

Автовладельцы стали экономить на дополнительных услугах



6 октября 2015 вторник №224 (6795)

ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ»

**БАНКРОТСТВО**

## АСВ выходит на страховой рынок Долги вернут всем

Евгения Носкова

ГОСДУМА приняла в первом чтении законопроект о наделении Агентства по страхованию вкладов (АСВ) полномочиями конкурсного управляющего в страховых компаниях. Агентство будет назначать из числа своих работников представителя, который будет действовать на основании доверенности.

Документ был подготовлен после произошедших за последние время банкротств страховых организаций («Ростра», «Россия», «Восходение»), в результате которых требования абсолютного большинства конкурсных кредиторов остались неудовлетворенными.

«Мы предлагаем заимствовать механизмы, применяемые в процедурах банкротства кредитных организаций, многолетний опыт которых доказал свою эффективность. Кроме того, одинаковые правила банкротства в тех случаях, когда они не обусловлены спецификой страховой деятельности, более эффективны и понятны для участников процедур — конкурсного управляющего, арбитражных судов и кредиторов», — отметили в АСВ.

Ряд предложений, заимствованных из опыта ликвидации банков, уже реализован в проекте, например, отсутствие у АСВ вознаграждения за осуществление своих полномочий. АСВ надеется правом авансировать затраты, связанные с исполнением возложенных на него полномочий из собственных средств. Это будет способствовать более оперативному проведению мероприятий по формированию конкурсной массы для расчетов с кредиторами. Самостоятельное ведение реестра требований кредиторов АСВ без привлечения реестродержателя также позволит сэкономить средства банкрота.

«Финансовая модель страховщиков гораздо сложнее финансовой модели банков», — подчер-

кнул заместитель гендиректора СК «Сбербанк страхование» Владимир Новиков. — Поэтому при механическом переносе накопленного опыта работы с банками на страховщиков качество конкурсного управления будет низким и цель эффективной защиты клиентов и иных кредиторов страховых компаний не будет достигнута». Эксперт обратил внимание на опыт Банка России, который в 2013 году при формировании мегарегулятора включил в свой состав специальный департамент страхового надзора и наполнил его квалифицированными кадрами, а также развил актуарные компетенции внутри новой структуры. «В результате качество регулирования страхо-

вой деятельности действительно улучшилось, а не просто стало копией регулирования банков», — добавил Новиков.

Часть предложений АСВ пока в стадии проработки. Это, например, возможность оспаривать сомнительные сделки страховой организации на наиболее раннем этапе начала ликвидационных процедур — на этапе временной администрации. Предлагается также ввести обязанность создавать и хранить резервные копии электронных баз данных об операциях страховщиков, как это реализовано в банках и НПФ. Утрата таких баз данных должна повлечь за собой субсидиарную ответственность менеджмента по долгам страховой компании.

## Туризм Зарубежные клиники задрали цены для россиян Укол кактусом

Наталья Барановская

Количество туристов, выехавших за рубеж в первом полугодии этого года, заметно снизилось. Эксперты туррынка в оценках расходятся, однако, по данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), число застрахованных туристов сократилось на 35% по сравнению с первым полугодием прошлого года. При этом количество случаев, по которым страховщики осуществили выплаты, снизилось лишь на 18%, средняя выплата по одному случаю возросла с 10 тыс. до 15 тыс. рублей, а общая сумма выплат увеличилась почти на 20%.

По словам президента ВСС Игоря Юргенса, самое существенное сокращение застрахованных туристов отмечено среди выезжающих в Европу — на 62%. При этом количество страховых случаев снизилось лишь на 10%, а сумма выплат возросла на 16%. Интересно, что при 4-процентном сокращении застрахованных туристов, направляющихся в Турцию, страховые случаи сократились на 1%, а выплаты возросли на 48%.

«Эти изменения связаны в первую очередь с сокращением туристического потока в целом, — считает Анастасия Орлова, заведующая сектором региональных продаж управления страхования путешествующих СПАО «Ингосстрах». — Девальвация рубля, нехватка денежных средств и падение реальных доходов населения являются основными причинами сложившейся ситуации». Среди относительно новых факторов, которые будут оказывать дополнительное давление на отрасль и, в частности, на уровень спроса, она называет миграционный кризис в Европе, а также новую процедуру получения шенгенской визы, в соответствии с которой россияне граждане должны предоставлять свои био-



Акцент

Туристы активнее интересуются правилами страхования и наполнением страхового продукта

метрические данные, в том числе и отпечатки пальцев.

