страхование

Тарифы не вернутся с высоких орбит

— космические риски —

с9

В масштабах мирового рынка космического страхования 2019 год стал еще более печальным, чем 2018-й, говорит Павел Шутов. Несмотря на то что для России это был удачный пусковой год, огромные страховые убытки принесли аварии зарубежной космической техники: наиболее крупными стали взрыв европейской ракеты «Вега» с космическим аппаратом FalconEye-1 в июле, авария китайского спутника Chinasat-18 в августе, неполадки на космическом аппарате Eutelsat5West-B в октябре.

Многие крупные компании на западном рынке перестали страховать космические риски или существенно снизили долю своего участия. Например, из сегмента ушел такой гигант, как Swiss Re, а Munich Re существенно поднял тарифы. В итоге международный рынок столкнулся с тенденциями снижения емкости, повышения тарифов и с ужесточением условий договоров. За последнее время только один год был полностью положительным для рынка, остальные — с комбинированным коэффициентом убыточности у страховщиков около 100% или значительно выше.

Общая сумма мировых убытков в связи с нештатными ситуациями в космосе в 2019 году составила почти $1 млрд при общем мировом сборе премии примерно в $500 млн. Итоговая убыточность прошлого года — около 200%. При этом российские компании практически не пострадали в ситуации общемировой космической убыточности. «Иностранные космические риски не часто попадают в круг ответственности российских страховщиков»,— говорит глава РААКС.

Рост тарифов по страхованию космических рисков в РФ, несмотря на безубыточный год, напрямую связан с ростом тарифов на перестрахование на западном рынке, поясняет директор по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА» Екатерина Зуйкова. Дополнительное давление на стоимость зарубежного перестрахования по-прежнему оказывают санкционные риски российской космической отрасли, валютные риски и сложности с заключением договоров из-за доступа к технической информации и другим параметрам проектов.

Ситуация в сегменте космического страхования определяется небольшой группой международных перестраховщиков, говорит директор аналитической группы по страховому сектору Fitch Ratings Анастасия Литвинова. Конечная цена диктуется ими, а не российскими страховщиками, подписывающими полис, потому что российские компании имеют в десятки раз меньший запас капитала и могут оставлять на себе небольшое удержание по таким рискам. По оценкам специалистов СОГАЗа, объем рынка космического страхования в России в 2019-м с учетом входящего перестрахования составил около 9 млрд руб. сборов.

REUTERS

Для российских страховщиков риски компании SpaceX пока редкость

Пилотируемый запуск Crew Dragon, который состоялся в конце мая, пока никак не влияет на ставки тарифов по другим запускам, отмечают эксперты, так как при расчете стоимости страхования рассматриваются индивидуальные характеристики и статистика каждого отдельного космического проекта. Кроме того, до российского рынка страхования риски компании SpaceX не доходят или в них участвуют максимум один-три отечественных страховщика. В перспективе в случае реализации планов Илона Маска по запуску десятков тысяч спутников может увеличиться количество страховых случаев как в период запуска, так и в период нахождения на орбите — и только тогда это сможет оказать влияние и на программы страхования и тарифы.

К тому же успешность программы SpaceX может повлиять на соотношение количества запусков России, США и других участников программы МКС, а тем самым на географию распределения страховых премий между страховыми рынками разных стран. Если безаварийная летная история ракетоносителей Илона Маска продолжится, то тарифы на страхование таких запусков будут снижаться.

Тарифы без мягкой посадки

Тем временем «Роскосмос», отчитавшись об уменьшении аварий в отрасли, рассчитывает на снижение тарифов страховщиками, говорил замгендиректора госкорпорации Максим Овчинников, выступая в феврале на Международной конференции РААКС «Авиационное и космическое страхование в России». Но у участников рынка другое мнение: высокие ставки на рынке космического страхования в РФ держались весь безаварийный 2019 год, и такая же тенденция сохранится в 2020-м. При этом ставки в текущем году при отсутствии убытков расти больше не будут — они и так достаточно высоки, уточняет директор департамента корпоративного бизнеса страховой компании «Согласие» Владимир Смирнов. Убытки иностранных участников мирового перестраховочного рынка 2019 года уже привели к тому, что цена размещения российских рисков на внешнем рынке в 2020-м выросла в два-три раза.

