принято решение просто сократить все невостребованные субсидии аграриям, причем это коснулось не только страхования», — рассказывает господин Биждов.

В этом главный недостаток механизма перераспределения, считают в НСА: оно не происходит автоматически, а каждый год требует разовых решений. «Какие-то регионы просили Минсельхоз разрешить направить неосвоенные деньги на субсидирование займов, а кому-то не хватало на страхование. Проблемы и обиды регионов, конечно, были, но принципиальный дисбаланс таким перераспределением решался», — объясняют в союзе.

Недофинансирование уже заключенных договоров грозит аграриям сокращением выплат по страховым случаям: в большинстве случаев из-за неоплаты 50% цены страховки и выплата уменьшится наполовину, предупреждают страховщики. «При просрочке внесения взноса на момент страхового события страховщик может снизить страховую выплату пропорционально доле оплаченной страховой премии или уменьшить выплату на размер неоплаченной премии», — говорит руководитель центра сельскохозяйственного страхования «Росгосстрах» Олег Блинков.

Редко, но бывают ситуации, когда аграрии в условиях недостатка субсидий готовы сами оплатить второй взнос, чтобы в случае страхового события получить полную выплату, добавляет руководитель управления страхования сельхозрисков компании ВСК Алина Коробова.

Кроме того, сокращение господдержки охладит стремление аграриев страховать в следующем году, уверены страховщики. По оценкам НСА, охват посевов страхованием может сократиться вдвое — с нынешних 12% до 5–6%.

## Восстановление в кризис

— тенденция —

**Страховщики жалуются на убыточность моторных видов страхования, но именно этот вид бизнеса обеспечивает им прибыль во время кризиса. К концу года эта тенденция только усилится. Банк России одобряет стремление рынка зарабатывать на классических видах страхования, но указывает на прочное лидерство страховщиков в статистике жалоб граждан в ЦБ.**

### Прогноз на рост

Банк России на днях обнародует результаты деятельности страховщиков по итогам девяти месяцев 2016 года. По оценкам аналитиков агентства АКРА, совокупные сборы страховщиков вырастут на 14% и достигнут 874 млрд руб. Схожий прогноз дает и агентство RAEX («Эксперт РА») — 17%. По мнению аналитиков АКРА, темп роста сборов по страхованию жизни за три квартала составит 64% и достигнет 140 млрд руб. ОСАГО, которое во втором квартале полностью исчерпало эффект от повышения тарифов годом ранее, прирастет на 13%, до 179 млрд руб. При этом добровольный сегмент моторных видов — каско, напротив, проседает как минимум на 4%, объем рынка составит 131 млрд руб. В сегменте добровольного медицинского страхования аналитики ожидают рост в 4%, до 113 млрд руб. Имуществу юридических лиц аналитики предсказывают рост в 11%, или 90 млрд руб.

«Мы видим и рост самого рынка, и рост популярности страхования и у частных лиц, и у бизнеса», — утверждает генеральный директор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин.

Ожидания экспертов по росту страхового рынка по итогам девяти месяцев 2016 года превосходят показатели предыдущих периодов. Объем премий страховщиков в первом полугодии увеличился на 13,9% — до 589,7 млрд руб. Прибыль страховщиков выросла на 20% и достигла 71,8 млрд руб. — это лучшие показатели рынка с 2013 года как по темпам роста, так и по объему собранной премии. «Уже по первому полугодью 2016 года было понятно, что по итогам года рынок покажет рост», — говорит заместитель главы страховщиков «Альянс» и «Альянс Жизнь» Евгений Дубенский. «Итоги двух кварталов показывают признаки финансового восстановления после длительной депрессии страхового рынка. Страхование растет быстрее экономики в целом, в силу чего отношение страховой премии к ВВП выросло до 1,4% против 1,2% годом ранее», — комментирует итоги полугодия президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс.

Страховщики в первом полугодии увлеклись классическими видами страхования и ритейлом, что и позволило им в условиях экономического кризиса показать положительную динамику. «Кризисные явления заставили

В текущем году Минсельхоз активно стимулировал аграриев страховать, проводя многочисленные семинары и совещания, рассказывает Олег Блинков. И в результате за девять месяцев 2016 года спрос на агрострахование показал двукратный рост: по данным НСА, страховщики собрали 5,4 млрд руб. премии по страхованию посевов (на 104% больше результата прошлого года, когда было собрано 2,7 млрд руб.). Площадь застрахованных полей увеличилась на 21%, до 2,7 млн га. Сборы по страхованию животных выросли на 43% — с 405 млн до 578 млн руб. Но затем аграрии столкнулись с непредоставлением субсидий из бюджета, и это отрицательно скажется на развитии отрасли в последующих периодах, уверен Олег Блинков.

