

## Каков Ваш прогноз на 2006 год? Какие виды страхования наиболее перспективны?

**Татьяна Долинина:**

По итогам второй половины прошлого года очевидно, что нужно ждать слияния компаний и образования новых страховых групп. А что касается перспектив, то они зависят, прежде всего, от макроэкономики. Продолжать «давить» на средний и малый бизнес государству нежелательно, так как сейчас именно они могут стать питательной средой для развития экономики и, следовательно, для страхового рынка.

А наилучшие перспективы развития в 2006 году имеют ДМС и автокаско.

**Радий Негодин:**

В связи с ужесточением конкурентной борьбы продолжится горизонтальная интеграция компаний. Вырастет качество страховых услуг, компании будут предлагать дополнительные услуги, выгодно отличающие их от конкурентов.

Какие виды страхования имеют наилучшие перспективы развития? Прежде всего, это автострахование. В настоящее время страховать свой автомобиль стало хорошим тоном. В 2006 году доля добровольного страхования автомобиля (автокаско) должна вырасти в значительной степени.

Реформа здравоохранения повлечет увеличение доли добровольного медицинского страхования. Также хорошие перспективы имеет накопительное страхование жизни.

Ужесточение законодательства в отношении уставного капитала и резервов приведет к еще большей концентрации рынка. Этому может поспособствовать и вероятный выход на наш рынок западных страховых компаний.

**Георгий Папаскири:**

В 2006 году будет вполне естественно и стратегически верно закрепить и развить результаты, достигнутые в добровольных видах страхования. В частности, в «Росгосстрахе» большие надежды возлагают на страхование домов, квартир и от несчастных случаев.

Дальнейшие ожидания связаны с принятием закона об обязательном страховании ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные производственные объекты. В ближайшей перспективе только это событие может дать новый импульс развитию рынка. В остальном сохраняются имеющиеся тенденции и продолжится поступательное эволюционное развитие.

**Екатерина Медвинская:**

Во-первых на 2006 год мы прогнозируем развитие добровольных видов страхования, прежде всего автокаско, и развитие сервисных программ, предоставляемых страховой компанией как дополнительный бонус при покупке полиса автострахования.

Во-вторых, будет развиваться страхование финансовых рисков должника при строительстве жилья и ипотечное страхование. В-третьих, страхование отделки помещений (в основном это касается людей, приобретающих квартиры в «старом фонде»). В-четвертых, прогнозируется развитие программ, связанных со страхованием жизни.

**Дмитрий Большаков:**

Мы прогнозируем сокращение числа экономически эффективных страховщиков, что еще больше усилит складывающуюся тенденцию роста слияний и поглощений на страховом рынке.

Будет происходить постепенный рост сборов по страхованию жизни.

Будет повышаться качество обслуживания клиентов по ОСАГО в том сегменте рынка, который подпадает в зону действия эксперимента семи компаний; возможно расширение числа участников эксперимента и, соответственно, доли охватываемого им рынка.

Появятся новые перспективные сегменты страхования – например, страхование опасных объектов или страхование ипотеки. Для компаний станут еще более важными такие стороны работы, как уровень сервиса по выплатам, наличие большого числа обученных агентов и широкая сеть офисов в регионах, контроль издержек, возможность привлечь способных и харизматичных менеджеров.

Наилучшие перспективы развития есть у ипотечного страхования, страхования недвижимости (квартиры, дома, дачи), отдельных видов автострахования (например, страхования каско «без износа»).

**Сергей Ковальчук:**

Все факторы, способствовавшие устойчивому развитию рынка в 2005 году, по-прежнему сохраняются. Думаю, что темпы роста будут аналогичны темпам прошлого года.

Наилучшие перспективы развития имеют массовые виды страхования

частных лиц (в результате дальнейшего развития отношений с клиентами по ОСАГО): страхование квартир, загородных домов, автокаско. Хорошие перспективы у страхования имущества предприятий и у страхования грузов. Если будет принят соответствующий закон, быстрое развитие ждет страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности.

**Евгений Гуревич:**

Рост цен на услуги медузреждений сохранится и в 2006 году, однако страховые компании, конечно, не будут повышать тарифы такими же темпами, что обусловлено высокой конкуренцией на петербургском рынке ДМС.

