

18 → В перспективах трудоустройства обладателей степени MBA в крупную отечественную или зарубежную компанию уверены 11% опрошенных. Не видят преимуществ у диплома MBA 16% респондентов.

HR-специалистов, назвавших диплом MBA конкурентным преимуществом при трудоустройстве на руководящие позиции, — всего 19%, при этом 63% рекрутеров отмечают, что их компания не имеет подобных предпочтений.

Андрей Шапенко полагает, что российский рынок бизнес-образования исторически оторван от мирового и движется по своей особенной траектории. «Например, в стране нет ни одной полноценной full-time-программы MBA, а сама степень MBA не является „знаком качества“ управленца, как, например, в США. Образовательная экосистема не предлагает широкого спектра продуктов в достаточном количестве — таких, например, как короткие открытые программы, а количество дипломных программ, проводимых совместно с международными школами, просто ничтожно. Такая логика развития характерна для страны с быстрорастущей экономикой, в которой локальный опыт и связи ценятся больше, чем глобальное образование. Однако сейчас страна вошла в рецессию, прежние шаблоны больше не работают, и бизнес вынужден искать новые точки роста», — констатирует эксперт.

В связи с этим, полагает он, можно выделить следующие тренды на рынке российского бизнес-образования: резко обострится конкуренция бизнес-школ за время и деньги управленцев и собственников бизнеса, а также существенно растёт уровень требований к образовательным программам. «Если раньше степень MBA или Executive MBA рассматривалась как приятный штрих в резюме, то сегодня эта формальность слушателей бизнес-программ волнует все меньше. Куда больше их интересуют практические знания, которые можно применить сразу же, выйдя из дверей бизнес-школы. Мы наблюдаем падение интереса к программам общей направленности и рост спроса на более узкие — например, по специфике ведения бизнеса в Китае, повышению операционной эффективности и построению устойчивых бизнес-моделей», — говорит господин Шапенко.

Он также добавляет, что в периоды кризиса растёт спрос на короткие образовательные программы — от четырех до восьми месяцев и даже короче. «Выпадать из бизнеса на длительный срок для занятого топ-менеджера сложно и даже чревато потерей контроля над ситуацией. Бизнес-образование сегодня — это короткая, хорошо продуманная, интенсивная и глубокая встряска, которая расширяет представление о бизнесе, открывает новые концепции, позволяет взглянуть на проблемы иначе и дает конкретный инструментальный для их решения», — резюмирует эксперт.

Он также полагает, что сегодня есть спрос на бизнес-образование от компаний малого и среднего бизнеса. «В России очень мало качественных программ для предпринимателей. При этом предпринимательская культура в России есть, как и успешные примеры выстраивания реальных бизнесов с нуля. Малому и среднему бизнесу хочется учиться на этих примерах и получать предельно практические решения для проблем, которые встают перед ними в российских условиях», — говорит он. ■

ОСАГО ПОМОГ УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ВЕРНУЛСЯ НА ШЕСТЬ ЛЕТ НАЗАД — СТОЛЬ МЕДЛЕННЫЕ ТЕМПЫ РОСТА НАБЛЮДАЛИСЬ ТОЛЬКО В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА, ХОТЬ СИТУАЦИЯ СО СТРАХОВЫМИ СБОРАМИ ПО СЕВЕРО-ЗАПАДУ РФ НЕСКОЛЬКО ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ. ОСНОВНЫМ «ЛОКОМОТИВОМ» ДЛЯ РЫНКА СТАЛО ОСАГО. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

По данным ЦБ РФ, темпы прироста страховых взносов в первом полугодии 2015 года значительно замедлились (на 6,1 п. п. по сравнению с показателем первого полугодия 2014 года). Объем страхового рынка России составил 518 млрд рублей, темпы прироста взносов были минимальными, начиная со значения первого полугодия 2009 года, и составили всего 2,2%. При этом реальный объем страхового рынка сократился: по данным Минэкономразвития, инфляция в России за первое полугодие 2015 года достигла 8,5%.

В январе — июне 2015 года совокупные сборы страховых компаний в СЗФО составили 51,6 млрд рублей, что на 6,6% больше, чем за аналогичный период предыдущего года.

