

В России появляются экзотические страховые продукты—например, страхование домашних питомцев и верховых лошадей



опыт РАТСП управляет рисками и экономит бюджет государства
Ущерб покроет пул

Андрей Смирнов

РАЗРАБОТЧИКОМ комплексных стратегий для всех ключевых угроз все чаще выступает корпоративный риск-менеджмент. Не случайно в мире укрепляется тренд на привлечение частных страховых компаний к управлению рисками терроризма и других.

Один из важнейших положительных моментов от привлечения частного сектора к управлению рисками—это появление большого количества коммерческих моделей катастрофических рисков, которые позволяют лучше прогнозировать последствия катастроф и стихийных бедствий в быстро меняющейся внешней среде.

Сегодня пулы незаменимы для любого государства, они объединяют ресурсы и практический опыт оценки рисков

Результатом такого сотрудничества является улучшение осведомленности директивных органов и общественности о ключевых рисках, разработка более рациональных стратегий по уменьшению подверженности рискам и использованию государственных средств, уменьшение экономического и физического ущерба при катастрофах, а также повышение темпов роста экономики, так как нет факторов неопределенности, связанных с крупными рисками.

Как следствие, расходы государства на профилактику и предотвращение терактов становятся рациональными, а экономический и физический ущерб при катастрофах снижается. Это видно, в частности, по распределению выплат в США после терак-

→A2

та 11 сентября 2001 года и урагана «Сэнди» в 2012 году. Между событиями прошло 11 лет. За это время структура выплат поменялась радикально. Если по тиракту 49 процентов ущерба выплачивали иностранные перестраховщики, 36 процентов—страховые компании и 15 процентов—местные перестраховщики, то после урагана «Сэнди» распределение выплат выглядело уже так: 42 процента—страховые компании, 17 процентов—иностраннне перестраховщики, 11 процентов—местные перестраховщики, а 30 процентов—страховые пулы!

Поставщиками экспертизы выступают профессиональные пулы. Их роль растет наряду с изменениями ландшафта мировой экономики. Сегодня пулы незаменимы для любого государства, они объединяют необходимые ресурсы и практический опыт в оценке рисков. На практике страховые пулы выступают в роли так называемого «единого окна» по координации всех процессов управления рисками. С этой целью они разрабатывают различные модели, обмениваются накопленным опытом и средствами для улучшения государственной системы профилактики и защиты и, наконец, служат каналом, через который государство распространяет экспертизу для всей страховой индустрии и смежных секторов бизнеса.

Страховые пулы разных стран сильно отличаются друг от друга. Одни пулы были созданы на полупостоянной основе для достижения определенных политических целей, другие—это временный ответ на сбой рыночных механизмов. Также значительно отличаются и подходы пулов при задействовании частного сектора. Одни пулы предоставляют только базовое покрытие, другие, наоборот, передают растущие риски обратно на рынок, тем самым увеличивая долю частных страховых компаний в покрытии риска. Порой разработанные при поддержке пула страховые продукты просто распространяются частными страховыми компаниями.

→A2

Новации Страховщики увеличат уставный капитал
Добавят ресурсов



Евгения Носкова

Акцент



Минимальный капитал страховщиков к 2022 году вырастет до 300 миллионов рублей с нынешних 120

Н а страховом рынке сохраняется высокая концентрация—по данным ЦБ РФ, в первом полугодии 2018 года 80 процентов рынка приходилось на 20 крупнейших компаний. В ближайшее время рыночная доля «топов» может еще вырасти. С 1 января 2019 года вступят в силу новые требования к уставному капиталу страховщиков. Его минимальный размер будет поэтапно повышен со 120 до 300 миллионов рублей, а для занимающихся страхованием жизни—с 240 до 450 миллионов. Компании, занимающиеся перестрахованием,

должны будут иметь капитал не меньше 600 миллионов рублей (сейчас—450). А компании, занимающиеся ОМС, должны нарастить минимальный уставный капитал до 120 миллионов рублей к 2020 году.