### Сельхозразнообразие

Аграрии, в свою очередь, расходятся в оценках последствий урезания субсидий. Это уменьшит охват страхованием и увеличит риски фермеров, согласен заместитель гендиректора Национального союза свиноводов Владимир Курленко. В частности, в текущем году свиноводы особенно опасаются африканской чумы свиней (АЧС): 2016 год по заболеваемости уже побил антирекорд 2013-го. По данным Россельхознадзора на 15 ноября, среди домашних свиней было зафиксировано 209 вспышек АЧС (в 2013 году — 78). «Риск АЧС увеличивается, а значит, вроде бы государство должно увеличивать поддержку. АПК в принципе высокорискованный бизнес. И если государство будет снижать свое участие в управлении этими рисками, то инвестиции туда также начнут сокращаться», — сетует господин Курленко.

Прямой ущерб сельхозпроизводителей от АЧС, по оценкам Россельхознадзора, составил с 2007 года по настоящее время около 5 млрд руб. Это оценка только потерь от уничтожения поголовья, уточняют в ведомстве — реальный ущерб с учетом всех последующих убытков исчисляется десятками миллиардов. По оценкам Национального союза свиноводов, только на поддержку агрострахования в сегменте требуется от 600 млн до 800 млн руб. субсидий в год. При этом страховые компании, которые готовы страховать риск АЧС, по-прежнему можно пересчитать по пальцам одной руки, признается Владимир Курленко. Причина — в катастрофическом характере редобных событий: при обнаружении чумы приходится уничтожать все поголовье, включая здоровых животных.

Однако не все аграрии верят в страховую полис. По мнению президента Российского зернового союза Аркадия Злочевского, сокращение субсидий просто не даст заработать страховщикам, а на аграриях никак не отразится. «Закрытия рисков при нынешней системе агрострахования нет — страховщики все равно не платят по этим полисам», — говорит он. — Ну посчитайте, в прошлом году было выделено 5,5 млрд руб. субсидий. А возмещений выплачено на 2,7 млрд руб. И то большую часть из этих 2,7 млрд руб. нам пришлось взыскивать через суды с помощью профессиональных юристов. Страховщики жалуются, что судебные иски были спровоцированы: да, я с открытым забралом говорю, что мы будем с помощью юристов противостоять этому „схематозу“.

А для аграриев, которые пользуются субсидиями на агрострахование, это всегда было просто дополнительным бонусом, а не способом финансовой защиты, считает господин Злочевский.

### Страховой неурожай

Тем временем для страховщиков недоплаченные бюджетом субсидии обернутся ростом просроченной дебиторской задолженности, что может не понравиться Центробанку, говорят участники рынка. Так, «Росгосстрах» недополучил по уже заключенным договорам почти 500 млн руб., «АльфаСтрахование» — 190 млн руб. по 40 договорам, рассказали представители компаний.

Но все эти эффекты только верхний уровень негативных последствий сокращения субсидий, рассуждает руководитель управления сельскохозяйственного страхования «АльфаСтрахования» Станислав Кондратьев. В целом это решение подорвет доверие к институту агрострахования с господдержкой, считает он: «Если у сельхозтоваропроизводителей не будет уверенности в получении субсидии, а у страховой компании — в получении 100% премии по договору, то первые перестанут страховать, а вторые перестанут страховаться».

А в компании «Согласия» считают, что сокращение субсидий хотя и притормозит развитие рынка, но увеличит конкуренцию и создаст условия для увеличения качества услуг и сервиса. «Мы не видим особых тенденций к сокращению этого бизнеса в нашей компании», — комментирует заместитель начальника управления андеррайтинга и методологии сельхозрисков «Согласия» Мансур Аминов. — Разумеется, работать будет нелегко. Но и до этого нам было непростой продвигать страхование сельхозрисков. А кроме страхования с государственной поддержкой есть еще так называемое страхование коммерческое — а там поле непаханое».