В течение года можно ожидать выхода страховщиков из космического сектора, роста дефицита емкости и увеличения тарифных ставок, считает Павел Шутов. «Мы отказались от участия в иностранных запусках с начала 2019 года и видим, что точно не прогадали с этим решением»,— говорит Дмитрий Рынкевич, исполнительный директор департамента по работе с предприятиями гражданской авиации и авиационно-космической промышленности «АльфаСтрахования», отмечая, что компания может вернуться на зарубежные рынки позже.

При этом некоторые российские компании увеличили размер собственного удержания. СОГАЗ при исторически небольшой доле иностранных запусков в портфеле планирует развивать это направление. «Благодаря комплексному подходу к андеррайтингу космических рисков СОГАЗ уже заинтересовал своей емкостью ряд новых зарубежных партнеров»,— отмечают в компании. Страховщик прогнозирует, что снижения тарифов в 2020 году ждать не стоит — рынку необходимо время, чтобы восполнить свои потери. Иностранные перестраховщики все так же осторожно относятся к российским космическим рискам, но продолжают участвовать в их страховании из-за увеличения ставок.

Массового выхода новых игроков точно не ожидается, считает руководитель управления страховых рейтингов Национального рейтингового агентства Татьяна Никитина: рынок космического страхования требует высокой технической экспертизы, связан с определенными сложностями допуска к информации, подвержен влиянию валютных рисков, а финансовый результат всегда непредсказуем.

Дальнейший рост тарифов по космическому страхованию, а также увеличение числа успешных запусков в России позволят расширить российские перестраховочные емкости и снизить зависимость от западных перестраховщиков, надеется Екатерина Зуйкова. Негативную ситуацию сейчас может исправить только качественное выполнение космических программ, согласен Павел Шутов. «На современном этапе любая авария и любой крупный страховой убыток в сочетании с накопленной убыточностью страховщиков прежнего периода могут привести к катастрофе на рынке космического страхования: к полной потере страховой емкости и невозможности обеспечения страховой защиты ни за какие деньги. Очень надеемся, что этого не произойдет, верим в успехи российской и мировой космонавтики»,— заключает он.

Дарья Калинина

Экострахование подогреют разлитым топливом

— зеленый полис —

с9

Большинство страховщиков и их клиентов понимают термин «экологическое страхование» как ответственность за загрязнение окружающей среды. Однако, по словам Юрия Маркина, это не совсем корректно. Так, на Западе распространено комплексное экологическое страхование. Оно включает в себя не только ответственность перед третьими лицами, но и покрывает экологические риски, которые приводят к убыткам самого страхователя, например влекут за собой перерыв в производстве в результате загрязнения, расходы на расчистку производственной территории или, скажем, транспортировку опасного груза.

«По нашей оценке, направление экологического страхования демонстрирует небольшой рост (до 10% в год, причем с очень низкой базы). При этом объемы рынка все еще малы — под экологическим страхованием чаще всего продвигаются полисы для защиты ответственности. А комплексные продукты, включающие защиту имущества и различные сопутствующие риски, недостаточно популярны»,— соглашается Алексей Галахов из «Ингосстраха».

Если подразумевать под экологическим страхованием только программы по защите ответственности перед третьими лицами, существенный рост спроса на них сможет обеспечить лишь ужесточение наказания за нарушения в сфере охраны окружающей среды, уверен директор по рискам компании «Сбербанк страхование» Владимир Новиков. Кроме того, многие события, связанные с экологией, уже покрываются другими видами страхования. «Например, полис страхования имущества предприятий покрывает и риск катастроф, пожаров, наводнений и т. д. Полис страхования посевов покрывает риск засухи или, наоборот, переувлажнения или градобития»,— перечисляет он.