Повышение требований к страховщикам, которые занимаются ОСАГО, рост убыточности в отдельных регионах страны приведут к отзывам лицензий на этот вид страхования. По нашим оценкам, в следующем году лицензии лишатся десятки, возможно, сотни страховщиков. Мы считаем, что в 2006 году проявит себя новая тенденция – добровольный отказ компаний от лицензии на ОСАГО. Причиной этого станет пристальный надзор за деятельностью компаний со стороны регулирующих органов и введение дополнительных «гарантирующих» процедур.

В конце года было объявлено сразу о двух крупных сделках на петербургском рынке, что говорит об экспансии крупных страховщиков в регионы. Мы считаем, что в следующем году можно ожидать укрупнения страхового бизнеса в целом. В количественном отношении будет виден серьезный отрыв лидеров от более мелких стра-

ховщиков. Такая же тенденция будет наблюдаться в области разработки новых страховых продуктов – их будут выводить на рынок, прежде всего, крупные компании.

**Юлия Васильева:**

Тенденции, которые обозначились в 2005 году, очевидно, будут сохраняться и в следующем, что позволит сделать страховой рынок России более цивилизованным и профессиональным.

Что же 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 ипотечного кредита и страхование имущества – собственно квартиры, купленной в кредит). Это связано с тем, что ипотечное кредитование является одним из наиболее перспективных, приоритетных и востребованных видов кредитования, пользуется все большей популярностью у самых широких слоев населения и становится все более доступным.

Также очень важной представляется разработка так называемых «пакетных» или «коробочных» продуктов, которые рассчитаны на физических лиц и максимально адаптированы под агентские продажи. Такими продуктами можно считать экспресс-страхование недвижимости, страхование имущества физических лиц, страхование от несчастного случая, добровольное медицинское страхование и другие подобные продукты. В нашей компании разработан целый ряд таких программ, и они пользуются неизменной популярностью.

## НОВОСТИ

### Союзные перспективы

В середине января состоялось первое в новом году заседание президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, на котором присутствовал и. о. руководителя инспекции страхового надзора по СЗФО К. А. Михалевский, а также руководители крупнейших петербургских страховых компаний.

В повестку дня был внесен ряд актуальных тем, в том числе вопрос об организации учебно-методического процесса на базе Института страхования СПбГУ при содействии СС СПб и СЗ. Предложения и комментарии по этому вопросу высказали президент Союза А. В. Сумбаров и проректор Института страхования СПбГУ И. А. Фомин. На встрече была согласована форма сотрудничества и тематика ближайших семинаров. Организация учебного процесса будет осуществляться в рамках договора между Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада и Институтом страхования экономического факультета СПбГУ. По запросам учебного заведения руководителем инспекции могут направляться специалисты страхового надзора.

Значительное время участники встречи уделили подготовке замечаний и предложений СК – членов Союза к порядку заполнения формы 1-СК «Сведения о деятельности страховой организации». В ходе заседания обсуждались результаты заседания Комиссии Санкт-Петербургского УФАС России по признакам нарушения ТФОМС СПб антимонопольного законодательства.

СС СПб и СЗ

### Анализ жалоб, поступивших в представительство РСА в СЗФО, на действия страховщиков по итогам 2005 года (см. материал на последней странице)

