

блиц-опрос

2005-2006

Прогнозы на 2006-й имеют одно принципиальное отличие от оценок и прогнозов годичной давности: они более однообразны и конкретны. Все это явно свидетельствует о стабилизации рынка и его вхождении в четко намеченный рыночный коридор. В экономике появился еще один остров стабильности и предсказуемости.

Алексей КРЫЛОВ

Рука государства

Ни для кого не секрет, что в последние 2-3 года государственное регулирование страхового рынка заметно ужесточилось. Результатом этого стал уход с рынка ряда страховых компаний. При этом большинство страховщиков считает жесткие действия Федеральной службы страхового надзора (ФССН) и Минфина верными.

«Главное событие прошлого года, на мой взгляд, — это начало отзыва лицензий на ОСАГО, — говорит генеральный директор ЗАО «Агентство страховых новостей «АСН» Андрей Веселков. — Более того, не так давно произошел весьма показательный случай: одна компания решила отказаться от своей лицензии на ОСАГО по собственной инициативе. Это сразу породило проблему передачи страхового портфеля. Прежде она никогда не стояла так остро».

«Сейчас Минфин РФ напряженно разрабатывает порядок передачи страхового портфеля от одной компании другой», — сообщила заместитель руководителя Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Галина Ершова, выступая на семинаре для региональных журналистов, организованном компанией «Ингосстрах». — Есть несколько условий, при которых, согласно закону, такая передача возможна. Прежде всего, у принимающей компании должна быть лицензия на осуществление страховой деятельности, и в частности на тот вид страхования, по которому передается портфель. Кроме того, правила, по которым заключены передаваемые договоры, у обеих компаний должны совпадать, что бывает крайне редко. При несовпадении правил и необходимости внесения в них изменений передающая компания по закону должна получить согласие каждого застрахованного».

«Получение согласия на передачу страхового портфеля — процедура дорогостоящая и практически невыполнимая», — считает Владимир Козлов, начальник управления методологии Российского союза автостраховщиков (РСА). По его словам, в автогражданке наиболее приемлема западная практика: договаривающиеся о передаче страхового портфеля компании получают согласие страхователя после предоставления данных, подтверждающих платежеспособность и устойчивость принимающей портфель компании. Затем информация об этой процедуре размещается в прессе. Несогласные с таким решением владельцы полисов имеют возможность досрочно расторгнуть договор страхования и получить назад часть страховой премии. Если страхователь так и не узнает о передаче портфеля и

уходе с рынка его компании, то при наступлении страхового случая он будет вынужден обратиться в объединение автостраховщиков, где ему укажут, как найти страховщика, которому был передан на обслуживание его договор. Таким образом, выплаты по ОСАГО гарантируются пострадавшим в любом случае.

«Жизнь» ожиданий не оправдала

Второе по важности событие прошлого года — это, пожалуй, несбывшиеся прогнозы по накопительному страхованию жизни. Напомним, что в начале 2005 года сразу несколько крупных страховых компаний объявили о намерении развивать это направление и были настроены весьма оптимистично.

На отчетной годовой пресс-конференции, прошедшей в середине января, генеральный директор СК «Русский мир» Павел Зубрилин сообщил, что его компания начала продвижение «жизни» в десяти регионах, но особых успехов по объему сборов не достигла.

«У меня нет данных, что эти успехи были у кого-то другого», — заявил г-н Зубрилин. И все же, по его словам, в 2006 году компания намерена активизировать этот бизнес, формировать команды продавцов в ряде регионов и нести связанные с этим расходы. В частности, менеджмент «Русского мира» обнадеживает результаты развития «жизни» в Перми, Смоленске, Новосибирске, Томске, Владивостоке и еще нескольких городах, где наиболее удачно совпали два фактора, благоприятных для продажи долговременных накопительных программ: социально-экономическая стабильность и наличие квалифицированных продавцов.

А вот директор по маркетингу СГ «АСК» (впрочем, сама группа накопительным страхованием не занимается) Татьяна Долинина оценивает перспективы накопительных программ довольно скептически: «Бум такого страхования предсказывали западные аналитики на примере нескольких стран Восточной Европы. Но ориентироваться на них — это «тупой» маркетинг. Успехи в некоторых регионах объясняются двумя факторами: во-первых, там нет такого множества банков и ПИФов, как в крупных городах, а деньги вкладывать нужно; во-вторых, народ там доверчивый. Вот в провинции «жизнь» и будет потихонечку развиваться. У нас же, я считаю, все дело испортил «схемный» имидж накопительного страхования — и это на фоне катастрофического отсутствия работы по продвижению этого продукта, по разъяснению его сути.

Это очень напоминает историю с пенсионной реформой — там тоже ничего не успели разъяснить, а потом удивлялись малой активности населения».

Страховой бум вряд ли возможен

Еще более категоричен в своих прогнозах был глава компании «Ингосстрах» Александр Григорьев. «Преодоление порога «страховой бедности» не приведет к буму на российском рынке в 2006-2007 годах», — такое мнение высказал он в конце ноября на встрече с региональными журналистами.

По словам г-на Григорьева, достижение порога доходов в размере \$300 на члена семьи, после которого потребители, по предсказаниям экспертов, должны начать более активно приобретать страховые полисы, не приведет к взрывному спросу на страховые услуги в России.

