В 2023 году планируется принятие закона о долевом страховании жизни | 14

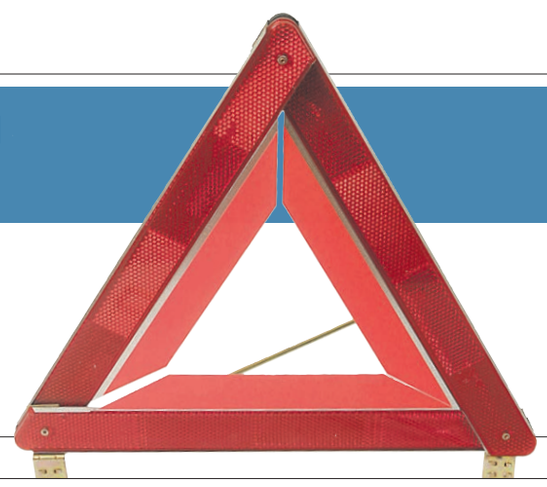
С

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Страхование

Среда 16 ноября 2022 №212 (7413 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



14 | Как справляется с рисками перестрахования докапитализированная Российская национальная перестраховочная компания

16 | Погодные условия в посевную и уборочную кампании подтвердили актуальность страхования от чрезвычайных ситуаций

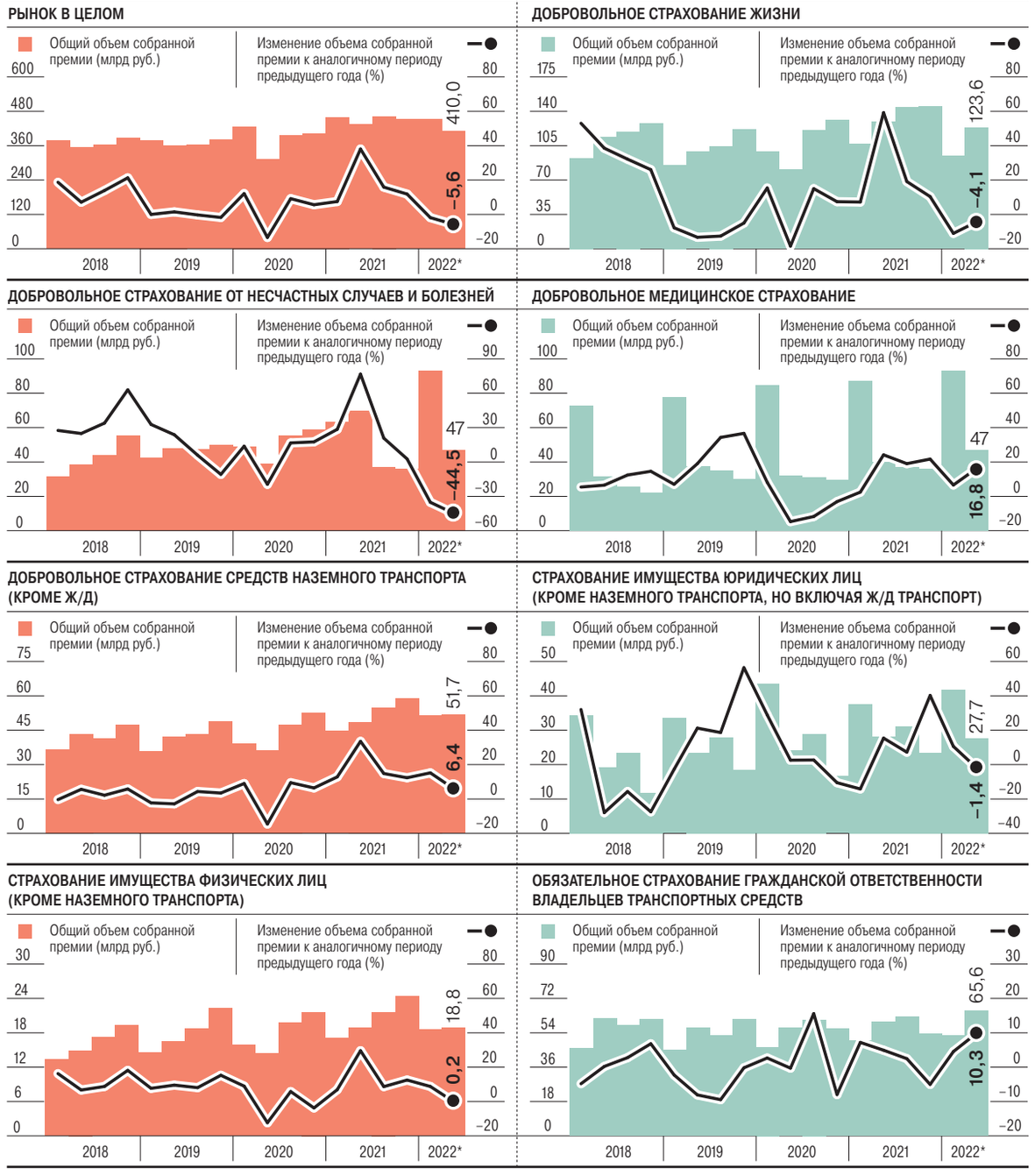
17 | В следующем году прогнозируется рост по ОСАГО, автокаско, страхованию жизни, страхованию от несчастных случаев и ДМС

Кризис выборочного действия

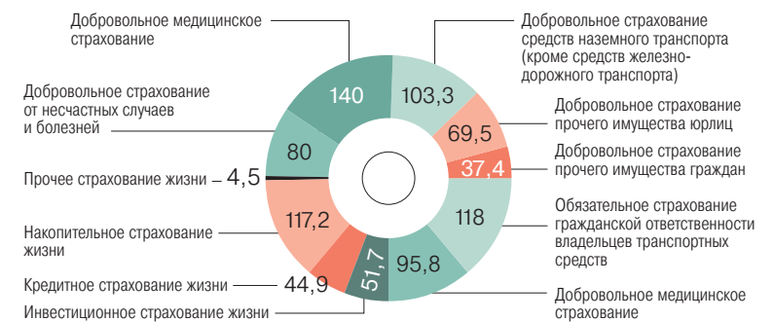
Кризис неравномерно затронул сегменты российского страхового рынка: больше всего упали объемы продаж в инвестиционном и кредитном страховании жизни, а в автострховании и ДМС даже выросли. Вместе с тем с точки зрения прибыли сектор во втором квартале ушел в минус — главным образом из-за отрицательной переоценки валютных активов на фоне укрепления рубля.

— анализ —

ДИНАМИКА СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ, РАСЧЕТЫ "Ъ". *I–II КВ.



СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА (ОБЪЕМ СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА, МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



Спад не для всех

Во втором квартале 2022 года снижение показателей страхового рынка ускорилось, говорится в материалах Банка России. По данным регулятора, во втором квартале объем страхового рынка сократился на 5,6% (год к году), до 410 млрд руб., против сокращения на 1,6% (до 452 млрд руб.) в первом квартале, который по большей части был «досанкционным» (статистика за третий квартал на момент подготовки номера в печать еще не была опубликована). Таким образом, падение рынка за полугодие составило примерно 3,5%. Вместе с тем, как отмечает заместитель генерального директора по экономике и финансам Страхового дома ВСК Максим Чернов, сегменты «не жизнь» суммарно упали меньше рынка в целом на 2,3%.

Максимальное снижение взносов произошло в ИСЖ и кредитном страховании жизни и здоровья из-за просадки кредитной активности и падения спроса на альтернативные депозитам финансовые инструменты после резкого роста процентных ставок, а также частичного перетока средств клиентов из сегмента ИСЖ в НСЖ. Просадку страхового рынка смягчил рост взносов по автострахованию и ДМС — этому способствовала инфляция. Так, увеличение стоимости автомобилей и запчастей сказалось на повышении стоимости полисов, в результате чего выросли объемы взносов во всех сегментах автострахования. Рост цен на медицинские товары и услуги способствовал росту взносов по ДМС.

Стоит учитывать, что санкционные ограничения не только частично снизили спрос на страхование, но и одновременно привели к увеличению его стоимости, что в итоге удержало рынок от более значительного сокращения, говорит Максим Чернов. Этот тренд в большей мере отмечается в моторных видах: автокаско (+10,9% в сборах при росте средней премии на 19%), ОСАГО (+7,8% в сборах, средняя премия +11%) и ДМС.

Основной положительный вклад в динамику рынка внесли ДМС (+12,8 млрд руб. к аналогичному показателю прошлого года), каско (+10,1 млрд руб.), ОСАГО (+8,5 млрд руб.), рассказывает член правления—заместитель генерального директора по финансам ПАО «СК „Росгосстрах“» Евгений Решетин. В результате падения сборов в сегментах страхования от несчастных случаев и страхования жизни наблюдается сокращение рынка в первом полугодии на 31,9 млрд руб.

Рост ДМС, по словам Евгения Решетина, объясняется тем, что и работодатели, и граждане на фоне пандемии стали заботиться о своем здоровье и проявлять больше интереса к медицинскому страхованию, а рост сборов по каско, ОСАГО и имущественному страхованию обусловлен в первую очередь инфляционными процессами. Он также отмечает небольшой, но устойчивый рост спроса на «коробочные» продукты ДМС с защитой от риска критических заболеваний, а также продуктов телемедицины.

«Самый сильный удар нанесен по страхованию каско — просто стало существенно меньше продаваться машин,— говорит заместитель гендиректора „РЕСО-Гарантии“ Игорь Иванов.— Хотя наши сборы в каско даже немного выросли, количество договоров уменьшилось». ДМС, по его словам, пока не показало падения сборов, но надо дождаться конца года, когда традиционно проходит перезаключение большого числа договоров. «Боюсь, что в связи с уходом из России ряда западных компаний пролонгировать их договоры представляется невозможным. Радует рост продаж ДМС для физлиц, но их объемы уступают договорам с юрлицами»,— поясняет эксперт.

«В текущих сложных экономических условиях, вызванных в основном внешними макроэкономическими факторами, при непростой рыночной конъюнктуре страховой рынок показывает неплохие результаты»,— считает директор Центра стратегических исследований «Ингосстраха» Евгения Васильева.

При этом некоторые компании сегмента «не жизнь», ориентированные на розницу, говорят о неплохих результатах первых трех кварталов. «Как ни странно это может показаться, но по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наши сборы выросли примерно так, как мы и планировали,— рассказывает Игорь Иванов.— Продажи через агентскую сеть в очередной раз показали, что этот канал удивительно устойчив к любым кризисам. Ставка на ритейл не подвела: если продажи юрлицам сокращаются, то в секторе физлиц они существенно выросли. Мы с удвоенной энергией занимаемся продажей страхования имущества физлиц: квартир, дач, домов. По итогам девяти месяцев у нас рост сборов в этом сегменте на 13–15%».