Без господдержки рынок сокатится до мизерных размеров, не согласен Станислав Кондратьев: в лучшем случае останется добровольное страхование только в рамках залогового обеспечения кредитов. «Конечно, остаются предприятия, которые профессионально оценивают свои риски и продолжают страховаться, даже если субсидии отменяют совсем. Но их не так много, и финансовая нагрузка из-за отсутствия субсидии на них возрастет, а они, в свою очередь, переложат ее на покупателей своей продукции», — рассуждает он.

В НСА не теряют надежды, что задолженность хотя бы нескольких ключевых регионов за 2016 год можно будет прогарантировать за счет субсидий на первый квартал 2017 года. Нормативное закрепление такой возможности обсуждается, заявил Корней Биждов. По его словам, в 2017 году даже урезанных субсидий хватит, если бы остался механизм перераспределения.

Ситуация может усугубиться и тем, что с 2017 года регионам будет выделяться единая субсидия на поддержку АПК, где страхование не будет прописано отдельной строкой. При таком порядке расходы на страхование будут, мягко говоря, второстепенными, уверены в НСА: регионы найдут способы законно перенаправлять эти деньги на более востребованное субсидирование, например краткосрочных займов.

«Единственное, что нас обнадеживает: наряду с общей суммой субсидий для региона в соглашении с Минсельхозом будут установлены целевые показатели — на что должны пойти деньги. И только при исполнении этого показателя, если деньги останутся, регион сможет просить о перераспределении», — надеется на лучшее глава союза.

Елена Вебер





# страхование

# Вклады перетекли в жизнь

— сектор роста —

**c17** При этом если бы в такой ситуации клиент инвестировал самостоятельно, без покупки продукта страховщика, он потерял бы вложенные средства, говорят страховщики.

В первом полугодии 2016 года через банки было продано 83% всех продуктов страхования жизни (годом ранее — 76,2%), приводит цифры по рынку гендиректор «Согаз-Жизни» Ирина Якушева. Впрочем, страхование так и не стало для населения продуктом первоочередного спроса, говорит гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова. «Маловероятно, что люди активнее стали покупать длинные страховки, особенно накопительные или инвестиционные, по своей воле, с учетом того что с 2014 года в РФ рецессия, зарплаты не растут», — рассуждает она. Все дело в активизации продаж: банкам продавать «жизнь» очень выгодно, так как страхование — наиболее маржинальный продукт с точки зрения комиссий, указывает эксперт. В первом полугодии 2016 года средняя комиссия банков от продаж полисов по страхованию жизни составила 19,6% от премии, в том числе по кредитному страхованию жизни — 44,5%, приводит данные Ирина Якушева. По данным ЦБ, в первом полугодии посредники заработали на продаже страховых жизни 16,8 млрд руб. комиссий, из них на страховании заемщиков — 6,4 млрд руб. Сейчас страхование жизни формирует основной ресурс длинных денег в экономике и является главным сегментом, который собирает деньги частных инвесторов, считает управляющий директор «Ростосстрах Жизни» Владислав Снопков.

## Кто покупает страховки в кризис

Традиционно страховки жизни покупают жители крупных городов, обладающие высоким стабильным доходом — 100–150 тыс. руб., рассказывают страховщики. Несмотря на падение реальных доходов, доля высокодоходного сегмента населения практически не меняется, отмечает



Страхование жизни так и не стало массовым продуктом для граждан со скромными доходами

Ирина Якушева. Кроме того, как говорят на рынке, страхование жизни скорее продается, чем покупается, и клиентами становятся люди с очень разным уровнем дохода.

Типичные портреты покупателей инвестиционного, накопительного (НСЖ) и обычного рискового страхования жизни отличаются. Покупатель рисковой страховки — это заемщик, ИСЖ — краткосрочный и среднесрочный инвестор. НСЖ — долгосрочный инвестор, говорит начальник отдела страховых продуктов ВТБ 24 Дмитрий Ремнев. У всех трех типов разные потребности: «взять деньги с гарантией возврата их банку», «заработать», «сохранить и наследовать» соответственно, отмечает заместитель гендиректора «АльфаСтрахование Жизнь» Юрий Грузинов.