В Центробанке «РГ» рассказали,

ли, что изменение требований к размеру минимального уставного капитала страховщиков направлено на повышение их финансовой устойчивости и платежеспособности. «Законом предусмотрен более чем трехлетний переходный период, в течение

Одним из самых конкурентных остается сегмент автострахования, явного лидера в нем нет.

которого действующие страховые организации должны осуществить соответствующую докапитализацию. Полагаям данный срок достаточным для приведения деятельности страховщика в соответствие с требованиями действующего законодательства,—прокомментировали в Банке России.—Одновременно отмечаем, что на сегодняшний день уровень капитализации страхового рынка находится на достаточно высоком уровне, и законодательные изменения не окажут значительного влияния на ландшафт страхового рынка в целом».

→A4

ТРЕНДЫ Страховщики продают все больше продуктов через кредитные организации
Счет в пользу банка

Евгения Носкова

СТРАХОВЫЕ компании все чаще выбирают банки для продажи своих продуктов: взносы через этот канал выросли на 45,6 процента за 2017 год, до 483 миллиардов рублей, посчитали аналитики агентства «Эксперт РА», в то время как весь страховой рынок вырос на 8,3 процента. Доля банковского канала в совокупном объеме взносов выросла почти до 38 процентов.

Основная причина такого бурного роста—в активном продвижении банками инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Этот продукт кредитные организации часто предлагают как более доходную альтернативу вкладам. На положительную динамику банкострахования повлияло и снижение ставок по кредитам, которое привело к росту спроса на них, а значит, и к росту кредитного страхования. На ИСЖ в прошлом году пришелся 61 процент всех взносов по банкострахованию, а страхование жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов обеспечило еще 21 процент взносов.

—Снижение процентных ставок по потребительским кредитам влияет в целом на рост кредитного страхования жизни,—подтвердил и.о. генерального директора СК «Сбербанк страхование жизни» Виктор Дубровин.—Только во втором квартале 2018 года в России было выдано 9,43 миллиона новых кредитов на общую сумму больше 2 триллионов рублей. В годовом отношении количество новых кредитов выросло на 11 процентов, при этом объемы кредитования увеличились на 50 процентов.

До конца года сегмент кредитного страхования жизни продолжит расти, полагает Дубровин. Россияне сегодня, по его словам, на волне ослабления курса рубля психологически бо-

лее склонны к крупным покупкам, чтобы не потерять покупательную способность имеющихся накоплений. Поэтому многие граждане, которые собирались в среднесрочной перспективе приобрести квартиру или машину, скорее всего, примут решение сделать это сейчас, в том числе

Причина бурного роста банковского канала продаж—активное продвижение инвестиционного страхования

сле прибегнув к кредиту. В результате будут увеличиваться и объемы кредитного страхования жизни, поскольку оно обеспечивает необходимую финансовую «подушку безопасности» заемщикам. Например, в Сбербанке более 70 процентов заемщиков по ипотеке оформляют защитный полис.

—Доля кредитного страхования жизни заемщика (включая потребкредиты, ипотеку и автострахование), оказывавшего значительное влияние на рынок на этапе его становления, к 2019 году составит около 29 процентов,—прогнозирует генеральный директор «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.—Эта цифра существенно ниже доли инвестстрахования, но тем не менее этот сегмент сохраняет свое влияние на рынок.

В ближайшие годы ИСЖ останется лидером рынка банкострахования и основным его драйвером, но темпы его роста будут постепенно снижаться, считает Черников. Это связано с истощением клиентской базы и введением новых стандартов отрасли по продаже страховых продуктов.

→A5

НЕ ПРОСТО
ПРОВЕРЕННЫЙ ПАРТНЕР —
НАДЕЖНЫЙ ДРУГ



Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ

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

ПРАВО Натуральное возмещение не мешает мошенникам
В ремонте нашлась выгода

Кира Камнева

ЗА ВЕСЬ прошлый год, по данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), страховщиками было подано около 8 тысяч заявлений о мошенничестве, за первое полугодие 2018 года—уже 6 тысяч. Это говорит, с одной стороны, о том, что страховщики стали гораздо активнее обращаться с заявлениями о мошенничестве в МВД. С другой—о том, что активность мошенников, в том числе «автоюристов», остается высокой, рассказал «РГ» исполнительный директор Российского союза автостраховщиков Евгений Уфимцев.