Участники страхового рынка отмечают и другие интересные тенденции. Например, по данным Маргариты Мармер, руководителя департамента страхования выезжающих за рубеж компании «Росгосстрах», в этом году увеличилась доля клиентов, которые сознательно покупают полис под самостоятельно организованные поездки. Эксперт отмечает увеличение спроса у туристов на полисы с большими страховыми сумма-

ми (например, 50 и 100 тыс. долларов), это связано с ростом стоимости медслуг на Западе. Туристы активнее интересуются правилами страхования и наполнением страхового продукта, стали более востребованы такие риски, как страхование от несчастного случая, страхование багажа и отмены поездки. Стоимость страхования в валюте не изменилась, а в рублях выросла. Это связано с девальвацией рубля.

А вот более крупные страховые выплаты эксперты объясня-

ют подорожанием медицинских услуг. «Доходность многих видов бизнеса падает, в том числе падают и доходность коммерческой медицины, услуги которой за рубежом предоставляются большинству наших туристов», — объясняет Маргарита Мармер. — В связи с этим одни зарубежные лечебные учреждения повысили стоимость медслуг (в среднем на 20–30%), а в других стоимость осталась прежней, однако происходит очевидное навязывание услуг, которые не являются неотложными для туриста и могут быть оказаны после возвращения в Россию, а иногда и просто откровенно излишни и могут нанести вред здоровью застрахованного. Самым распространенным примером является прописывание БАДов и прочих вспомогательных препаратов».

**АВТОРИТЕТНО**

## Рынку нужны новые драйверы роста Падение без перелома

Наталья Барановская

СТАГНАЦИЯ на страховом рынке усугубляется и переходит в падение. Как будет развиваться ситуация до конца года? Какие новые драйверы помогут вывести отрасль из кризиса и какие надежды возлагают участники рынка на государственную перестраховочную кампанию? Об этом «РГ» рассказал президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.

Как вы оцениваете развитие страхового рынка по итогам первого полугодия 2015 года?

Игорь Юргенс: Ожидаемая стагнация рынка фактически превратилась в падение по итогам I полугодия, причем глубина падения объемов могла быть и больше, если бы не эффект повышения тарифов ОСАГО. Прирост совокупных премий составил всего лишь 2,1% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Объем собранных за полугодие взносов — 517 млрд руб. в отличие от 2014 года, когда слабеющие драйверы роста все же позволили расти отдельным сегментам (банкострахование за счет некредитного страхования жизни, ДМС за счет рискованных программ, страхование имущества физлиц за счет коробочных продуктов), в I полугодии 2015 года ни одного драйвера, кроме исключительно краткосрочного — ОСАГО, уже не было.

Показатели автокаска продемонстрировали разочаровывающие итоги: сборы по этому виду страхования во втором квартале этого года по сравнению со вторым кварталом 2014 года упали на 15,6%, доля расходов на полисы каско в общих расходах домохозяйств на личное потребление снизилась до 0,37% против 0,49% годом ранее, отношение премии каско к ВВП упало до 0,26% по сравнению с 0,32% в прошлом году. Очевидно, это прямо связано с падением платежеспособности населения и отказом от крупных покупок, следствием чего стало сокращение продаж новых автомобилей во втором квартале на 36,5% (данные АЕБ). Вслед за этим упали и расходы населения на страхование каско автотранспорта.

Факторы, которые определили такую слабую динамику страхового рынка (в реальном выражении — это уже даже не стагнация, а фактически падение), достаточно предсказуемы — это и негатив со стороны макроэкономики, и резкое торможение банковского рынка (а банкострахование — традиционный драйвер страхового рынка), и сворачивание различных инфраструктурных проектов, а также дальнейшее давление со стороны корпоративного сектора, который пытается экономить на страховании в кризис.

Сокращение расходов страховщиками идет по всем фронтам: по результатам опроса ЦБ РФ, более 50% страховщиков сократили расходы на рекламу и маркетинг, более 40% — на региональную сеть и штат, свыше 20% — на вознаграждение, в том числе бонусы топ-менеджмента, и произвели оптимизацию офисных помещений, сократив расходы на аренду и содержание.