Программа ИСЖ интересует клиентов банков сегментов premium (с вкладом от 1–3 млн руб.) и private banking (с депозитом 10–30 млн руб.), говорит Владимир Черников. Это те, кто готов заморозить капитал на три года и более (в ИСЖ нельзя досрочно забрать вложенные деньги без потерь, хотя некоторые страхов-

щики позволяют досрочно выводить прибыль) и попробовать себя в роли инвестора, но без риска потери капитала, рассказывает Наталья Смирнова. У страховки есть преимущества налогового, защиты капитала от взыскания и развода, мгновенного наследования без шестимесячного вхождения в наследство», — перечисляет она.

На страхование жизни распространяется социальный налоговый вычет, а прибыль по страховке облагается налогом только при превышении ключевой ставки. «Если по полису доходность 13%, а ключевая ставка на период действия полиса была 10%, то НДФЛ 13% будет взят с 3%, а не всех 13% прибыли», — объясняет Наталья Смирнова. Кроме того, по закону страховка является не имуществом клиента, а отложенным во времени обязательством страховой компании, а значит, не подпадает под раздел имущества, например, при разводе, добавляет Максим Чернин.

Типичные клиенты по ИСЖ — это люди 40–60 лет со сформированными накоплениями, обычно на депозитах, описывает Сергей Егоров. Однако в последнее время наметился тренд перехода ИСЖ из премиум-сегмента в розничный, отмечают участники рынка: появились продукты со взносом от 50 тыс. руб.,

тогда как поначалу взносы составляли порядка 500 тыс. руб.

Продукт также интересен клиентам, ранее размещавшим депозиты в иностранной валюте, ставки по которым упали особенно сильно, добавляет начальник управления развития продуктов департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют-банка Ольга Филова. Московский кредитный банк продает ИСЖ клиентам, у которых закончился срок вклада, но они еще не приняли решения о пролонгации, отмечает глава управления по работе с партнерами банка Елена Ушкова.

В свою очередь, накопительные страховки — классика для целей образования детей и пенсии, особенно для консервативных инвесторов, продолжает Наталья Смирнова. В отличие от инвестстраховок, где премия обычно уплачивается единовременно, по накопительным клиент платит периодические взносы. Причем стратегия поведения покупателей ИСЖ не зависит от кризисных явлений в экономике, отмечает Дмитрий Ремнев.

Рисковое страхование жизни кроме заемщиков могут покупать люди, которым нужна страховая защита, но они либо не считают накопительное или инвестиционное страхование достаточно доходным, либо могут позволить себе только более дешевую рисковую страховку, рассказывает Наталья Смирнова.

## Малый плюс

1 января 2015 года у физических лиц появилась возможность получить налоговый вычет (13%) по договорам страхования жизни сроком от пяти лет. Максимальная база для вычета — 120 тыс. руб., то есть с покупки страховки можно получить до 15,6 тыс. руб. В «Ростосстрах Жизни» отмечают многократный рост числа обращений за справками для вычета: за первое полугодие 2016 года их было зафиксировано более 88 тыс. (8 тыс. годом ранее).

Однако популярность продуктов вычетов повысилась несущественно, жалуются страховщики: сумма в 15,6 тыс. руб. не настолько значимый фактор, чтобы заставить преми-

ум-клиента принять решение о страховании. Вычеты в нынешнем виде больше подходят для клиентов накопительного страхования, чем инвестиционного, рассказывают в «Сбербанк страхование жизни»: по ИСЖ средний взнос — от 0,3 млн до 0,5 млн руб., а по НСЖ — от 80 тыс. до 120 тыс. руб. в год.

Страховщики надеются на увеличение базы для вычета до 400 тыс. руб. (как в инвестиционном вычете), что привлекло бы в страхование жизни больше клиентов. Пока Госдума приняла в третьем чтении закон об упрощении порядка получения вычета, не дожидаясь окончания налогового периода. «Это стимулирует заключение договоров страхования жизни в массовом сегменте, но рост рынка обеспечивается продажами в высокодоходных сегментах», — констатирует Ирина Якушева.

Проблема еще и в том, что 90% граждан никогда не оформляли вычет, показал недавний опрос Национального агентства финансовых исследований. «Обычно я уведомляю клиента о возможности вычета по уже действующей страховке, чему он радуется. То есть покупал он ее явно без этого знания. И за последние годы ситуация не менялась», — рассказывает Наталья Смирнова.