Дефицитный полис

Какой бы разновидностью страховки бизнес ни решил покрывать свои риски, ее стоимость будет повышаться сообразно повышению уровня этих рисков, говорит Владимир Новиков. А страховщики и перестраховщики станут более избирательными в отношении расположения объектов страхования. «Существуют прогнозы, по которым из-за климатических изменений в перспективе нескольких десятков лет целые регионы могут стать зоной постоянного подтопления, так что расположенные на ней промышленные объекты и жилые дома будут повреждены»,— поясняет он.

Получается, что вопрос доступности полисов экологического страхования даже при условии активного на них спроса со стороны бизнеса актуальности не утратит и впредь. Предприятия, может, и стали больше интересоваться такой защитой, «но покупать ее все сложнее, потому что аппетиты страховщиков стали более консервативными», утверждает руководитель департамента страхования финансовых линий и ответственности страхового брокера «ГрЕКо интернешнл» Дмитрий Грузинцев. В качестве примера он приводит ситуацию с прорывом дамбы в Бразилии в 2015 году и в январе 2019 года, когда случилась утечка токсичных отходов — шлама. Очевидно, инциденты повлекли за собой серьезные убытки для страховщиков, многие из которых теперь исключают шламохранилища из покрытия. По словам Дмитрия Грузинцева, продукт экологического страхования можно адаптировать, изменяя список включенных рисков и, соответственно, размер страхового покрытия. Главное — в погоне за большей доступностью не свести договор к статусу номинального. «Можно ли снизить цену? Да. Нужно ли это делать за счет радикального урезания покрытия? Я бы сказал, что нет»,— резюмирует он.

«Риск, связанный с загрязнением окружающей среды, происходит не часто. Но если он реализуется, существенный ущерб обеспечен. Поэтому низкие лимиты ответственности страховщика и более узкий объем покрытия в целях экономии по оплате полиса страхования не смогут удовлетворить требования, которые предъявляет специфика риска. Если страхователи действительно хотят обеспечить защитой баланс своего предприятия на случай экологических катастроф, они должны приобретать комплексный страховой продукт, который позволит обеспечить адекватные выплаты в случае существенных финансовых потерь»,— соглашается Юрий Маркин из AIG.

Страховщики признают, что экологическое страхование нельзя назвать доступным продуктом для российского бизнеса. По словам заместителя главы «Ингосстраха» Алексея Галахова, это связано еще и с тем, что самим страховщикам для осуществления такой защиты необходимо иметь существенный запас финансовой прочности, в частности собственные резервы и доступ к пулу перестраховщиков, а также выстроенную внутреннюю систему, то есть собственные компетенции, команду экспертов. В целом же распространению экологического страхования в России, по мнению эксперта, помогли бы внимание государства и совместная выработка решения. «Возможно, на первом этапе рынку помогло бы изменение подходов к степени ответственности бизнеса, например введение обязательства по комплексному восстановлению экосистемы в случаях, когда вред причинен в результате осуществления деятельности организации»,— резюмирует Алексей Галахов.

Впрочем, застраховаться от экологических рисков не станет проще и в ближайшие десятилетия. Согласно майскому докладу Банка России о влиянии изменения климата на финансовый сектор, страховщикам придется принять на себя удары сразу с нескольких сторон. Из того, что касается их основной деятельности,— это более частые и крупные природные катастрофы и, соответственно, выплаты. Кроме того, как и любой инвестор, страховая компания может столкнуться с обесцениванием своих вложений. Наконец, работа с неэкологичными секторами экономики или инвестирование в них грозит страховщикам репутационными потерями.

Рита Ройзен

Ближе к вкладу — больше денег

— длинные деньги —

В 2019 году новым драйвером на рынке стало накопительное страхование жизни (НСЖ), потеснившее пятилетнего лидера — инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). В 2020-м дальнейшему взлету НСЖ помешает коронавирус: потребительская способность граждан снижается, как и их накопления. Удержать позиции прошлого года НСЖ поможет снижение депозитных ставок и введение НДФЛ по вкладам.