Какие регионы остаются проблемными по масштабам деятельности автоюристов и как повлияло на ситуацию введение натурального возмещения в ОСАГО?

ЕВГЕНИЙ УФИМЦЕВ: Наиболее проблемными регионами являются, как и ранее, регионы ЮФО—Ростов, Краснодар, Волгоград. Есть и регионы ЦФО и ПФО, которые вызывают беспокойство из-за активности «автоюристов». Это Воронеж, Липецк, Иваново, Нижний Новгород.

«Автоюристы» пользуются отсутствием ГОСТов и утвержденных стандартов качества ремонтных работ

После введения и распространения «натурального» возмещения в ОСАГО мошенникам стало гораздо сложнее получить деньги. Но появились, конечно, и новые лазейки, которыми пользуются «автоюристы». Например, они пользуются тем, что сейчас отсутствуют ГОСТы и утвержденные стандарты качества относительно ремонтных работ. Это позволяет «автоюриста» предъявлять претензии к качеству ремонта практически при любом, сколь угодно высоком уровне исполнения работ по ремонту и далее пользоваться той же схемой, какой они пользуются при взыскании со страховщиков всякого рода «доплат».

Кроме того, есть целый отдельный вид мошенничества, связанный с продажами ОСАГО в электронном виде. Недобросовестные посредники при заполнении формы полиса передают искаженные данные о страхователе, водителе, автомобиле с тем, чтобы снизить стоимость полиса.

Каких мер сегодня не хватает, чтобы окончательно решить проблему мошенничества в ОСАГО?

ЕВГЕНИЙ УФИМЦЕВ: Вообще существующие сейчас виды мошенничества можно разделить на три группы.

→A2

РЕГИОНЫ Страхование жилья в России остается добровольным
Обошлись без резонанса

Юлия Кривошапко

ВСЕРОССИЙСКИЙ союз страховщиков (ВСС) в 2019 году рассчитывает начать работу по региональным программам страхования жилья в рамках принятого летом закона как минимум в пяти регионах. Об этом сообщил президент ВСС Игорь Юргенс.

Допуск к работе на этом рынке, по его словам, получат все компании, имеющие лицензии на страхование имущества физлиц. Однако их заинтересованность во многом будет зависеть от активности регионов.

«Помимо Москвы, где опыт реализации программы страхования жилья насчитывает 20 лет, собственные программы могут запустить Санкт-Петербург и Краснодар—такая возможность обсуждалась еще до принятия закона,—рассказал Юргенс.—С моей точки зрения, в этом списке также должен быть Екатеринбург. Не вижу препятствий для создания собственных программ также в Тюмени и Сургуте».

В любом случае это должно быть коллективное решение: согласие должны выразить обе стороны—и страховщики, и региональные власти, которые будут софинансировать выплаты пострадавшим из своих бюджетов, подчеркнул Юргенс.

Законопроект о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций был принят в июле и должен вступить в силу летом 2019 года. В процессе доработки документа из него исчезла самая резонансная норма о том, что граждане, не заключившие договор страхования, в случае чего смогут получить от государства новую квартиру или дом лишь на условиях социального найма.

Программы страхования жилья будут разрабатывать и утверждать регионы. Граждане смогут сами решать, участвовать в них или нет. Застраховавшие жилье в случае ЧС смогут претендовать как на компенсацию от страховой компании, так и на финансовую помощь государства. В законе подчеркивается, что получение такой помощи не будет основанием для отказа в выплате страховки или уменьшения суммы. Те, кто жилье не застраховал, по-прежнему смогут рассчитывать на государство.

Минимальный объем обязательств страховщиков по риску утраты (гибели) жилья предлагается установить в пределах 300–500 тысяч рублей. Это, по мнению минфина, позволит учесть значительные различия характеристик жилищного фонда в разных регионах. По прогнозам генерального директора «РЕСО-Гарантия» Дмитрия Раконевича, средняя стоимость комплексного страхования жилья (с учетом рисков пожара или затопления) в рамках региональных программ может составить 3–5 тысяч рублей в год.

→A4