## Потенциал рынка

По мнению Владимира Черникова, рост сборов на рынке к концу года превысит 70%. По оценке Сергея Егорова, в 2016 году премии по страхованию жизни превысят объем активов на рынке открытых паевых инвестиционных фондов (на рынке ОПИФ стоимость чистых активов за девять месяцев составила 123 млрд руб. — уже на 23 млрд руб. меньше, чем сборы страховщиков). По прогнозам господина Егорова, сборы по страхованию жизни к концу года приблизятся к 200 млрд руб.

При этом эксперты признают, что объемов, сопоставимых со вкладами, страхование жизни вряд ли когда-нибудь достигнет (объем вкладов физлиц, по данным ЦБ, на 1 ноября составил 23,4 трлн руб.). Основные причины — консервативное отношение клиентов и неготовность

к длительным срокам инвестирования, наличие других инвестируемых инструментов: структурные продукты, еврооблигации и т. п., перечисляет Ольга Филова.

«В банках, продающих ИСЖ, его объемы на уровне 0,2–0,4% от депозитной базы. Депозиты по итогам 2015 года составили примерно 12% от ВВП страны, в то время как страхование жизни составляет едва ли 0,1–0,2% от ВВП. На Западе этот показатель составляет 3–6% от ВВП, но доля продуктов, аналогичных ИСЖ, в нем невелика», — рассуждает гендиректор «Уралсиб Жизни» Татьяна Ланда.

Страхование жизни не будет сравнимо с депозитным рынком до создания института, подобного страхованию вкладов (у страховщиков жизни нет гарантийного фонда), и улучшения налогового климата, рассуждает Юрий Грузинов. «Для этого сумма, с которой начисляется вычет, должна вырасти со 120 тыс. руб. до 5 млн руб. Но на это могут уйти десятилетия», — говорит он. Мирная практика в реалиях РФ не совсем применима, считает он, так как там господствует другая налоговая и инвестиционная среда: «Там драйвером были продукты unit-linked без гарантий возвратности взносов, а в наших продуктах ИСЖ присутствует 100-процентная гарантия».

Unit-linked — это формат инвестпродуктов со страховой защитой, в классическом варианте риски инвестирования несет клиент, а не страховщик, объясняет Максим Чернин. Продавать такие продукты в России не позволяют законодательные ограничения. Кроме того, возможности вложений российских страховщиков в более рисковые инструменты (акции, ПИФы и т. д.) ограничены регламентами ЦБ, продолжает господин Чернин. А на рынках, где есть unit-linked, спектр разрешенных регуляторами инструментов более широкий. «ИСЖ — это наш локальный способ «упаковки» инвестпродуктов в оболочку страхования жизни, учитывающий особенности российского законодательства, то есть наш, «доморощенный» unit-linked», — резюмирует Максим Чернин.

**Елена Вебер**

# Восстановление в кризис

— тенденция —

## Рост корпоративного блока

**c13** В структуре корпоративного страхования наиболее значительное положительное изменение произошло в страховании имущества юридических лиц. Премии тут по итогам полугодия выросли на 13% по сравнению с первым полугодием 2015 года. Однако рост имел неравномерный характер. «Общее увеличение суммы страховых премий составляет 7 млрд руб., в том числе по компании «Согаз» — 5,7 млрд», — обращает внимание заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Евгений Шарапов. Высокий темп прироста взносов по корпоративным видам «Согаз» объясняется не только рыночными факторами, но и передачей бизнеса от двух страховщиков, входящих в группу «Согаз», — компаний ЖАСО и «Транснефть». «В связи с этим значительный в сравнении с рыночным показателем прирост премии по корпоративным видам у «Согаз» отчасти носит технический характер», — поясняют в RAEX.

Также рост премий показали страхование водного транспорта (+8,7%) и авиастрахование (+4,3%). Директор по авиационному страхованию «АльфаСтрахования» Илья Кабачник считает, что фактически никакого роста в сфере авиационного и космического страхования не произошло: идет снижение сборов в долларовом выражении и небольшой рост в рублях исключительно из-за динамики курса. «Группа лидеров в этом направлении остается неизменной — «Ингосстрах», «Согаз» и «АльфаСтрахование». Доля группы растет, отрыв от остальных компаний увеличивается, и по итогам 2016 года доля трех лидеров может достичь 70%», — прогнозирует господин Кабачник.