«СберСтрахование» по итогам девяти месяцев 2022 года увеличило объем страховых премий более чем на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2021-го, говорит руководитель центра стратегического анализа компании Владислав Чезганов. Рост бизнеса в равной мере обеспечили как базовые для компании немоторные виды, так и развитие новых направлений: корпоративное страхование, автострахование и ДМС. «Бизнес-профиль компании является достаточно консервативным, поэтому позволяет отражать положительную динамику финансовых показателей в сложные для рынка периоды»,— полагает он.

Мимо прибыли

Согласно данным Банка России, по итогам первой половины текущего года прибыль российских страховщиков упала на 62% по сравнению с первым полугодием 2021-го, до 46,1 млрд руб., при этом во втором квартале страховщики получили убытки. Это произошло из-за отрицательного результата инвестиционной деятельности.

По итогам первого полугодия убытки страховщиков от инвестиционной деятельности составили 130,8 млрд руб., в первую очередь по статье «доходы за вычетом расходов по операциям с финансовыми инструментами», а также по статье «доходы за вычетом расходов от операций с иностранной валютой». Причиной убытков стала отрицательная переоценка валютных активов на фоне укрепления рубля. «Влияние на потери от операций с финансовыми инструментами оказали волатильность российского финансового рынка, а также снижение рынка иностранных ценных бумаг, вложения в которые были характерны для программ ИСЖ»,— отмечает ЦБ.

с18

«Сначала это была романтическая история»

— персона —

ИГОРЬ ЮРГЕНС, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), объявил о своей отставке после 15-летнего бессменного руководства. В интервью «Ъ-Страхованию» он рассказал о своем видении ключевых этапов развития российского страхового рынка, его текущих проблем, а также о причинах отставки.

«Задачей номер один стало войти в каждый дом»

— Вы в российской страховой отрасли уже более четверти века, практически с начала ее зарождения в современном, постсоветском виде. Какие основные этапы в ее развитии вы бы выделили?

— Сначала это была романтическая история начала рыночной экономики, впрочем, как и во всех отраслях. Каждый, кто хоть что-то понимал в страховании, стал себя пробовать в новых условиях. Кто-то пришел из государственных структур, кто-то — из социального страхования, и на рынке возникло около 3 тыс. компаний — это было в 1995–1998 годах. Все тогда думали, что это будет очень интересный и очень прибыльный бизнес.

И это действительно была проба сил — поначалу было совсем мало правил игры. Затем они начали появляться, возник государственный надзор. Точнее, он со стороны Минфина изначально осуществлялся, просто там начали появляться более профессиональные люди, которые понимали, что такое страхование. Да и сами страховщики пошли учиться — Финансовая академия и Академия народного хозяйства (теперь РАНХиГС.— «Ъ») тогда активно отрывали соответствующие вечерние и заочные курсы.

Одновременно, если говорить о регулировании, началась самоорганизация, к 1998-му появилось два союза страховщиков, которые активно друг с другом конкурировали. Что было не особо правильным, поскольку это означало дихотомию у регулятора: он мог, когда ему было выгодно, обращаться к одному союзу, когда невыгодно — ко второму, поэтому в 1998 году союзы объединились в один, который я тогда и возглавил.

— Насколько учитывался при создании рынка зарубежный опыт?

— Он очень нам помог. Как раз с 1998 года мы начали активно сотрудничать с внешним миром. Точнее, в Госстрахе СССР такое сотрудничество было давно налажено: у них были компании за рубежом, но страховой рынок в целом еще только протаптывал себе дорогу к конкретному знанию. В Лондоне отрасль к тому времени 150 лет существовала, мы же начинали работу даже без Госстраха, который превратился в «Росгосстрах» и «Ингосстрах», все остальные занимались поначалу любительством. И нам очень помогла международная образовательная программа Tasis: они предоставили материалы по структуре рынка, его работе, наработки по развитию соответствующих механизмов на новых, только возникающих рынках. Были обучающие семинары внутри страны, также мы выезжали практически всем коллективом на обучение в Германию, потом компании уже завязали свои зарубежные связи, перенимали опыт.

Если же возвращаться к этапам развития рынка, то после его создания задачей номер один стало войти в каждый дом, а при нашей культуре страхования и тогдашних заработках людей это было невозможно без ОСАГО. Поэтому первый поворотный этап для развития рынка, над которым мы работали добрых пять лет, возник в 2003 году, когда появился закон об ОСАГО, и это действительно дало возможность страховщикам предъявить себя практически всем домохозяйствам России.

с16

Цифра строить и жить помогает

— инновации —

Кризис показывает, что с вызовами справляются страховые компании, у которых цифровизация страховых услуг переросла в стратегию развития. Таким компаниям, как правило, удается за несколько месяцев пройти путь, который в обычных условиях занял бы два-три года. По данным Всероссийского союза страховщиков, третий год подряд с момента запуска продолжается уверенный рост индекса цифровизации отрасли, который охватывает все сферы взаимодействия страховщиков с физлицами.

Согласно исследованию Всероссийского союза страховщиков (ВСС), цифровыми страховыми услугами за последние 12 месяцев воспользовались 80% респондентов от общего числа опрошенных пользователей таких услуг. Диджитал-формат взаимодействия важен около трети респондентов (возможность купить страховку онлайн — 32%, возможность решать все вопросы по страхованию в онлайн-режиме — 28%).

Хотя значительная доля респондентов использовала для расчета стоимости страховки маркетплейсы (40%), при условии одинаковой цены интерес к ним будет значительно ниже: только 6% участников исследования предпочтут данный канал продаж, большинство хотят взаимодействовать непосредственно со страховщиком. При этом большинство — 52% клиентов — скорее приобретут его через цифровые услуги (на сайте страховщика — 24%, через мобильное приложение страховщика — 22%, на маркетплейсе — 6%).

Благодаря развитию сервисов РСА помимо приобретения страховок в режиме онлайн также можно заявлять о страховом событии по ОСАГО, а с 2025 года урегулирование убытков в обязательной «автогражданке» станет возможно онлайн. Это подстегнуло развитие сервисов по урегулированию убытков в добровольных видах страхования, добавил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс.

Председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Катерина Якунина считает, что у страхового рынка нет обратного пути. Но перемены на рынке труда приведут либо к изменению сроков внедрения новых продуктов, технологий, возможностей, либо к удорожанию стоимости разработки новых решений в области ИТ. «Однако даже отъезд нужных специалистов не говорит о том, что невозможна работа с ними в дистанционном режиме, с не меньшей производительностью и результативностью»,— убеждена она.

Готовность к обеспечению непрерывности работы связана с величиной страховой организации, структурой ее регионального присутствия и особенностями страхового портфеля. Компании, которые обладают большой региональной сетью и розничным портфелем, уже давно построили бизнес-процессы таким образом, чтобы оперативно взаимодействовать в масштабах всей страны, учитывая количество часовых поясов, чтобы иметь возможность непрерывно оказывать услуги своим розничным клиентам (в части и офисов продаж, и контакт-центров, и диспетчерских служб по сопровождению договоров ДМС), а также сопровождать убытки и в целом администрировать региональные сети или управлять агентским корпусом. Зачастую компании, ориентированные на банковский канал продаж, должны были подстраивать свои продажи, андеррайтинг, полномочия по подписанию договоров страхования, выплате агентского вознаграждения, получению заявлений об убытках и их урегулировании под требования кредитных учреждений.

«Все больше страховых случаев по договорам страхования жилья и домашнего имущества урегулируется „Росгосстрахом“ дистанционно, выплаты до 500 тыс. руб. можно оформить по сканкопиям, без оригиналов документов»,— сообщил Илья Крайнов, руководитель Блока урегулирования убытков СК «Росгосстрах».

Страховщики признают, что пришлось мобилизовать усилия, но получить результат смогли в основном те компании, которые имели соответствующий цифровой задел. С вызовами справляются в основном те, у кого цифровизация стала стратегией развития задолго до этого. Лидерам по развитию онлайна удается за несколько месяцев пройти путь, который в обычных условиях занял бы два-три года, отметил заместитель гендиректора по розничным продажам компании «Абсолют Страхование» Андрей Бурлак.

Будут появляться все новые сервисы. Страховая услуга будет и дальше интегрироваться в другие сервисы, услуги, электронные площадки, чтобы быть представленной на маркетплейсах, экосистемах и т. д. Снятие ковидных ограничений не приведет к тому, что вся проделанная работа будет выброшена за ненадобностью.

«Это уже новая эра, новая реальность, новая жизнь. Страховой рынок будет становиться все более цифровым. Потребность в этом была давно»,— убежден генеральный директор страхового брокера и общества взаимного страхования «Ростеха» Николай Галушин. И если поначалу задача развития ИТ-продуктов и платформ была ориентирована на оптимизацию бизнес-процессов, повышение контроля за эффективностью продаж, борьбу с внутренним мошенничеством, снижение стоимости расходов на ведение дел, то после пандемии страховщики стали активно разворачивать сервисы, ориентируясь на потребителей страховых услуг: удобные интерфейсы, широкая продуктовая линейка, оплата договора страхования онлайн, получение электронного договора страхования, наличие личного кабинета, получение уведомлений о необходимости продления договоров страхования.

Вера Склярова

страхование

Персональная стратегия сохранения жизни

В страховании жизни произошла смена драйвера: инвестиционное страхование окончательно утратило былые позиции и уступило место доброй классике — накопительному страхованию. А на подходе давно популярный в мире unit linked (в российской версии — долевое страхование жизни; ДСЖ), закон о котором может быть рассмотрен Госдумой в декабре текущего года с последующим его принятием и запуском продуктов ДСЖ в 2023 году.

— стратегия —

Основной драйвер

На страхование жизни в текущем году приходится менее трети всех сборов страхового рынка, причем этот сегмент просядет по итогам года, по прогнозам агентства «Эксперт РА», на 5–6% относительно предыдущего года, до 500 млрд руб.

Из всего сегмента лишь добровольное медицинское страхование (ДМС), как ожидается, окончит год в плюсе, да и то благодаря так называемой медицинской инфляции, то есть увеличению стоимости услуг. Сборы по ДМС по итогам первой половины нынешнего года достигли 47 млрд руб. (+16,8% г/г).