Главным драйвером роста в 2019 году стало НСЖ, которое принесло страховым компаниям 110 млрд руб., что на 64% больше, чем годом ранее. По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в первом квартале 2020 года сборы по страхованию жизни увеличились до 108,6 млрд руб., что на 15% больше, чем в январе—марте 2019-го. Одной из главных причин роста рынка жизни стало снова НСЖ: за первые три месяца 2020-го премии по этому виду страхования выросли на 54%, до 28,8 млрд руб. Интерес к этому типу страховок увеличивается, в частности, из-за снижения среднерыночных ставок по депозитам, популярность продукту обеспечивает и включение в него рядом страховщиков выплат в результате смерти по любой причине, в том числе и от коронавируса.

Полис НСЖ — это долгосрочный инструмент, который позволяет накопить необходимую сумму к определенному сроку, чаще всего он рассчитан на 5–15 лет. Поэтому дополнительным драйвером роста рынка в первом квартале могла стать волатильность фондовых рынков в марте, вызванная распространением коронавируса. Согласно данным ЦБ, индексы полной доходности госбумаг и корпоративных облигаций, которые часто являются базовыми активами для инвестиционных и накопительных программ по страхованию жизни, в марте снизились на 8% и 4% соответственно по сравнению с февралем. Инвесторы хотели приобрести упавшие в стоимости активы, в том числе и через продукты страхования жизни.

Трансформация накоплений

В 2017–2018 годах и первой половине 2019-го население было ориентировано на увеличение потребления, поэтому склонность к накоплению у граждан была невелика. Однако в последние месяцы 2019 года появился заметный рост интереса к сбережениям на фоне спада популярности кредитов. В декабре 2019-го—январе 2020-го число граждан, намеренных приобрести накопительное страхование жизни, увеличилось на четверть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, приводит „Ъ“ свои расчеты Алексей Зубец, директор Института социально-экономических исследований Финансового университета при правительстве России.

Поворот модели поведения от жизни «в кредит» к накоплению, а также неопределенность с пенсионной системой стали стимулами спроса на накопительные продукты страховщиков. Впрочем, коронавирус и вынужденная изоляция могут все изменить: платежеспособность населения снизилась из-за макроэкономической ситуации в стране, к тому же во время карантина и самоизоляции сократился поток клиентов в банки, которые является основными агентами по продажам НСЖ.

Согласно опросу крупнейших страховщиков жизни, который провел „Ъ“, средняя доходность НСЖ в 2019 году была выше инфляции и примерно равна доходности банковских вкладов. При этом гарантированная доходность по полису была на уровне 3,5–7%. Ключевая ставка только за первое полугодие 2020-го снизилась с 6,25% до 4,5%, за этим последовало и снижение банковских ставок: сбережения на депозитах стали не очень выгодными для граждан. Потенциальное распространение НДФЛ на доходы от депозитов свыше 1 млн руб. также будет стимулировать интерес россиян к НСЖ.

В апреле был принят закон, который разрешает продавать полисы страхования жизни онлайн. По словам главы компании «Сбербанк страхование жизни» Алексея Леоненко, цифровая среда предъявляет к продуктам НСЖ серьезные требования: «Наши клиенты давно привыкли к тому, что депозит в мобильном банке открывается за пару кликов. Также просты и интуитивно понятны должны быть и онлайн-продукты по накопительному страхованию жизни. Правильный продукт для онлайна — это конструктор, в котором клиент сам выбирает нужные именно ему условия договора, риски, дополнительные сервисы».