Как полагает Александр Григорьев, запросы потенциальных потребителей в РФ показывают, что в списке потребительских приоритетов страхование находится на последнем месте: «Следует учитывать наличие отложенного спроса у населения России. В первую очередь, население начинает приобретать товары длительного пользования, затем автомобили, мебель, дорогостоящую одежду. По мере роста доходов люди покупают квартиры, а страховая защита интересов и приобретение страховых услуг, к сожалению, оказываются на последнем месте, согласно проведенным нашей компанией опросам. В этой связи, существенного изменения спроса на страховые услуги со стороны населения можно ожидать примерно в 2008 году».

Одновременно г-н Григорьев отметил совершенно четко обозначившуюся тенденцию к изменениям инвестиционной ситуации в ряде регионов и, соответственно, к увеличению доходов населения, проживающего в этих регионах. Помимо «вечно второго Санкт-Петербурга», аналитики компании обратили внимание на приток инвестиций в шесть российских регионов, в частности в Краснодар, Владивосток, Самару.

Андрей Веселков («АСН») говорит о сложности однозначного сравнения страховых рынков двух столиц. «Петербургский рынок и отличается, и не отличается от московского. По ряду признаков они очень близки — по количеству квалифицированных кадров, по их подготовке, — рассуждает он. — Но по ряду других, прежде всего, по количеству собираемых страховщиками денег, Петербург все же ближе к таким городам, как Екатеринбург или Самара».

Какова Ваша оценка итогов 2005 года?



Георгий Паласкири
генеральный директор
СК «РГС-Северо-Запад»:

Можно констатировать несколько отличительных особенностей прошедшего года:

- повышение интереса широких масс населения к страхованию вообще;
- оздоровление страхового рынка как результат своевременных мер Федеральной службы страхового надзора, которая отзывала лицензии у ряда недобросовестных страховщиков;
- рост убыточности по ОСАГО;
- улучшения в системе урегулирования убытков по страхованию автотранспорта: в 2005 году некоторые страховые компании последовали примеру «Росгосстраха» и создали свои специализированные центры урегулирования убытков;
- изменения на рынке страхования автокаско: во-первых, ужесточение требований к противоголономным системам, а во-вторых, увеличение тарифов;
- активное развитие ипотечного страхования.



Дмитрий Большаков
директор филиала
«РЕСО-Гарантия» в СПб:

Самым главным в 2005 году были:

- уход с рынка случайных и недобросовестных компаний («Доверие», «СО СНГ» и т. д.);
- проводимая ФССН «чистка рядов» неклассических страховщиков;
- переход петербургских страховщиков («Прогресс Нева», «АСК») под контроль федеральных компаний;
- снижение прибыльности страховой деятельности, с десятков процентов до среднемировых значений из-за роста выплат — и это при гораздо меньшем уровне охвата рынка;
- рост убыточности по всем основным видам страхования физических лиц — ОСАГО, каско, ДМС.

Вся надежда на «обязаловку»

По-видимому, сложности с развитием всех видов добровольного страхования, кроме, может быть, автокаско (см. «Комментарии»), предвидит подавляющее большинство участников рынка. А вот добровольные виды, в которых присутствует элемент обязательности (например, страхование, связанное с ипотекой или автомобильным кредитованием), развиваются уже гораздо успешнее.

«Что касается наиболее актуальных видов страхования в наступающем году, то особенно стоит отметить страхование ипотечных рисков (страхование титула — риска потери прав собственности, страхование жизни и здоровья заемщика, страхование имущества — собственно квартиры, купленной в кредит», — отмечает заместитель директора петербургского филиала СК «Макс» Юлия Васильева.

Но даже страхование заемщиков, осуществляемое по требованию



Радий Негодин
директор филиала
«МСК» в СПб:

За последние годы страховая культура населения выросла в значительной степени, с термином «страхование» уже не ассоциируется только «автогражданка»; потребитель начал понимать, что страховать необходимо все — от автомобиля до собственного здоровья».



Сергей Ковальчук
генеральный директор
СО «Прогресс-Нева»:

В 2005 году страховые компании впервые выступили с инициативой серьезного изменения закона об ОСАГО для защиты пострадавших — я имею в виду выплаты из резервного фонда по полисам компаний, у которых отзывали лицензию. Это год серьезных изменений — и благодаря действиям самих страховых компаний, и государственных органов, и РСА.



Евгений Гуревич
заместитель генерального
директора СК «Русский мир»:

В 2005 году страховой рынок Петербурга развивался достаточно стабильно. За год выросли тарифы по автокаско, поскольку растет убыточность. Наибольшие опасения вызывают иномарки дешевых категорий — стоимостью до \$15 тыс.

банков, по сумме сборов все равно не идет ни в какое сравнение с той же автогражданкой. Именно по этой причине особые надежды страхового сообщества возлагаются на закон об обязательном страховании опасных объектов, который может быть принят в 2006 году.

«Начало работы этого закона даст развитию страхового рынка толчок, сопоставимый с тем, который был дан в свое время законом об ОСАГО», — предполагает Павел Зубрилин. Но многие страховщики настроены не так оптимистично: «На этом рынке всего пять компаний, которые соответствуют немыслимым требованиям о наличии у них собственных средств в размере не менее 1 млрд рублей. Вот им все плюсы и достанутся».

Кто в действительности сможет заработать в случае принятия закона об ОС опасных объектов и вызовет ли он передел на других рынках корпоративного страхования — это, наверное, и будет главной интригой наступившего года.