Снижение объемов происходит главным образом в инвестиционном страховании жизни (ИСЖ), что связано с обвалом фондового рынка и потерей клиентами аппетита к риску и инвестированию в целом при рекордно высоких ставках по депозитам. Проседание есть и в кредитном страховании на фоне снижения объемов самого кредитования и ужесточения требований к заемщикам. По отношению к шести месяцам 2021 года объемы ИСЖ снизились на 49%, до 51,7 млрд руб., причем снижение к первому полугодию пандемийного 2020-го составило 39%, рассказал вице-президент ВСС Виктор Дубровин. Кредитное страхование, по сравнению с шестью месяцами 2021 года сократилось на 28%, до 45 млрд руб. На этом фоне бурный рост демонстрирует классика — накопительное страхование жизни (НСЖ): по сравнению с шестью месяцами 2021 года оно выросло на 73%, до 117,7 млрд руб. Его и называют сейчас основным драйвером рынка страхования жизни практически все эксперты. По итогам первого полугодия структура портфеля выглядит так: 50% — НСЖ, 22% — ИСЖ, 20% — кредитное страхование, 8% — медицинское, пенсионное и рисковое страхование.

«Основным драйвером страхового рынка будет НСЖ,— уверен Виктор Дубровин.— Кроме традиционных факторов, поддерживающих этот продукт (снижение ставок по депозитам, налоговые льготы, страховые риски), добавятся новые: появление гарантийного фонда (аналог АСВ для депозитов), активная девалютизация (валюта была популярным способом долгосрочных накоплений), снижение интереса к инвестициям, высокий спрос на страхование как способ сохранения качества жизни».

Среди преимуществ НСЖ, позволивших ему сейчас подняться, эксперты называют следующие: стопроцентная гарантия сохранности капитала, налоговые льготы (социальный налоговый вычет на взнос и освобождение дохода от НДФЛ), возможность делать регулярные комфортные взносы, гибкий срок договора (от нескольких лет; раньше этот инструмент воспринимался исключительно как долгосрочный, а сроки начинались в редких случаях от семи лет, чаще — от десяти), наличие существенных базовых страховых рисков и возможность расширять их, страховое покрытие (защита) начинает действовать с момента первого взноса, доходность сопоставима с депозитами, причем есть гарантированная и дополнительная доходности.

«Страховщики сместили фокус на предложение продуктов НСЖ с гарантированной доходностью и короткими сроками действия. На фоне роста ставок у клиентов упал аппетит к риску и вырос спрос на продукты с гарантиями. Компании предлагают большую вариативность сроков и сервисных опций, а также налоговые и юридические привилегии при приобретении полисов НСЖ»,— отмечает Павел Самиев, генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром».

«Мы видим, как изменился фокус на рынке: продолжает увеличиваться запрос клиентов на накопления и рисковую защиту. И все это дает накопительное страхование жизни,— говорит Евгений Гуревич, генеральный директор компании „Капитал Лайф Страхование Жизни“.— По данным ВЦИОМа, 63% россиян формируют сбережения и переходят на накопительную модель поведения, но большинство (55%) имеют подушку безопасности на срок менее шести месяцев».

Продажи НСЖ традиционно идут главным образом через агентский канал, когда заключению договора предшествует длительная консультация со специалистом, что кардинально уменьшает шансы пресловутого мисселинга, из-за которого и подвергалось жесткой критике со стороны регулятора инвестиционное страхование. ИСЖ в значительной мере продавалось через банковский канал, причем эти продукты подавались зачастую как аналог вклада, но с большей доходностью. Операционисты многих банков не разъясняли клиентам особенности продукта, в частности необходимость регулярных взносов или что часть внесенной премии идет на обеспечение рисковой составляющей, из-за чего и было огромное количество жалоб. Это, кстати, еще одна из причин снижения доли ИСЖ на рынке, но она отыграна рынком до нынешнего года.

Впрочем, говорить о полной утрате интереса к ИСЖ преждевременно, считает Виктор Дубровин. По его мнению, сокращение сборов по ИСЖ в первом полугодии было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, реализованными санкционными и геополитическими рисками, что привело к значительному сокращению доступных активов и интереса к инвестированию, необходимостью разработки и выведения новых продуктов (стратегий). Во-вторых, вступило в силу указания Банка России №5968-У «О минимальных требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни», которое потребовало значительной переработки всей линейки ИСЖ. Третий фактор — высокая волатильность на финансовом рынке (рост инфляции, ключевой ставки и т. д.), которая привела к появлению депозитов со ставкой «20%+» и т. п., что переключило потребительский интерес с долгосрочных финансовых инструментов на депозиты.

Интерес к инвестиционному страхованию жизни у россиян попрежнему высокий, подтверждает Борис Борзунов, руководитель управления инвестиционного страхования СК «Росгосстрах Жизнь». «В большей степени это связано с изменением продукта: в нем стало больше гарантий и увеличилось страховое покрытие»,— поясняет эксперт и приводит примеры продуктов, где можно в долгосрочной перспективе рассчитывать на доходность более 7%, что сопоставимо с нынешними ставками по депозитам банков. Страхование жизни при этом еще и гарантирует защиту от рисков.

Игорь Лаппи, руководитель Страховой группы Совкомбанка, отмечает как тренд распространение краткосрочных (на пять лет) «коробочных» продуктов НСЖ и стремление страховщиков сформировать осознанное потребление, что повышает доверие к страхованию в целом. «Коробки» раньше были характерны именно для ИСЖ, продававшегося через банки.

Знание — деньги

На рынке страхования жизни уже, возможно, в следующем году появится новый для России продукт — долевое страхование жизни. В отличие от ИСЖ, существование которого законодательно не закреплено, здесь все будет всерьез. Главой комитета по финансовому рынку Анатолием Аксаковым и его товарищами в Госдуму 21 октября внесен законопроект о внесении изменений в законы «О страховом деле» и «Об инвестиционных фондах» https://sozd.duma.gov.ru/bill/216703-8#bh_note. Он может быть рассмотрен парламентом в первом чтении уже в декабре. Законопроект о ДСЖ не имеет каких-то противников или критичных стоп-факторов, утверждают эксперты, и теоретически может быть принят в течение 2023 года. Основные проблемы могут возникнуть при разработке НПА второго уровня (подзаконных актов), так как текущий вариант законопроекта переносит несколько ключевых моментов на уровень подзаконных актов, отмечает Виктор Дубровин.

Игорь Лаппи полагает, что на запуск продуктов ДСЖ уйдет от двух до шести месяцев: «Важны технологичность, оперативность компании, а также был ли подготовительный период и учитывалась ли законодательная вариативность». Документ вводит официальное понятие ДСЖ и разрешает страховщикам жизни получать дополнительные лицензии для управление активами. Впрочем, они могут лицензию и не получать, а передавать средства в управление, как и сейчас. ДСЖ — русифицированный аналог очень популярного на Западе unit-linked, его появления страховщики ждали более 15 лет. Но с нюансами: наша версия больше защищает клиента, западная — дает больший простор для маневра, но и несет больше рисков.

Существует мнение, что ДСЖ может существенно потеснить и так терпящее бедствие ИСЖ. Впрочем, Виктор Дубровин уверен, что «ДСЖ должно привлечь клиентов, которые раньше не интересовались ИСЖ (более активные инвесторы), либо клиентов, которые попробовали себя в ИСЖ и хотят получить больше возможностей».

ДСЖ в текущем моменте предполагает больший входной капитал, полное понимание принципов работы продукта, а также законов рынка инвестиций. По большому счету это продукт для квалифицированных инвесторов, понимающих все нюансы взаимодействия в рамках доверительного управления, считает господин Лаппи. «Unit-linked привычен (на Западе) и востребован именно по причине гармоничной комбинации страховой защиты и возможности заработать больше за счет управления инвестпортфелем фактически без ограничений: перечень эмитентов бумаг почти не лимитирован»,— поясняет эксперт.

С ДСЖ появится возможность реализовывать собственную стратегию инвестирования через страховую компанию (в ИСЖ и НСЖ готовую стратегию предлагает страховщик). Клиент сможет самостоятельно менять стратегии инвестирования, пополнять и выводить средства и вместе с тем выбирать необходимый уровень страховой защиты на случай непредвиденных обстоятельств. И при этом ему не потребуется получать статус квалифицированного инвестора, как при самостоятельной работе на фондовом рынке. При этом сохраняются и такие плюсы, как страховая защита жизни, оптимизация налогов, юридическая защита вложений (на взносы по страхованию жизни не может быть обращено взыскание, они не включаются в имущество, подлежащее разделу при разводе и т. п.).

Законопроект о ДСЖ вызвал и негативную реакцию на инвестиционном рынке. Главная претензия: во внесенном законопроекте отсутствует вариант кросс-лицензирования, или единой лицензии, который обсуждался ранее. Вместо этого у страховщиков появляются новые бизнес-возможности. Потому что под предлогом создания ДСЖ законопроект вводит совмещение деятельности по страхованию жизни и управлению ПИФом, что обычно запрещено в других странах.

Законопроект предусматривает право страховщиков создавать ПИФы не только в связи с предложением ДСЖ, отмечает президент НАУФОР Алексей Тимофеев, может случиться так, что у страховой компании вообще не будет полисов ДСЖ, а ПИФы под управлением будут.

Ольга Мещерякова, генеральный директор управляющей компании «ПЕРАМО ИНВЕСТ», также считает, что законопроект в его нынешнем виде ставит участников рынка в заведомо неравные условия. Финансовые группы, где есть и УК, и страховщик, скорее всего, пойдут по пути сокращения издержек и оптимизации операционной эффективности, присоединив управляющую компанию к страховой, прогнозирует она. У независимых же управляющих компаний, специализирующихся на портфельном управлении, такая возможность отсутствует априори. «Для ритейл-клиентов инвестпродукты страховщиков могут выглядеть более привлекательными по сравнению с теми, что предлагают сейчас управляющие, за счет предполагаемых налоговых преференций,— полагает Ольга Мещерякова.— С другой стороны, возникает опасность для самих клиентов, ведь управление активами требует глубоких знаний рынка и профессиональных навыков». Эксперт не отрицает при этом, что сама идея совмещения ДСЖ и рынка ценных бумаг выглядит привлекательно, но в целом для рынка был бы предпочтителен вариант разделения функций участников в рамках реализации совместного продукта ДСЖ, когда каждый занимается своей компетенцией. Такой подход дает преимущества конкуренции, предоставляя больше свободы, и защищает участников от некомпетентных действий.

Ольга Синицына

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ИСТОКАМ

В связи с закрытием для инвестиций западных финансовых рынков и изменением регулирования со стороны Банка России страховщики начали радикально пересматривать свои продуктовые линейки, предлагая клиентам инвестиционные решения, ориентированные на рублевые активы и расширение страховой защиты.

Санкции и экономический кризис серьезно сказались на рынке страхования жизни. «С одной стороны, в трудные времена граждане меньше тратят и больше сберегают. С другой же — они заметно менее склонны инвестировать вдолгую. Судя по результатам рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни, эти два фактора компенсируют друг друга»,— отмечает директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах Жизнь» Иван Чубарь.