Напротив, отрицательную динамику показало страхование опасных производственных объектов: падение премий составило 40,3% за полугодие, что объясняется законодательным снижением тарифов по этому виду страхования. Сборы по страхованию прочей ответственности юридических лиц снизились на 3,8%.

## Лидеры по жалобам

В части распределения источников взносов больших изменений нет. «Объем взносов, полученных от физических лиц по итогам первого полугодия, составил порядка 45% от юридических — порядка 55%, число договоров страхования в обоих сегментах выросло незначительно (+1,0% и +3,6% соответственно)», — говорит госпожа Скуратова. И судя по объему жалоб в ЦБ, гражданам страховщики нравятся гораздо меньше, чем юридическим лицам.

По данным ЦБ, от общего числа жалоб на некредитные финансовые организации, которых во втором квартале оказалось более 28 тыс., большая часть — 80% — пришлась на страховщиков. Имидж всему рынку традиционно портит ОСАГО, следует из данных метарегулятора.

Во втором квартале количество жалоб на невозможность покупки полиса ОСАГО возросло втрое по сравнению с первым кварталом. Больше половины претензий (55%) граждан касается неверного применения коэффициента бонус-малус, то есть скидки за безаварийную езду. Существенное количество жалоб (24%) свидетельствует об отсутствии бланков ОСАГО в компаниях и навязывании дополнительных услуг. Причем продавать ОСАГО с «нагрузкой» в виде дополнительных страховых компаний стали чаще. Число жалоб на навязывание услуг

при заключении договора ОСАГО увеличилось во втором квартале в 2,4 раза по сравнению с первым кварталом 2016 года. Кроме того, в два раза увеличилось количество звонков в контактный центр Банка России с жалобами, связанными с уклонением страховых организаций от заключения договора ОСАГО.

«Данный вид страхования вызывает много отрицательных эмоций у автовладельцев. Основные факторы — это недобросовестность выплат со стороны некоторых страховщиков, трудности покупки полиса ОСАГО», — говорит директор по связям с общественностью «Ингосстраха» Карен Асоян.

Примечательно, что сегмент страхования жизни, который ранее не фигурировал в статистике жалоб ЦБ, во втором квартале показал прирост жалоб граждан на 27% и имеет тенденцию к устойчивому росту с начала 2015 года, заявили в ЦБ. Банк России объясняет это ростом случаев навязывания договоров страхования жизни, например в банках при оформлении кредита или при продажах ОСАГО.

В первом полугодии ЦБ практически равномерно очистил рынок от слабых и недобросовестных компаний. В первом квартале с рынка ушел 21 страховщик, во втором еще 25 компаний лишились лицензий. Таким образом, по состоянию на 30 июня в реестре ЦБ числилось 283 страховые организации. Страховщики лишились лицензий из-за некачественных активов, о чем неоднократно говорил регулятор. Очистление рынка привело к росту его концентрации. Количество компаний, контролирующих 80% страховых сборов, снизилось на 9,1% и составило 22 против 24 годом ранее. Лидером рынка по объему премий остается «Согаз» (15,8%), во втором месте «Ростосстрах» (10,8%), и замыкает тройку «Ингосстрах» (7,6%). «Концентрация рынка выросла по всем линиям бизнеса и, очевидно, будет увеличиваться дальше», — полагают в ВСС.

## Скромное будущее

Развитие самих страховщиков пока мало сказывается на месте России на мировом рынке страхования. В 2015 году РФ заняла около 0,37% общемирового рынка страховых сборов. «Все показатели демонстрируют крайне низкое развитие страхования в России даже по сравнению со странами Восточной Европы. Уровень затрат на страхование на душу населения в России имеет очень сильную географическую неравномерность», — говорит руководитель управления исследований и анализа «АльфаСтрахования» Александр Лылып. В Москве и Московском регионе расходы на душу населения в сегменте универсального страхования в прошлом году составили \$350 против \$45 в остальных регионах страны. В среднем расходы на страхование на душу населения в РФ в 2015 году составили \$93. Для примера: в США этот показатель составляет \$2376, в Китае — \$128, а в Великобритании — \$1621.

Итоги текущего года вряд ли изменят ситуацию. По прогнозам аналитиков АКРА, рост сборов в 2016 году составит 8%. При этом все сегменты российского страхования, кроме автокаско, покажут положительную динамику. ВСС прогнозирует прирост страхового рынка на уровне 5–7%. Надежды страховое лобби возлагает на некредитное страхование жизни и ОСАГО. В RAEX дают наиболее оптимистичные прогнозы: общий рост премий на 11–12% — 1,15 трлн руб.