«Выплаты по Северо-Западу РФ остались на уровне первого полугодия 2014 года и составили 26,1 млрд рублей. И я полагаю, что этот тренд сохранится и по итогам девяти месяцев. В целом картина на страховом рынке СЗФО выглядит более позитивно по сравнению с общероссийской», — говорит Николай Клишин, исполняющий обязанности территориального директора АО «Согаз» по СЗФО. Он отмечает, что количество договоров страхования снижается: в первом полугодии 2015 года их стало на 7% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. «По отдельным видам страхования снижение количества заключенных договоров составило 35–40%. А совокупные сборы страховых компаний упали в каждом третьем российском регионе. Поэтому с полным основанием можно говорить о том, что сегодня российский страховой рынок находится в состоянии глубокого кризиса, и с большой долей вероятности в ближайшее время эта ситуация не изменится», — полагает господин Клишин.

Квартальные темпы прироста страховых взносов по России также замедлились и составили 3,3% за второй квартал 2015 года, что на 4,2 п. п. ниже аналогичного показателя 2014 года. Рост значения показателя относительно первого кварта-

ла 2015 года связан с повторным увеличением тарифов по ОСАГО, произошедшим в апреле 2015 года.

Тарифы каско для юридических лиц в среднем по рынку выросли на 30% по отношению к предыдущему году, для физических лиц — приблизительно на 40%.

Как рассказала Наталья Данзурун, директор по страховым рейтингам рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), рост тарифов сопровождался рядом изменений, которые предполагают увеличение страховых выплат по ОСАГО. «В частности, в случае наступления ДТП максимальная выплата страховой компании потерпевшему за вред, причиненный его автомобилю, была увеличена со 120 до 400 тыс. рублей, за вред, нанесенный жизни и здоровью — со 160 до 500 тыс. рублей. При этом были введены таблицы выплат на случай причинения вреда жизни и здоровью, которые определяют сумму выплат за каждую травму. Теперь расчет выплат происходит не по факту расходов, как это было раньше, что значительно облегчает процесс их получения. Кроме того, изменился предельный уровень износа — теперь страховщик не сможет оценить стоимость поврежденной детали менее чем на 50% от ее текущей цены (раньше значение составляло 20%). Таким образом, изменение тарифов позволит заметно улучшить качество урегулирования убытков, увеличить выплаты потерпевшим. При этом сократится переплата за полис ОСАГО по причине навязывания страховщиками дополнительных страховых продуктов», — рассказала госпожа Данзурун.

Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, считает, что пока не подведенные итоги девяти месяцев будут гораздо более удручающими. «Мы прогнозируем, что по итогам девяти месяцев 2015 года региональный страховой рынок уменьшится примерно на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем сборов по каско в регионе за январь

— сентябрь этого года сократится на 3% (в РФ — на 13–15%). Существенный рост премий в Северо-Западном регионе будет зафиксирован в сегменте ОСАГО — около 40–45%, что обусловлено повышением базового тарифа осенью 2014 года и в апреле 2015 года. В настоящий момент ОСАГО является основным драйвером рынка. В региональном сегменте ДМС и страхования жизни, как и на общероссийском рынке, не ожидается заметной положительной динамики. Сокращение объемов сборов произойдет в сегменте страхования от несчастных случаев — в среднем на 25%», — рассуждает он.

Богдан Зварич, аналитик ИХ «Финанс», рассказал: «В ситуации кризиса страховщики сосредоточили основные усилия на снижении издержек, что является основным трендом по большинству компаний. Так, компании снижают ставки комиссионного вознаграждения: за год они упали до 19,45%».

Помимо ОСАГО, рынок в этом году «вытягивали» и различные виды страхования имущества. «На 18% выросли сборы по страхованию имущества физических лиц. Одним из главных драйверов продаж таких продуктов стали банки. Они переклонились с заключения кредитных договоров страхования на „коробки“ и обеспечили 32% сборов по страхованию имущества граждан. Сборы в этом сегменте за первое полугодие 2015 года в СЗФО составили 1,9 млрд рублей — на 16% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Полагаю, что до конца года темп ростов сборов в сегменте страхования имущества физических лиц кардинально не изменится, оставшись на уровне примерно 13–15%. На 18,5% выросли сборы по страхованию жизни. В этом году рынок развивается в основном за счет долгосрочных накопительных и инвестиционных продуктов. Ожидаемо увеличились поступления по ОСАГО — на 40%, до 10,4 млрд рублей. Стоит заметить, что столь же стремительный рост демонстрируют и выплаты в ОСАГО — на 33%



СРЕДИ НЕДАВНО ПОЯВИВШИХСЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ МОЖНО ОТМЕТИТЬ КАСКО С ТЕЛЕМАТИКОЙ: СПЕЦИАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО ОТСЛЕЖИВАЕТ СТИЛЬ ВОЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА, А СБОР ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ БОЛЕЕ ТОЧНО ОЦЕНИВАТЬ РИСКИ КОНКРЕТНОГО КЛИЕНТА