Кредитование в марте и апреле нынешнего года практически встало, а с ним и страхование жизни заемщиков, говорит генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев. Резкое падение сборов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) при этом было обусловлено, по его словам, инфраструктурными ограничениями на российском фондовом рынке: санкции ограничили доступность инфраструктуры ИСЖ, которая была ориентирована на инструменты в валютах недружественных стран — страховым компаниям потребовалось время, чтобы переориентировать свои продукты на внутренние активы.

Накопительное же страхование жизни (НСЖ), как более консервативный и долгосрочный продукт, изначально не подразумевающий вложений в иностранные активы, эта ситуация практически не коснулась.

Наложение санкций на Национальный расчетный депозитарий (НРД), по сути, полностью остановило продажи классического ИСЖ, которое было завязано на покупку зарубежных структурных нот, расчеты по которым как раз и проходили через НРД, поясняет заместитель генерального директора по финансам компании «УРАЛСИБ Жизнь» Олег Воробьев. По его словам, в настоящий момент на российском рынке стали появляться аналогичные отечественные инструменты, но их выбор по-прежнему невелик, к тому же их котировки довольно волатильны, что существенно мешает процессу согласования и запуска продукта с партнерами.

Финансовый директор компании «СберСтрахование жизни» Александр Жуков полагает, что спрос на накопительное страхование жизни поддержала высокая ключевая ставка Центробанка.

Еще одним фактором, оказавшим серьезное влияние на рынок, стало изменение регулирования, отмечает Банк России. В конце марта вступили в силу новые минимальные условия и требования к НСЖ и ИСЖ. В частности, было установлено требование 100-процентной защиты капитала к страховым продуктам с инвестиционной составляющей и размером премии менее 1,5 млн руб. Как сообщил ЦБ, это было сделано в рамках «работы над повышением защищенности прав и интересов потребителей услуг страховых компаний».

Ключевой ценностью НСЖ стала финансовая защита: увеличилось страховое покрытие, добавились актуальные сервисы, тогда как до этого продукт позиционировался как накопительный, но не всегда обеспечивал возвратность средств.

Рынок страхования жизни кардинально пересмотрел продуктовую линейку с учетом измененных требований регулятора, говорит управляющий директор «СберСтрахование жизни» Евгений Щекланов. По его словам, эти нововведения позволили создать более понятные и прозрачные продукты накопительного страхования жизни с гарантией возврата внесенных средств, а также предложить новые инвестиционные продукты с взносом свыше 1,5 млн руб.

Вместе с тем российские страховщики жизни в текущем году активно подстраивали свои продуктовые линейки под новые реалии. Общей характерной чертой процесса был переход к инвестиционным стратегиям, ориентированным на российский рынок ценных бумаг, в связи с фактическим закрытием международных рынков для отечественных инвесторов.

В секторе ИСЖ на рынке появилось много новых продуктов, ориентированных на российские активы, которые полностью защищены от инфраструктурных рисков, рассказывает Олег Киселев. По его мнению, сейчас может быть хорошее время для входа в российские акции, так как их котировки находятся на многолетних минимумах.

Как результат в июне—июле текущего года сборы по ИСЖ были существенно выше, чем в марте—мае, отмечает ЦБ: отдельные страховщики нашли новые инвестиционные решения для наполнения подобных программ. Ключевыми активами выступили производные ценные бумаги, выпущенные российскими банками, а также акции российских компаний.

«Компании старались усилить и рисковую составляющую продукта: программы НСЖ предусматривают возможности покрытия рисков, связанных не только с жизнью и здоровьем, но и, например, с потерей работы»,— добавляет Олег Киселев.

«Мы полностью переработали линейку продуктов и подстроили ее под новое регулирование и сложившиеся условия»,— говорит Иван Чубарь отмечая, что «Росгосстрах Жизнь» запустила инвестиционный продукт в юанях с гарантированным доходом и разработала продукт с регулярными взносами, который позволяет зафиксировать доходность на уровне депозита на пять лет.

По мнению Александра Жукова, в 2023-м «основным драйвером роста будут выступать продукты НСЖ — они покрывают первичную потребность клиентов, обеспечивают защиту, накопления и сбережения».

«По итогам этого года ожидается объем рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни на уровне прошлого года, и это отличный результат,— считает Иван Чубарь.— В КСЖ, судя по всему, продолжится спад — на 30–40%».

Петр Рушайло

Это замкнутый круг

— альтернатива —

Глобализация российского страхового рынка до февраля 2022 года достигалась за счет необходимости размещения рисков в зарубежном перестраховании, за границу уходило свыше 70% премий страхового рынка. То есть даже без прямого присутствия международных игроков покрытие по событиям было интернациональным. С началом санкционного давления и запрета на передачу рисков зарубежным перестраховщикам регулятор был вынужден докапитализировать Российскую национальную перестраховочную компанию.

Как отметил президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, «прямыми последствиями от введения санкций для российского страхового рынка стали изменение организации перестраховочной защиты и снижение присутствия на рынке компаний с иностранным участием, а также заморозка иностранных активов». К косвенным последствиям он относит усложнение процесса восстановления застрахованного имущества из-за нарушений цепочек поставок, снижение спроса на страхование со стороны компаний, деятельность которых в России была приостановлена или ограничена, рост средней выплаты практически по всем видам страхования. Отсутствие возможности передачи рисков перестраховщикам из недружественных стран стало причиной недостатка перестраховочных емкостей, что привело к концентрации рисков внутри страны.

Сразу после начала санкционного давления был принят закон о запрете до конца 2022 года российским страховщикам заключать сделки с иностранными страховщиками, перестраховщиками и страховыми брокерами из недружественных государств — именно туда ранее уходил подавляющий объем перестраховочных сборов. В настоящее время готовится пакет поправок в законодательство, продлевающий ограничения на год.

В список недружественных стран попали национальные страховые рынки, с которыми традиционно, на протяжении более 30 лет строили отношения российские страховщики. Это в первую очередь страховой рынок Великобритании и рынки стран ЕС (прежде всего Германии, Франции, Швейцарии). Возможности осуществления операций с этими рынками теперь нет, если только Банк России не выдаст специальное разрешение.

С появлением санкций и фактически блокировкой переданных в перестрахование средств государство было вынуждено пересмотреть подходы к покрытию через докапитализацию дочерней структуры Банка России — Российской национальной перестраховочной компании (РНПК). Буквально за день был принят закон, которым капитал нацперестраховщика увеличен более чем в четыре раза — с 71 млрд до 300 млрд руб. И с последующим увеличением этой суммы до 750 млрд руб. Это решение принималось регулятором как мера, компенсирующая санкционные ограничения, косвенно затрагивающие уже действующие договоры международного перестрахования, в том числе по перестраховочной защите российских авиационных и космических рисков.

Одновременно с этим обязательная цессия — средства, передаваемые РНПК по каждому договору перестрахования,— выросла с 10% до 50%. Таким образом, по сути, обеспечивается фактически солидарная поддержка всеми страховщиками устойчивости системы внутреннего перестрахования.

Страховщиков волнуют подходы РНПК к оценке рисков и портфелей, к оперативности предоставления котировок, лояльность по отношению к качеству портфелей, сроки урегулирования убытков и т. д.

Председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Катерина Якунина отмечает, что в целом РНПК с капиталом 750 млрд руб. справится с любым объемом рисков по договорам страхования российских страховщиков даже с учетом возможных кумуляций и крупных страховых событий.

Попытки создать альтернативную или дополнительную емкость ведутся сразу в нескольких направлениях — на площадке ЕАЭС пятью странами-участницами формируется международная Евразийская перестраховочная компания с уставным капиталом 15 млрд руб. и штаб-квартирой в Москве.

Также ЦБ открыл дискуссию о создании рыночного «клона» РНПК, которая пока не завершилась созданием оргструктуры или иного действенного механизма размещения рисков. Так что пока рынок остается довольно сконцентрированным внутри себя.

Конечно, в мире есть примеры весьма закрытых национальных страховых рынков. Так когда-то было и отчасти (в отношении новых страховых совместных предприятий) остается в КНР с долей перестраховочной премии, которую местные страховщики обязаны были передавать национальной перестраховочной компании. Обязательное участие национального перестраховщика во всех договорах страхования сохраняется в Индии. Есть ограничения в Иране и Северной Корее, которые в большей степени связаны не столько с желанием оставить деньги в стране, сколько со сдержанным отношением международных рынков к возможностям работы с этими рынками под угрозой гигантских штрафов или попадания в санкционные списки. В Белоруссии действовала модель, при которой только национальный перестраховщик мог размещать риски за пределами республики в случае необходимости, а у страховщиков такой возможности не было.

Но представители страхового сообщества выражают надежду на то, что взаимные ограничения в обозримом будущем будут смягчены. Безусловно, докапитализация РНПК влияет на возможности предоставления перестраховочной емкости национальным игрокам, однако в настоящее время проблема заключается в том, что при фактическом закрытии иностранных перестраховочных рынков внутренняя емкость должна быть найдена не на 10% или 50%, а на все 100%. Найти альтернативную емкость не представляется возможным, в том числе из-за проблемы осуществления трансграничных платежей. Именно поэтому у рынка есть несколько выходов: восстановление отношений с традиционными рынками или создание внутренней перестраховочной емкости через увеличение собственного удержания страховщиков.

Вера Склярова

страхование

«AI, автоматизация и цифровое зрение — три кита успеха в цифровизации страхования»

Несмотря на то что все больше страховых продуктов и сервисов доступно онлайн, полностью отказаться от прямых контактов с клиентами на сегодняшний день невозможно. Управляющий директор — директор дирекции розничного страхования СК «Сбербанк страхование» **Дмитрий Пурсанов** рассказал „Ъ“ о том, почему ближайшее будущее за phygital, о будущем рынка и о том, какие продукты сложнее всего оцифровать.



ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО

— инновации —

— Россия является одним из мировых лидеров в области онлайн-сервисов. Как это направление развивается в страховании? Какие новые сервисы и продукты появляются в целом в отрасли и конкретно у вас в компании?

— В обществе принято считать, что страхование — консервативная отрасль. Во многом это действительно так. Однако нужно отдавать должное факту, что цифровизация в страховании развивается довольно быстро и становится трендом. Страховщики уже активно используют digital-каналы: мобильные приложения, собственные и партнерские маркетплейсы, сайты и так далее. В том числе через цифровые каналы продается и е-ОСАГО, уходя все дальше от бумажных полисов. Появляются цифровые продукты и сервисы даже для агентов, которые, собственно, и являются самой консервативной частью рынка.