№ п/п	Страховщик	Всего жалоб (урегулировано)	Доля в общем количестве жалоб	Доля обособленных жалоб	Кол-во договоров по итогам 9 мес. 2005 (доля)	Срок ожидания ответа на запрос*
1	Авест	8 (0)	1,42%	100%		283
2	Авикос	3 (3)	0,53%	33%	4366 (0,17%)	22
3	АЙНИ	4 (4)	0,71%		27783 (1,08%)	11
4	Альфа-Страхование	23 (9)	4,07%	13%	49680 (1,93%)	98
5	АСК-Петербург	4 (4)	0,71%	25%	27697 (1,07%)	72
6	Асоль	12 (11)	2,12%	17%	16467 (0,64%)	38
7	Астэк	1 (1)	0,18%		9 (0,00%)	37
8	ВСК	4 (3)	0,71%	50%	49769 (1,93%)	72
9	Генеральная СК	19 (15)	3,36%	32%	53314 (2,07%)	30
10	Гута-Страхование	9 (5)	1,59%	33%	21084 (0,82%)	67
11	Доверие	78 (44)	13,81%	51%	33113 (1,29%)	127
12	Зенит	1 (1)	0,18%	100%	4841 (0,19%)	3
13	Инвестстрах-Агро	1 (1)	0,18%		277 (0,01%)	108
14	Ингосстрах	6 (4)	1,06%	33%	81699 (3,17%)	100
15	Капиталь Страхование	1 (1)	0,18%		10185 (0,40%)	141
16	Класс	6 (4)	1,06%	67%	9456 (0,37%)	27
17	Комфорт-Гарант	2 (1)	0,35%		14322 (0,56%)	68
18	Конда	7 (4)	1,24%		7244 (0,28%)	34
19	Макс	2 (1)	0,35%		9877 (0,38%)	136
20	Мегарусс-Д	5 (2)	0,88%	20%	31408 (1,22%)	75
21	МРСС	2 (2)	0,35%	100%	113 (0,00%)	84
22	МСК	3 (1)	0,53%		23222 (0,90%)	30
23	МСЦ	9 (8)	1,59%	67%	3567 (0,14%)	25
24	Наста	12 (6)	2,12%	8%	82616 (3,21%)	79
25	Оранта	1 (1)	0,18%		3245 (0,13%)	170
26	Прогресс-Гарант	1 (0)	0,18%		9254 (0,36%)	44
27	Прогресс-Нева	24 (23)	4,25%	25%	110269 (4,28%)	30
28	Регион	17 (15)	3,01%	18%	100902 (3,92%)	48

№ п/п	Страховщик	Всего жалоб (урегулировано)	Доля в общем количестве жалоб	Доля обособленных жалоб	Кол-во договоров по итогам 9 мес. 2005 (доля)	Срок ожидания ответа на запрос*
29	Рекон	4 (4)	0,71%	75%	1646 (0,06%)	23
30	Ресо-Гарантия	16 (10)	2,83%	13%	197171 (7,65%)	58
31	РК-Гарант	1 (0)	0,18%		1922 (0,07%)	38
32	Росгосстрах-СЗ	79 (52)	13,98%	20%	859476 (33,36%)	61
33	Росмедстрах	11 (4)	1,95%	27%	4584 (0,18%)	72
34	Росно	22 (11)	3,89%	23%	40121 (1,56%)	113
35	Россия	4 (2)	0,71%		18769 (0,73%)	90
36	Росстрах	1 (1)	0,18%		760 (0,03%)	42
37	Росэнерго	1 (1)	0,18%		1809 (0,07%)	24
38	РСТК	1 (1)	0,18%		5834 (0,23%)	27
39	Русская СК	1 (1)	0,18%		3533 (0,14%)	9
40	Русский мир	22 (16)	3,89%	14%	173924 (6,75%)	24
41	Русь	2 (2)	0,35%	100%	4314 (0,17%)	41
42	СВОД	9 (2)	1,59%	11%	5624 (0,22%)	33
43	СЗСК	30 (26)	5,31%	70%	33647 (1,31%)	31
44	Скиф-Тверь	1 (0)	0,18%		370 (0,01%)	148
45	СКПО	2 (0)	0,35%		48446 (1,88%)	142
46	СНГ	48 (17)	8,50%	33%	6177 (0,24%)	125
47	СОГАЗ	1 (0)	0,18%		18257 (0,71%)	40
48	Согласие	4 (3)	0,71%		46071 (1,79%)	98
49	Спасские ворота	22 (13)	3,89%	23%	82515 (3,20%)	147
50	Стандарт-Резерв	6 (6)	1,06%	50%	11039 (0,43%)	76
51	Столичное СО	1 (0)	0,18%		0 (0,00%)	36
52	Универсальный полис	1 (0)	0,18%		0 (0,00%)	49
53	Урал-АИЛ	1 (1)	0,18%		0 (0,00%)	14
54	УралСиб	4 (3)	0,71%	50%	48312 (1,87%)	14
55	Фиделити-Резерв	1 (0)	0,18%		3 (0,00%)	86
56	Энергогарант	4 (3)	0,71%	25%	29413 (1,14%)	14
	Всего	565 (353)		30%	2576733 (100,00%)	