Отличительная особенность страхования жизни от продуктов, предлагаемых управляющими компаниями или негосударственными пенсионными фондами (НПФ), это страховая составляющая, позволяющая получать выплаты в различных жизненных ситуациях. Кроме того, продукты страхования жизни предполагают гарантирование внесенной суммы при соблюдениях сроков инвестирования, указанных в договоре. По сравнению с программами НПФ у НСЖ есть существенные преимущества, рассказывает вице-президент ВСС Виктор Дубровин: возможность делать комбинированные продукты с медицинскими рисками и сервисами, рисковым страхованием. Однако «гарантированный пенсионный план» (ГПП), концепция которого была предложена Минфином и Банком России осенью 2019 года, может стать серьезным конкурентом НСЖ, говорит он: «На стороне ГПП дополнительные налоговые преференции, поддержка, в том числе информационная, со стороны государства, а это колоссальный ресурс для продвижения».

Важнейшим вопросом для будущего развития рынка страхования жизни является включение этой отрасли в систему гарантирования, говорит гендиректор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич. В конце 2019 года ЦБ разработал концепцию этой системы: она будет строиться на тех же принципах, что и программы страхования депозитов и пенсионных накоплений и может «включиться» не ранее 2021 года. Предполагается, что в случае банкротства страховщика его обязательства перед физическим лицом по договору страхования жизни в пределах 1,4 млн руб. будут исполнены за счет гарантийного фонда.

Пандемия сыграла в полис

В конце 2019 года «Эксперт РА» прогнозировал замедление совокупного падения сегментов ИСЖ и НСЖ в 2020-м до 3–5%, однако из-за пандемии коронавируса сокращение будет более значительным — примерно на 10–15%, говорит старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольга Любарская. При этом отдаленные негативные последствия эпидемии могут проявиться и позже, в том числе и в 2021 году.

«Чтобы страхование жизни стало привлекательным, население должно быть настолько уверено в уровне своего дохода и макроэкономической стабильности, чтобы быть готовым откладывать сбережения без возможности их использовать в первые 5–10 лет после начала инвестирования»,— соглашается директор аналитической группы по страховому сектору Fitch Ratings Анастасия Литвинова.

Виктор Дубровин считает, что в 2020 году рынок НСЖ, несмотря на падение в период пандемии, сможет восстановиться за счет снижения ставки и введения налогообложения депозитов и останется на уровне 2019-го, аналогичная ситуация сохранится и в 2021-м. В компаниях надеются, что коронавирус все же заставит граждан задуматься о накоплениях. Директор по стратегическому анализу компании «Росгосстрах Жизнь» Иван Чубарь ожидает, что сборы по НСЖ по итогам 2020-го будут не ниже прошлогодних — около 110 млрд руб.: «Из-за ситуации с пандемией люди задумаются о страховании жизни. Кто-то купит страховку от болезни или несчастных случаев, кто-то задумается о том, что будет с его близкими в случае потери основного кормильца».

В «Сбербанк страхование жизни» отметили, что клиенты в 2020 году начали заключать более долгосрочные договоры НСЖ: наибольшее количество договоров (43%) было заключено на срок от шести до десяти лет, еще 20% — на 11–15 лет. Впрочем, с точки зрения абсолютных объемов продаж НСЖ вряд ли в ближайший год догонит рынок ИСЖ, отмечают в компании «Югория-Жизнь»: слишком велика разница в среднем размере полиса. Так, если в ИСЖ средний чек при единовременном платеже составляет около 300 тыс. руб. в массовом сегменте и 500 тыс. руб. и выше в сегментах премиум, то в НСЖ, как правило, регулярные ежегодные платежи составляют 50 тыс. и 150 тыс. руб. соответственно.

Как заявили „Ъ“ в ЦБ, регулятору уже поступают жалобы на НСЖ. За февраль—декабрь 2019 года Банк России принял 525 жалоб, связанных с проблемой некорректных продаж полисов, в среднем — около 50 жалоб в месяц. По итогам первого квартала таких жалоб насчитывалось уже почти 140. «Я не ожидаю взрывного роста НСЖ,— говорит глава департамента страхового рынка Банка России Филипп Габуния.— ЦБ будет внимательно смотреть за тем, как продают НСЖ. Хотя бы затем, чтобы под видом НСЖ не начали продавать ИСЖ».

Дарья Калинина