Тем не менее нельзя заявить, что за digital будущее страхования, скорее будет правильнее сказать, что будущее за phygital — взаимодействием с клиентом на стыке цифрового и физического пространств. Как это работает? Например, клиент обращается к продавцу офлайн, получает необходимую консультацию, задает все интересующие вопросы, оформляет полис, а дальше все переходит в онлайн. Никаких бумажных документов: все будет направлено на электронную почту или появится в личном кабинете клиента на сайте или в мобильном приложении.

— Может ли рынок страхования дойти до состояния полного онлайна? Продукты страхования могут быть сложными, клиенту может быть действительно удобнее поговорить с консультантом, менеджером, агентом.

— На данный момент перевести все продажи в онлайн-каналы невозможно — до такой модели взаимодействия с клиентом еще предстоит проделать большой путь. Многое будет зависеть от того, как будут развиваться сервисы голосовых помощников и виртуальных ассистентов, а главное — смогут ли они заменить реального консультанта. Важно не только, чтобы эти сервисы могли дать исчерпывающие ответы на вопросы клиента, но и чтобы клиенту было удобно и привычно ими пользоваться. Пока будут оставаться те, кому ближе личное общение лицом к лицу, мы будем жить в этой phygital-среде.

— То есть в ближайшее время не будет такого, что все страховщики закроют свои физические отделения?

— Это невозможно. Пока нельзя сказать, что цифровые сервисы стали основным каналом продаж в B2C, по крайней мере в страховании. Вместе с этим цифровые сервисы все активнее внедряются в нашу повседневную жизнь, формируя у населения привычку их использования. Но для решения нестандартных вопросов люди все-таки обращаются в отделения организаций. Поэтому, как я уже ранее упомянул, на текущем этапе развития мы находимся в phygital-среде.

— Какова сейчас динамика продаж страховых продуктов в онлайне и в офлайне? Что растет быстрее?

— В случае СберСтрахования быстрее растет онлайн. Основной фокус наших усилий сосредоточен именно в цифровых каналах. Мы действительно считаем, что клиент, который купил продукт в СберБанк Онлайн, будет им пользоваться и продлевать договор с более высокой вероятностью, чем клиент, который купил тот же полис в отделении Сбера. По внутренней статистике уровень пролонгации у приобретенных онлайн страховок реально выше.

Плюс, если быть совсем откровенным, физические каналы — это дополнительные затраты. Мы не несем издержек за продажи в СберБанк Онлайн в том объеме, как при продаже в любом физическом офисе. Каждый продукт, который продается через физическую сеть, имеет совершенно другой уровень операционных расходов. Причем такая тенденция характерна не только для Сбера, но и для всего финансового рынка.

— Какие основные потребности сейчас у сегмента B2C в цифровых сервисах?

— Потребности клиентов в страховании — это не rocket science. Продукты должны быть понятны, описание изложено доступным языком, клиентский путь — интуитивным и простым. Конечная цель — покупка в одно касание. В цифровом мире есть давнее правило: чем большее количество касаний делает клиент при оформлении договора, тем меньше конверсия.

Я считаю, что нам удалось достичь здесь неплохих результатов. Например, по данным ЦБ, доля цифровых каналов по розничным продуктам non-life за десять месяцев 2022 года занимает 6,4%. При этом наша доля онлайн-продаж в несколько раз больше. Самые впечатляющие результаты показывает ОСАГО с долей цифровых продаж 70%.

В СберСтраховании быстрее растут онлайн-продажи. И по статистике уровень пролонгации у приобретенных онлайн страховок выше

Аналогичный подход нужно применять и к внесению изменений в договор страхования, и к урегулированию убытков. При подаче заявления люди тоже делятся на категории: одни готовы к цифровому способу подачи заявления, другие — нет. Тем не менее СберСтрахование работает над тем, чтобы доля урегулирования через наше мобильное приложение росла.

— Почему именно через мобильное приложение? Если что-то случилось, то вопросов у клиента может быть не меньше, чем при оформлении полиса.

— Основные преимущества цифрового урегулирования — скорость и комфорт. Заявление заводится в удобный для клиента момент, не выходя из дома. То есть нет привязки к работе физического офиса.

Продукты должны быть понятны, описание изложено доступным языком, клиентский путь — интуитивным и простым, а покупка — в одно касание

Сегодня в нашем мобильном приложении «СберСтрахование» можно подать заявление о страховом событии по наиболее популярным программам: ипотечному и добровольному страхованию недвижимости, защите от несчастных случаев, страхованию путешественников и другим. В среднем уже каждый пятый клиент использует этот канал для подачи заявления, а по некоторым программам этот показатель превышает 40%.

Заявление клиента автоматически подгружается во все необходимые системы, что ускоряет процесс принятия решения по страховому событию. Урегулирование убытков через мобильное приложение на 30% быстрее, чем через традиционные каналы обслуживания. Также для нас это оптимизация расходов.

Тем не менее урегулирование через традиционные каналы — физические офисы — необходимо. Все потому, что основная часть клиентов по-прежнему обращается с заявлениями именно туда. По нашей статистике в офисы Сбера за урегулированием страхового события идет 32%, а в офисы партнеров — 21%. То есть суммарно более половины обращений в компанию поступает через физические каналы.

— Вы несколько раз упомянули сокращение расходов. Получается, что цифра делает обслуживание клиента дешевле?

— Конечно, это напрямую сказывается на цене для клиента: она становится ниже. Многие виды страхования являются высококонкурентными, то есть человек при покупке сравнивает цены разных компаний. Поэтому оптимизация и снижение себестоимости дают возможность предлагать более конкурентную и привлекательную цену.

— Как в целом развитие и внедрение мобильных сервисов влияет на качество обратной связи с клиентами?

— Если клиентский путь проработан качественно, то и обратная связь будет лучше. Тем не менее важно не забывать, что клиенты разных категорий обладают разными моделями поведения. Мы видим, что часть людей хочет оставаться в отделениях или с физическими представителями компании, чтобы подавать пакеты документов и покупать продукты. При этом неуклонно растет и доля тех, кто считает онлайн-сервисы удобными и использует их чаще, чем годом ранее.

— Кто чаще ходит в отделения, кто предпочитает онлайн?

— Тут никакого секрета нет: общаться с менеджерами предпочитают люди старшего поколения, а цифрой чаще пользуется молодежь. Тем не менее эти возрастные категории не делятся 50 на 50: есть зрелые клиенты, которые в совершенстве владеют всеми функциями мобильного приложения и ценят его, и молодые клиенты, которые по большинству вопросов приходят проконсультироваться в отделение Сбера.

— Будет ли это меняться со временем? Будет ли органически расти доля тех, кто использует онлайн?

— Конечно. Молодые будут взрослеть и продолжать пользоваться цифровыми каналами, доля интернет-продаж будет расти. Базовое правило: чем моложе клиент, тем чаще он пользуется именно онлайн-сервисами. Сегодня он уже не понимает, зачем куда-то идти, если можно все выбрать и приобрести на экране устройства.

— Как ваша компания реагирует на запросы и изменения потребностей клиентов? Есть ли продукты, которые недавно подверглись трансформации?

— Недавно мы запустили комбопродукт, или продукт-конструктор, «Защита на любой случай», который объединяет в себе сразу несколько видов страхования: программа позволяет в рамках одного полиса защитить средства на всех счетах и картах, жилье, застраховать себя и семью от несчастного случая или выбрать нужную комбинацию из этих модулей. Разработан он был совместно с коллегами из дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы» Сбера. Пока оформить договор по нему можно только в отделении Сбера, но в следующем году клиенты смогут купить его и на нашем сайте, и в приложении СберБанк Онлайн.

С помощью риск-аватара мы добиваемся двух вещей: снижения цены для клиента и создания уникального предложения

Также важно, что такой полис значительно дешевле, чем две или три отдельные страховки. Еще продукт удобно пролонгировать, поскольку клиент взаимодействует не с несколькими разными полисами, а только с одним.

Мы планируем, что в рамках продукта будет удобно подключать и отключать модули — это основной фокус работы по программе в ближайшее время. Клиент в любой момент, открывая мобильное приложение СберБанк Онлайн, должен иметь такую возможность. Страхование должно быть реально полезным для клиента и обеспечивать его защитой по актуальным для него в данный момент рискам. Также мы собираемся добавлять новые модули, усложнять модели, которые позволяют понимать востребованность для клиента тех или иных рисков, создавать риск-аватар и далее на нем основываться в своей работе.

— Что такое риск-аватар?

— Риск-аватар — это совокупность данных, которые помогают понять, какие риски актуальны для конкретной категории людей. Ведь коробочные продукты уже не очень актуальны — это усредненные наборы рисков под потребности сегмента. Не клиента, а именно сегмента. Наша цель — индивидуализация не только цены, но и рисков.

Нужно предлагать человеку то, что важно именно для него. Мой любимый пример: владельцу квартиры на первом этаже не нужен весь пакет рисков по программе добровольного страхования жилья. Его очевидно больше всего волнуют риски залива и боя стекол. При этом его не волнует его ответственность перед соседями снизу, потому что ему заливать некого. Жителю верхнего, последнего этажа риски нужны другие. Он не боится, что его зальют, но он переживает за свою ответственность. Палитра рисков ситуативна и меняется в каждом конкретном случае.

Таким образом, с помощью риск-аватара мы добиваемся двух вещей: снижения цены для клиента и создания уникального предложения. Ведь такой пакет рисков будет эксклюзивным, повторить его на рынке будет очень непросто.

Конечно, есть сложности: эта модель потребует значимой перестройки внутренних процессов компании, возрастет нагрузка на отдельные направления. Но то, что продукт такого рода будет уникален, в том числе по цене,— это неоспоримый факт.

— А это не вызовет удорожания таких индивидуальных пакетов? Или удлинит процесс урегулирования убытков? Индивидуальный подход редко бывает дешевым.

— Напротив. Если максимальный, условно коробочный пакет рисков стоит 100 руб., то его составляющие, сложенные вместе, в худшем случае в эту цену и обойдутся. В лучшем, при отсеивании неактуальных рисков, будут дешевле. Что касается обслуживания, то оно станет цифровым, что также срежет ненужные процессы и затраты. AI, автоматизация и цифровое зрение — три кита успеха в цифровизации страхования.

Текущий вид комбопродукта — начало большой истории. Там же появятся услуги, связанные с бытовыми сервисами, с владением и использованием транспортных средств, и многое другое. При такой модели даже банально сокращаются расходы на печатать документов. И таких плюсов для компании и клиента набегает много.

— Какие продукты и сервисы сложнее всего оцифровать?