**Данил Юдин**



Уходящий 2016 год был непростым как для экономики в целом, так и для страхового рынка в частности. Но тем не менее, мы все-таки видим определенные позитивные изменения. Пока не видно решения очевидных проблем в сегменте автострахования (и в первую очередь в ОСАГО), что продолжает снижать и без того невысокую рентабельность страхового бизнеса. Также стоит отметить, что в этом году Центробанком обозначены среднесрочные задачи по развитию страхового рынка, среди которых повышение качества активов страховщиков и повышение инвестиционной привлекательности страхования жизни. В конечном итоге это выгодно не только самим страховщикам, но и клиентам, которые смогут увидеть финансовую устойчивость той или иной компании.

На протяжении всего 2016 года мы наблюдали, как с рынка страхования уходит все больше игроков. Если на конец 2014 года на рынке работали 411 страховых компаний, по итогам 2015 года — 327, а к концу 1 полугодия 2016 года — уже 286. Во многом сокращение числа игроков на страховом рынке провоци-

рует ситуация, сложившаяся в автостраховании. Достаточно большое количество компаний, особенно в регионах, были полностью сфокусированы на работе в этом сегменте. И со снижением рентабельности этого вида они испытывали очевидные проблемы. Так как особых изменений на рынке автострахования в ближайшее время мы не ожидаем, есть все основания полагать, что тенденция сокращения числа страховщиков продолжится.

На этом фоне продолжается и консолидация рынка вокруг ведущих игроков. Уже более 80% всех страховых сборов сконцентрированы у ведущей десятки страховых компаний.

Но, тем не менее, страховой рынок в этом году показывает более уверенный рост: по итогам 2015 года прирост составил всего 3,6%, а по итогам 1 полугодия 2016 года — уже 14%. Есть все основания полагать, что весь 2016 год также закончится со знаком плюс. Достаточно неплохо чувствует себя сегмент корпоративного страхования. Так, страхование только имущества юридических лиц, по данным ЦБ, выросло за первое полугодие на 13%. Крупный бизнес сохраняет стабильное положение — клиенты не отказываются от страхования, они хорошо понимают механизмы работы страховой защиты своих активов.

Некоторые корпоративные клиенты стремятся к снижению затрат и экономии бюджетов на страхование. Но при этом урезанию подлежат те виды страхования, которые не ведут к катастрофическим сценариям. Так, при наличии услуги риск-менеджмента, которую предлагает ВТБ Страхование, можно заранее адекватно оценить размер последствий наступления определенных событий. Обычно, сопоставляя затраты на страхование и на возможный ущерб, руководители компаний

не отказываются от приобретения защиты основных активов. Тот, кто уже столкнулся с последствиями произошедших убытков, стремится к максимальному расширению страхового покрытия.

При выборе страховщика следует обращать внимание на его капитализацию, рейтинги, наличие квалифицированного персонала и опыт работы. Иначе существует риск столкнуться с недобросовестными страховыми компаниями или страховщиками со слабой финансовой базой. В корпоративном бизнесе выживать и успешно работать способны только крупные, универсальные компании. Это связано и с собственной финансовой устойчивостью, и способностью брать на себя крупные риски, и наличием грамотной экспертизы в разных видах и сегментах экономики. Небольшие компании просто не выживут.

Корпоративные клиенты сейчас ищут страховые компании, которые выполнят обязательства по выплатам в любом случае. В компании ВТБ Страхование портфель по страхованию только имущества юридических лиц за 9 месяцев 2016 года вырос на 49%. Да и весь сегмент страхования корпоративных рисков растет. По-прежнему активно ВТБ Страхование работает в сегменте страхования спецрисков, куда мы относим авиационное страхование, страхование космических рисков. Ну и мы остаемся лидером рынка по страхованию финансовых рисков.

Наша доля на страховом рынке растет по ряду причин, главная из которых — нам удается выигрывать в конкуренции, привлекать клиентов из других страховых компаний. Мы выбрали достаточно агрессивную стратегию в отношении нашего ключевого сегмента — крупного корпоративного, индустриального бизнеса. И это дает свои результаты.