В качестве ключевых мер повышения рентабельности и снижения убыточности опрошенных компаний назвали повышение тарифов в автокаска (более 70%), 55% — отказ от наиболее убыточных видов страхования и сегментацию клиентов (в том числе использование «запретительных» тарифов), использование продук-

### Главные вызовы и угрозы страховщики по-прежнему видят в сфере валютных рисков

тов с франшизой — более 50%, активизацию борьбы с мошенничеством, в том числе через ужесточение внутренних операционных процедур. Главные вызовы и угрозы страховщики по-прежнему видят в сфере валютных рисков (риски девальвации и инфляционные ожидания), в росте масштабов и ущерба от мошенничества, в том числе организованного, в снижении спроса, сложности планирования и ожиданий роста убыточности, высокой доле выплат по решениям судов (и отсутствию явного прогресса в части судебной практики). Минимальное число опрошенных называет в качестве вызовов и реальных проблем рынка санкции и риски, связанные с международной деятельностью. Крупные компании в то же время называют эти угрозы среди топ-10 ключевых вызовов года.

Как будет развиваться рынок до конца 2015 года? Игорь Юргенс: ВСС не ожидает ускорения роста по итогам 2015 года. Наиболее вероятный сценарий — прирост 2–3%, как и по итогам I полугодия, небольшой рост уровня убыточности (ККУ может превысить 102% в среднем по рынку) и незначительные структурные изменения; при этом финансовый результат может оказаться хуже, чем по первому полугодью, как с точки зрения уровня среднеквартальной рентабельности, так и совокупной прибыли отрасли. Число убыточных компаний вырастет. Некоторые сегменты, например, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОСОПО), в результате корректировки тарифов в сторону снижения в среднесрочной перспективе могут резко сократиться, другие сегменты (банкострахование, автокаска) — стагнировать.

Позитивные ожидания пока что только в технологической и институциональной сферах. В автостраховании — развитие телематики, которая позволяет контролировать убыточность, постепенный рост доли продуктов с франшизой, снижение расходов к взносам, рост онлайн-продаж, — эти тенденции заметны в 2015 году. В целом страховой рынок, с одной стороны, очень зависит от технологических новаций, с другой — традиционно более консервативен, чем банки и, например, инвестиционные компании.



Игорь Юргенс: Страховой рынок очень зависит от технологических новаций.

## АЛЬТЕРНАТИВА Банкострахование растет за счет инвестиционных продуктов Жизнь вместо кредита

Евгения Носкова

РЫНОК банкострахования меняет свою структуру: его сегмент, не связанный с кредитованием, за прошлый год вырос на 117% (с 26,8 до 58 млрд руб.), по данным РАЕХ, в то время как кредитный упал на 8%. Доля некредитного банкострахования увеличилась с 13,8 до 27,1%.

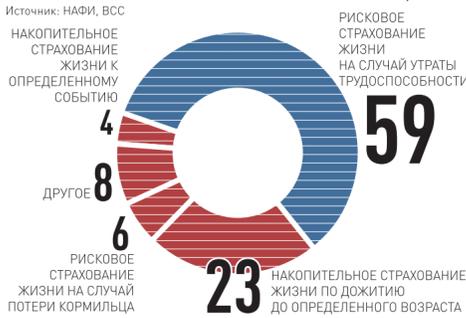
В этом году рынок накопительного и инвестиционного страхования вырастет до 70 млрд рублей

«Банки и страховщики стараются развивать продажи страховых продуктов, не связанные с выдачей кредитов, — подтвердил заместитель гендиректора, главный андеррайтер «Энергогарант» Антон Легчилин. — Рост таких продаж в процентах достаточно серьезный, но в деньгах пока такие сборы трудно сравнивать со сборами от страхования крупных иму-

щественных и других объектов». Дополнительные страховые продукты, по его словам, сейчас не очень актуальны — покупательская способность населения и большинство юристов падает, все экономия, в том числе и на страховании.

Тем не менее в некредитном сегменте большими темпами растут накопительное и инвестиционное страхование жизни (по последнему, по данным РАЕХ, прирост страховых взносов за 2014 год составил 211%). «Страховые компании стремятся расширять продуктовые линейки и предлагать своим клиентам максимально понятные и интересные программы, — рассказал генеральный директор СК «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. — На сегодня доля проникновения накопительного страхования жизни в клиентский портфель не превышает 1%, что дает огромный потенциал развития этого продукта. Сдерживающим фактором является нестабильность российской экономики и опасения клиентов в сохранении покупательской способности вложенных средств». По его словам, существенно преобразить рынок страхования жизни могло бы несколько изменений.

**КАКОЙ ИЗ ПОЛИСОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ВЫ ОФОРМИЛИ, %**



Пусть всегда светит солнце!

Страховая Акционерная Компания **ЭНЕРГОГАРАНТ**

+7 (495) 737-03-30  
www.energogarant.ru