— Все зависит не от продукта, а от клиента, ведь продукт можно придумать под что угодно. Мы являемся частью крупнейшей группы в стране, клиентами которой являются миллионы людей. Соответственно, мы не имеем морального права игнорировать нужды кого-либо из них, и наша задача — удовлетворить потребности всех клиентов.

— В ноябре Сбер традиционно проводит акцию «Зеленый день». Какие задачи по участию вы себе обычно ставите и как оцениваете эффективность акции для вашей компании?

— Мы рады быть причастными к дню рождения одного из крупнейших и старейших банков страны, и здорово, что клиент тоже может стать частью этого праздника, получить скидки, подарки. Можно сказать, что покупать страховки, защищать себя в день рождения Сбера становится у многих клиентов доброй традицией.

Конечно, в этот день продажи возрастают — мы предлагаем реально выгодные условия покупки полисов. Итоги этого года еще подводятся, но за время проведения «Зеленого дня» в 2021 году клиенты приобрели в 2,3 раза больше полисов, через за неделю, которая предшествовала этой акции. Причем это касается не только физических лиц, но и бизнеса.

Записала Мария Рыбакова

страхование

«Сначала это была романтическая история»

— персона —

с13

— До этого еще в каждый дом вошли же с полисами обязательного медицинского страхования (ОМС)…

— ОМС со стороны государства, да и со стороны граждан, никогда не рассматривалось как классическое страхование. Это была расчетная система для того, чтобы хоть каким-то образом наладить разваливавшееся централизованное здравоохранение, страховщики были, по сути, передаточным звеном. Поэтому сказать, что они вносили какую-то страховую культуру, нельзя — каждый человек получил учетную карточку ОМС и продолжал ходить в свою же поликлинику, и он не понимал, в чем там страховые принципы. ДМС — другое дело, оно сразу возникло, но было доступно лишь для категорий от верхней части среднего класса и выше. ОСАГО же — другое дело, это обязательный продукт вне зависимости от того, какая у тебя машина и сколько ты зарабатываешь. Поэтому это и стало первым важным этапом.

Следующая же важная веха — страхование жизни. По мере того как накапливался средний класс, который в 2000-х годах насчитывал, по оценкам, 7% населения и эта доля росла, люди уже начали думать о страховании жизни. Плюс страховщики начали конкурировать с банками с точки зрения дохода, который потенциально можно получить, застраховав свою жизнь. Еще лет десять назад представить себе, что в общих сборах рынка страхование жизни составит 30%, было нереально. А сейчас это уже вполне обыденная вещь: приходишь в банк, а тебе говорят, что помимо условно 7% годовых, которые положены по депозиту, можно диверсифицировать вложения и получить, скажем, 11%, если оформить договор страхования жизни в родственной банку страховой компании. Благодаря таким продуктам потребитель понимает, что страхование не только способ защиты от риска, но и способ инвестиций, и они становятся массовыми.

И здесь еще огромное поле для развития. В Германии, например, в связи со стабильной в долгосрочном плане ситуацией страхование жизни — это до 60% инвестиций в экономику. Потому что это длинные деньги: человек верит своему страховщику, отдает ему деньги, скажем, на 30 лет, и они, естественно, вкладываются в долгосрочные инвестиционные проекты. У нас пока все очень далеко от этого, мы работаем с Минфином над тем, чтобы определенного рода продукты стали действительно источниками длинных денег, но понятно, насколько волатильны экономическая и политическая ситуация в нашей стране.

И, наконец, этап, который начинается прямо на наших глазах,— это цифровизация. Все приложения, которые каждая компания предлагает своим страхователям, все общероссийские системы вроде ОСАГО Российского союза страховщиков, одной из самых сложных и больших в стране, развиваются крайне быстро. Впрочем, все мы это и так прекрасно видим, пояснять нет смысла.

«Хроническая ошибка — недопонимание того, как устроен рынок»

— Вы сказали, что во второй половине 1990-х на рынке было 3 тыс. страховых компаний. Сейчас осталось 120–130. Это сильно напоминает то, что произошло за это же время в банковском секторе, где мы видели довольно резкое ужесточение регулирования. Что в этом плане на страховом рынке?

— То же самое. С ростом рынка росли профессионализм и, если можно так выразиться, железная воля регулятора. Хотя, конечно, правительство наше переформатировалось много раз, поэтому была некая чехарда в регулировании, надзор за рынком несколько раз менял свое место в структуре власти. Последовательная и, я бы сказал, логичная политика на страховом рынке с более или менее долгосрочным горизонтом планирования возникла 11 лет назад, когда функциями мегарегулятора наделили ЦБ и там появилась большая профессиональная команда. Кроме того, ЦБ видит весь финансовый рынок и, когда нужно, включает необходимые общие инструменты поддержки и регулирования, стратегия общая. В том числе на страховом рынке — финансовая устойчивость, формирование резервов, вычистка тех, кто занимался бизнесом в серой зоне, пресечение притворного перестрахования за рубежом, когда просто деньги выводили и отмывали. Все это закончилось плотно, жестко, и последний резонансный случай — это, конечно, национализация «Росгосстраха», окончательное наведение порядка на рынке, в том числе на рынке ОСАГО, где это наиболее больно чувствовалось, когда «Росгосстрах» был там монополистом за счет не имеющей конкурентов филиальной сети. Да, развитие регулирования иногда шло опережающими темпами по сравнению с темпами развития страхового рынка. И мы, конечно, понимаем, что иногда вторичны по отношению к банковскому сектору. Но я думаю, что в целом при нашем волатильном состоянии экономики и финансов страны единый регулятор — это правильно, в том числе в силу особенностей российской ментальности и психологии.

— Какова в этой эволюции регулирования роль профессиональных сообществ?

— Та же самая зрелость. Когда ВСС возник в 1998-м, это была чисто лоббистская организация, которая представляла интересы отрасли с точки зрения PR и GR. Но потом постепенно внутри ВСС и трех ее дочерних организаций — союзов автостраховщиков, страховщиков ответственности и агрострахователей — начали возникать элементы саморегуляции, которые в начале 2010-х были оформлены законодательно. Сейчас мы внутри союзов сами и разрабатываем типовые страховые продукты, и следим за тем, чтобы конкуренция была относительно справедливой, и следим за тем, чтобы отношение к потребителю тоже не было вторичным. Конечно, зарабатывание денег, максимизация прибыли — это смысл любого акционерного общества, смысл того капитализма, в котором мы живем. Но без того, чтобы заботиться о потребителе страховых услуг, добиться развития рынка невозможно. Поэтому саморегулируемые организации, поскольку они объединяют общий интерес, а не конкретный финансовый, стали центром разработки этических правил, потом у них возникла некоторая собственная надзорная функция. Сейчас это некий центр притяжения и создания теории общего блага.



ЭМИН ДЖАФАРОВ

Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков

— Если говорить о ключевых решениях в истории развития рынка, какие основные ошибки допускали за последние четверть века законодательные и регулирующие органы и сами страховщики, какие решения, напротив, оказались успешными?

— Опять-таки большая веха — это ОСАГО. Это была довольно крупная победа страхового рынка, потому что поначалу казалось, что это навязывание услуги, дополнительная нагрузка на автовладельцев. Но теперь все признают, что, слава богу, прошел тот период, когда разборки на дорогах доходили до крайних проявлений — сейчас автовладельцы спокойно обмениваются номерами полисов и разъезжаются, и что это был очень большой шаг вперед. Ошибки при этом тоже были. Потому что поначалу думали лишь о том, как бы собрать премии, о выплатах мало задумывались. Лишь много позже, в 2011 году, Верховный суд обратил внимание, что слишком много исков к страховщикам ОСАГО возникает в рамках закона о защите прав потребителей, что возник целый клан юристов, которые на этом и жили: затягивали урегулирование вопросов, предъявляли непомерные требования, злоупотребляли правом. И миллиарды текли в карманы этих юристов, не доходя даже до их клиентов. Потом возникло прямое возмещение убытков, возник финомбудсмен, который нам помог в этом вопросе. И Верховный суд, надо отдать ему должное, ежегодно на своих пленумах подробно разбирался, почему в ОСАГО так происходит. Но самое главное, что эта ошибка была исправлена ЦБ классическим способом увеличения конкуренции — ликвидацией монополии «Росгосстраха», который продавал полисы намного успешнее, чем все остальные, а урегулированием убытков занимался при этом не особо качественно.

Еще хроническая ошибка — недопонимание того, как устроен рынок. Первый пример — это ОМС, где постоянно в моменты каких-то обострений или кризисов государство хочет вновь пересмотреть роль страховых принципов. Которые заключаются в том, чтобы оценить здоровье каждого и чтобы деньги шли в те заведения, которые лучше лечат, шли за пациентом, а не во все медучреждения по квоте. Государство же периодически хочет как можно больше ужать страховщика и самому заниматься здравоохранением без дополнительного контроля и никак не может до конца определиться, что у нас — медицина, построенная по страховому принципу, или медицина государственная, централизованная, которая была в Советском Союзе; мы до конца еще эту развилку не прошли. Второй пример — обязательное страхования ответственности владельцев опасных объектов и перевозчиков. Сейчас постоянно под предлогом того, что это большая нагрузка на предпринимателей, в этих секторах идет снижение тарифов. Наверное, с какой-то точки зрения это справедливо, а с другой стороны, как иначе накапливать те капиталы, о которых мы говорили, ссылаясь на Германию? Или взять Францию, где поначалу было 200 обязательных видов страхования, что позволило создать большой страховой рынок, который большие деньги перекачивает от потребителя в инвестиции. Об этом, мне кажется, еще предстоит думать, но сейчас не до того — сейчас лечатся пожары, затыкаются дыры, и мы занимаемся выживанием.

«Наличие четырех отраслевых страховых союзов — это многовато»

— Если акцентироваться не только на санкциях, какие на данный момент вы видите главные проблемы российского страхового рынка и как их решать?

— Они неизбежно связаны с санкциями. Основная проблема — это перестрахование. У нас рынок мелкий: всего порядка $30 млрд премий в год собирается в долларовом эквиваленте. А одна только немецкая компания Allianz — $120 млрд. А риски имеются очень большие: авиационные, морские, у нас есть большие предприятия, в том числе нефтегазовые и угольные, мы осуществляем космические запуски. Все это раньше на 70% перестраховывалось на тех рынках, куда доступ нашим страховщикам сейчас закрыт, соответствующее перестрахование на внешних рынках упало до 12%. Есть, конечно, РНПК, «дочка» ЦБ, которая сейчас срочно была докапитализирована. Но, во-первых, это в какой-то мере перекладывание рисков из одного кармана в другой, а во-вторых, это, по сути, монополист, что неизбежно должно привести к росту тарифов.

Второй тяжелый момент — инвестиции, о которых я говорил. Допустим, вы собрали резервы, но где вы будете их размещать? Когда раньше были доступны различного рода инструменты, в том числе открытого большого мирового рынка, доходность была одна, сейчас, конечно, ниже. И, наконец, третье: расширения потребительской корзины не предвидится. Последние лет восемь потребительские возможности домохозяйств падали. Процентов на 10–15 наши страховщики за это время утратили своего потребителя — как корпоративного, так и домохозяйства.

И, наконец, сложная ситуация на рынке ОСАГО, связанная со все растущим дефицитом запчастей. Совершенно очевидно, что без выстраивания мощностей по производству запчастей на территории России либо без налаживания их эффективного параллельного импорта эту проблему с их дефицитом решить невозможно. И пока данные вопросы не решены, страховое сообщество рассматривает разные варианты, в том числе временное использование в ряде случаев б/у запчастей. Однако сейчас ремонтировать запчастями б/у по ОСАГО невозможно: отсутствуют какие-либо правила, нормы и требования к использованию таких запасных частей, Единой методикой не предусмотрен расчет размера расходов на восстановительный ремонт с их использованием. Вместе с тем законом предусмотрено право страховщика использовать при восстановительном ремонте бывшие в употреблении запчасти в случае, если с этим согласен потерпевший. При этом объективно существует ряд рисков: несоответствие заявленной продавцом комплектации, состояния, оригинальному артикулу, отсутствие гарантий, территориальная отдаленность места нахождения продавца, купля-продажа за наличный расчет, риск роста количества угонов автомобилей с целью дальнейшего разбора и реализации комплектующих. Поэтому мы предлагаем разработать нормативное регулирование процесса использования бывших в употреблении или восстановленных комплектующих изделий при проведении восстановительного ремонта с четким определением соответствующих требований, норм и правил, минимизирующих возможность возникновения проблем и рисков.

— Вы объявили о решении уйти с поста главы страховщиков. С чем это связано и как вы видите будущее развитие ВСС?

— Мое решение связано с тем, что в ноябре мне исполнилось 70 лет. И считаю, что молодым всегда и везде у нас должна быть дорога. Должен быть предел каждому человеку, находящемуся на каждом посту. А я в общей сложности на посту руководителя ВСС более 15 лет — этого достаточно, нужны новые молодые, энергичные люди, и я им с удовольствием передам эстафету.

Что касается будущего развития союза, оно, конечно, будет производной от общей ситуации в стране. Но как минимум уже сейчас понятно, что наличие четырех отраслевых страховых союзов, хотя бы и под крышей единого ВСС,— это многовато. Когда нас было 3 тыс. компаний, может быть, это и могло быть чем-то было объяснимо, хотя тогда как раз был один союз, но наличие четырех сейчас — это чрезмерно. Это непростой, нелинейный вопрос: нужно учесть наличие в каждом из союзов помимо ВСС компенсационных фондов, то есть резервов на случай банкротства или ухода с рынка страховщика, когда из этой общей кассы производят необходимые выплаты по конкретному виду страхования. Эти миллиардные компенсационные фонды и по Гражданскому кодексу, и по законам, определившим данные виды, трудно объединить. Мы с данным вопросом обращались и в Госдуму, и в антимонопольную службу, и в Минфин — нам было сказано, что пока не до нас, вопрос долгий, надо менять Гражданский кодекс. Насколько это так или не так — будем смотреть подробнее, обсуждать, но в любом случае данные шероховатости, связанные с законодательством, надо преодолевать и делать единый союз, где все эти виды будут представлены. Как в Германии, где у союза страховщиков есть моторное бюро, бюро страхования жизни и т. д., но финансовые подразделения, подразделения, ответственные за отношения с обществом, едины — это и экономия, и большая эффективность. И это должна быть задача следующего руководства союзами, которое будет избрано в конце ноября.

Записал Петр Рушайло

Аграрии подстраховались от ЧС

— инструменты —

Агрострахование показывает уверенный рост уже четвертый год: ежегодный прирост составляет от 14% до 25%. Если в 2018 году рынок сельхозстрахования составлял около 3,7 млрд руб., то в 2021-м он достиг уже 9,2 млрд руб. Прогноз до конца 2022 года — около 10 млрд руб., в том числе благодаря запуску новых точечных программ.

К закрытию нынешнего сезона осеннего сева отмечалась годовщина нового направления — защиты рисков от чрезвычайных ситуаций (ЧС). Президент Национального союза агрострахователей Корней Биждов рассказывает, что новая программа востребована на селе. Страхованием от ЧС охвачено 1,6 млн га полей в 36 регионах РФ. В том числе договоры страхования урожая были заключены с господдержкой в каждом из 16 регионов, где был объявлен в текущем году режим ЧС, при этом неблагоприятные периоды зачастую не совпадали с вызреванием и уборкой урожая.

Одно из главных нововведений программы страхования от ЧС — это уход от подтверждения страхового случая заключением Росгидромета, которое не всегда можно получить из-за удаленности метеостанции или ее отсутствия на территории страхования. Документ заменен на объявление режима ЧС.

Довольно большая часть предприятий вошли в посевную подготовленными в части страховой защиты. «Если судить по охвату площадей, то доля, приходящаяся на ЧС-программу, составляет около трети общей застрахованной площади. Для первого года такой результат можно считать очень положительным. Таким образом, результаты первого полугодия однозначно указывают на запрос рынка на новые и доступные программы для разных категорий предприятий»,— добавляет управляющий портфелем по страхованию сельхозрисков Страхового дома ВСК Константин Бадоев.



АЛЕКСАНДР ПОДГОРНУК

Сложные погодные условия во время посевной и уборочной кампаний по всей территории страны подтвердили актуальность страхования от чрезвычайных ситуаций

Страховщики отмечают, что страхование от ЧС оказалось востребованным, в том числе из-за меньшей стоимости страхового продукта. Сельхозпроизводители в яровую кампанию оплачивали только 20% от стоимости страховки, остальное компенсировалось государством.

Убытки не заставили себя ждать — обильные дожди и введение ЧС из-за тяжелых погодных условий в ряде регионов Центрального Черноземья продемонстрировали актуальность страховой программы, отметил директор проектов «СберСтрахования» Дмитрий Цветков. По его словам, сельхозпредприятия региона, страховавшие урожай на случай ЧС, сейчас только проводят оценку потерь, а финансовый эффект от введения программы можно будет определить позднее.

Особенности погоды-2022 были такими, что при гладкой весенней ситуации осень оказалась богатой на страховые события. Начальник управления андеррайтинга и методологии сельскохозяйственных рисков страховой компании «Согласие» Мансур Аминов уточнил, что только в сентябре—октябре нынешнего года режим ЧС из-за переувлажнения почвы был введен в восьми регионах страны: Белгородской, Орловской, Липецкой, Воронежской, Тамбовской, Брянской и Пензенской областях, а также в Хабаровском крае.

Страховщики пока располагают только опытом яровой кампании текущего года. Хоть и не накоплено значительной статистической информации, уже сейчас можно говорить о том, что главный критерий для признания случаев страховыми — объявление ЧС в регионе — не стал препоной для заявления страховых случаев.

Вместе с тем остаются страхователи, которые заключили одновременно два договора страхования — «мультирисковое» и от ЧС. Все зависит от того, какое страховое покрытие считает для себя целесообразным сельхозпроизводитель, поясняет Мансур Аминов. Классическое страхование покрывает более широкий спектр рисков: утрата урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений из-за наступления опасных природных явлений, действия вредителей и нарушения электро-, тепло-, водоснабжения в результате опасных природных явлений и стихийных бедствий. При этом при страховании от ЧС — иной триггер для признания случая страховым, что в некоторых случаях может сработать лучше, чем классическое страхование. Поэтому часто некоторые предприниматели в целях повышения надежности страховой защиты совмещают страхование урожая сельскохозяйственных культур сразу по двум программам.

Корней Биждов отмечает, что такой подход не противоречит действующему законодательству, при этом он видит потенциал для развития программ: «Главная задача — вывести агрострахование на уровень, удовлетворяющий государство, страховое сообщество и, конечно, сельхозпроизводителей. Оперативным заказчиком должны выступать регионы — в перспективе они должны увидеть агрострахование в качестве инструмента управления агрорисками».

Вера Склярова

Review

РСХБ-Страхование
АО СК «РСХБ-Страхование»

«Страхование — естественный инструмент развития агропромышленного сектора страны»

Сегодня рынок агрострахования РФ развивается вполне динамично и растет темпами до 30% в год. А программы по агрострахованию становятся естественным инструментом развития агропромышленного сектора страны. О том, насколько важно страхование для российских аграриев, в своем интервью „Ъ“ рассказал генеральный директор АО «СК „РСХБ-Страхование“» **Сергей Простатин**.



ПРЕДОСТАВЛЕНО «СК „РСХБ-СТРАХОВАНИЕ“»

— тенденции —

— Какие основные тренды сегодня на рынке агрострахования в РФ? Как вы оцениваете рынок с точки зрения развития?

— Рынок агрострахования развивается динамично. Так, в сфере растениеводства рост составил 20–25%, в животноводстве — более 25%. Даже в сегодняшних условиях мы наблюдаем устойчивый рост во всем агропромышленном комплексе. Это основной тренд.

Если говорить о программах страхования, то в этом году произошел старт программы страхования на случай чрезвычайных ситуаций (ЧС) природного характера. И хотя полный цикл жизни программы не завершен, учитывая, что озимые только застраховали, уже сейчас некоторые выводы сделать можно. Могу сказать, что замещения мультирискового страхования более дешевым страхованием от ЧС, чего опасалось экспертное сообщество, не произошло. Программа страхования от ЧС органично вписалась в общую систему представленных программ, которые сейчас есть на страховом рынке. И она оказалась особенно интересной агрохозяйствам, работающим в регионах, которые традиционно являются не совсем благополучными в плане погоды.

Также одним из сегодняшних трендов я бы отметил распространение цифровых технологий в агростраховании. О полном переводе отрасли на цифру пока говорить рано, но мы успешно применяем цифровые технологии для урегулирования убытков, для проведения андеррайтинга, скажем, по программе страхования от ЧС. По сути, все программы, связанные с чрезвычайными ситуациями, построены на использовании космомониторинга для контроля посевов, их вегетации, возможности наблюдать за развитием той или иной культуры во времени.

— Насколько сегодня на рынке востребовано агрострахование?

— С точки зрения динамики развития показателен устойчивый рост рынка от 20% до 30% каждый год в последние несколько лет. Я полагаю, что в сфере АПК приходит понимание необходимости страхования. Главным образом это осуществляется за счет достаточно серьезных усилий со стороны профильных ведомств — Минсельхоза России, Центрального банка РФ. Потому что задача государства заключается в том, чтобы те риски, которые присутствуют в сфере АПК, вывести из отрасли посредством использования страховых инструментов.

— Агропром — рискованная отрасль. Поэтому единственным цивилизованным механизмом остается страхование. Насколько сегодня страхование можно считать развитым инструментом на агропромышленном рынке?

— Сегодня агрострахование — естественный инструмент развития агропромышленного сектора страны. Поэтому как минимум два фактора оказывают влияние на развитие страхования в отрасли: серьезная погодная турбулентность последних нескольких лет, которую мы наблюдаем, аккумуляция рисков и в растениеводстве, и тем более в животноводстве, где на небольшую территорию может приходиться большое число объектов страхования (разведение скота, рыбы и так далее), и страхование агротепличных хозяйств, где взаимосвязанно присутствуют как технологические риски, так и погодные.

Важно также понимать, что без агрострахования, по сути дела, невозможно представить ни получение кредита для развития агробизнеса, ни запуск какого-либо инвестиционного проекта.

— У ряда агропромышленных хозяйств еще сохраняется недоверие к страхованию. Чем оно вызвано? И как можно переломить этот тренд?

— Такое недоверие действительно есть. Но, полагаю, этот тренд уже неким образом переломлен. В принципе это такая история становления вида. А он действительно новый. Напомню, закон об агростраховании был принят в 2011 году, и сейчас мы проходим очередной этап становления. Ситуация с доверием постепенно меняется в лучшую сторону главным образом за счет истории страховых выплат, которую мы наблюдаем в последнее время — она работает на страховщиков: только за последний год страховщики произвели выплат на сумму порядка 6 млрд руб.

Конечно, еще сохраняется мнение, что страховщики не платят, с ними судятся. Мы проводили собственную аналитику, есть также аналитика Национального союза агрострахователей, и все говорит о том, что количество оспариваемых отказов в выплате в агрострахования значительно меньше в сравнении с другими видами страхования. Так что, полагаю, от этого негативного стереотипа мы постепенно уйдем, поскольку большинство наших клиентов получает выплаты в случае страхового случая без проблем. Кстати, те, кто получает выплаты, редко от нас уходят. И чем их больше, тем быстрее растет перечень застрахованных предприятий.

— Как вы оцениваете потенциал роста агрострахования в РФ?

— Есть куда расти. Если иметь в виду животноводство, то у нас в этом направлении застраховано около 40% голов скота. В сфере растениеводства потенциал еще больше: мы охватили пока даже меньше 5% всех хозяйств. Если сравнивать с другими странами по уровню страхования, то, например, в Европе застраховано от 20% до 50% используемых в агробизнесе площадей. Но при этом, надо сказать, в некоторых странах агрострахование часто выступает как единственный вид субсидий со стороны государства.

— Что, по-вашему, сегодня тормозит развитие самого агрострахования в стране?

— На первом место все-таки слабая информированность участников АПК о возможностях тех продуктов и тех условий, которые мы предоставляем, потому что за время становления агрострахования система поменялась кардинально. Ее главное преимущество: она стала разнообразной. Но система менялась так быстро, что не все успевали отслеживать эти изменения.

Дополнительным тормозом, конечно, является недостаточность программ, которые страховое сообщество предлагает рынку. Мы, например, наблюдаем недостаток предложений по страхованию плодовых садов, отдельных видов агрокультуры, пчеловодства. Особо скажу, что сама модель, которую мы используем, предполагает выплату при совпадении двух факторов: потери урожая и наличие неблагоприятных погодных факторов, которые должны быть подтверждены соответствующими документами. Но при этом гибель урожая либо его недобор может произойти по стечению разных других факторов, которые могут не входить в перечень необходимых критериев. Этот вопрос может быть решен с помощью так называемого индексного страхования. Мы, конечно, его предлагаем использовать, но на сегодняшний день такой вид страхования не входит в перечень программ с господдержкой. Поэтому мы надеемся, что следующим этапом развития агрострахования станет изменение существующей модели страхования. И у страховщика должен быть выбор программ: и мультирисковое страхование, и индексное.

— Это то, что вы бы предложили изменить на законодательном уровне РФ в сфере агрострахования?

— Да. Мы, собственно, этим и занимаемся. Все то, что я перечислил, находится в разработке: и программы по страхованию плодовых садов, и механизм индексного страхования. Я полагаю, что в ближайшее время мы выступим с инициативами внесения изменений в действующие нормативные документы.

— Насколько сейчас для средних и малых фермерских хозяйств доступны продукты страхования? Какие пользуются у них наибольшей популярностью?

— Они пользуются всем перечнем представленных страховых продуктов. Для данных хозяйств в приоритете, конечно, некие стандартные и унифицированные программы. Например, программа по ЧС, которая была запущена в этом году, в большой мере предназначена для малых форм хозяйствования. Уместно уточнить, что со стороны государства субсидируется 80% страхового взноса. То есть хозяйства в качестве взноса платят в среднем 500 руб. с гектара, при этом 80% субсидируется государством. Это серьезное подспорье. Особенно если учесть, что какие-либо неблагоприятные погодные факторы могут привести к фатальному удару по экономике хозяйства. Количество выплат, которые приходятся сегодня на малые и средние хозяйства, примерно на уровне 55%.

— Вам, как страховой компании, интересно работать с мелкими агропромышленными хозяйствами? Или агрохолдинги предпочтительнее?

— Нам со всеми интересно работать. Чем больше хозяйств, чем больше регионов покрытия, тем устойчивее наш портфель. Собственно говоря, когда они приходят к нам страховать урожай, нередко мы с ними начинаем взаимодействовать и по другим видам имущества. Так что здесь исключительно бизнесовый подход. Хотя по затратам, безусловно, расходы на ведение дела в таких случаях выше: нам необходимо в случае урегулирования убытков и выезжать в хозяйства, и отправлять в регионы наших экспертов. Но стратегически мы считаем, что работа с малыми формами хозяйств для нас — это приоритет.

— Насколько ваша продукция страхования востребована среди крупных холдингов? И какие основные страховые продукты сейчас в случае ЧС выбираются?

— Практически все крупные агрохолдинги страхуются в той или иной форме. Возможно, они более скрупулезно, более детально подходят к выбору застрахованных объектов. Они могут выбрать какую-то одну культуру в том или ином регионе. Набор рисков, как правило, везде одинаков как для крупных форм, так и для малых: в приоритете страхование рисков засухи и переувлажнения. Крупные агрохолдинги дополнительно еще достраховывают те риски, которые не покрываются страхованием с господдержкой. Средние хозяйства, как правило, используют стандартный мультирисковый набор. А хозяйства, которые находятся в неблагополучных с точки зрения погоды субъектах, сейчас больше тяготеют к программам страхования от ЧС.

— Насколько экономически выгодно для агрокомпаний заключение договоров на страхование? Сталкиваются ли страхователи с какими-либо сложностями при получении страховых выплат в случае ЧС?

— Я считаю, что о выгоде страхования говорить некорректно, потому что в основе страхования лежит принцип случайности. Страхование, по сути дела, это защита от фатальности. Могу привести пример. В прошлом году у нас произошла самая крупная выплата в истории агрострахования по одному хозяйству — крупному холдингу в Псковской области: мы заплатили больше 600 млн руб. за гибель свиней. При этом тариф, как правило, на страхование свиного поголовья — от 1,5% до 2,0–2,5%. Если бы страховая выплата не произошла, то судьба этого хозяйства была бы печальна. В чем же экономический смысл? Повторюсь, этого могло и не произойти. Но случилось. И хозяйство продолжило свою деятельность. То есть агрохозяйство оперативно получает деньги, что благоприятно сказывается на непрерывности тех или иных производственных процессов.

— Какие направления агрострахования должны войти в новую стратегию развития агропромышленного комплекса до 2030 года?

— Стратегическое планирование — это задача в первую очередь профильных министерств. И оно должна вестись при непосредственном конституционном участии отраслевых союзов. Мы, как компания, которая входит в Национальный союз агрострахователей и является лидером по сборам, также активно в этом участвуем. В первую очередь работа направлена на масштабирование агрострахования, совершенствование и внедрение новых программ по страхованию садоводства, виноградарства, более активное внедрение программ от ЧС.

Записал Константин Анохин

страхование

О кризисе и вызовах времени

— контекст —

Опрос, проведенный «Ъ-Страхованием» среди страховщиков, показал, что российский страховой рынок смотрит в будущее с настороженностью, опасением, но и с надеждой. Прогнозируется рост в ОСАГО, каско, страховании жизни, ДМС, страховании от несчастных случаев, при этом говорится о потерях в транспортном страховании и об оптимизации в корпоративном страховании.

Евгения Васильева, *директор Центра стратегического анализа СПАО «Ингосстрах»:*

— На страховой рынок сейчас оказывает влияние множество факторов: внешнеэкономические риски, нестабильность курсов валют, ограничения на внешнеторговые отношения и снижение грузооборота, темпы экономического роста, текущие ставки по кредитам, остановка авиаперевозок по части направлений. В текущих макроусловиях прогнозы о динамике финансового сектора давать крайне затруднительно. В условиях ожидаемого падения авторынка в 2022 году на 35–40% целевыми для страхового рынка становятся сегменты б/у автомобилей. Можно ожидать более пристального внимания к текущей клиентской базе. Ипотечное страхование в определенной мере пострадает от заградительных ставок по кредитам, а страхование выезжающих за рубеж — в связи с остановкой авиаперевозок по ряду направлений. Логично ожидать основных потерь в сегменте авиастрахования, морского, банкострахования (за счет снижения выдаваемых кредитов). В корпоративном бизнесе наиболее устойчивым видится сегмент страхования крупных предприятий. Малый и средний бизнес под давлением экономической ситуации может начать оптимизировать расходы на страхование. С другой стороны, сохранность личного имущества становится одним из главных приоритетов граждан и бизнеса. Риск угонов и дорогостоящего ремонта может, наоборот, побудить застраховать свои имеющиеся автомобиль, жилье, имущество.

Николай Галушин, *директор страхового брокера и общества взаимного страхования «Ростеха»:*

— Я предполагаю дальнейшую консолидацию рынка в смысле увеличения доли крупнейших игроков в общем объеме сборов страхового рынка. Произойдет снижение объемов премии на рынке, сокращение количества игроков, и не только из-за исхода иностранных страховщиков, но и за счет ухода с рынка, небольшого по размеру, российских компаний или за счет последующих трансформаций через слияния и поглощения. Самые существенные изменения в текущем году произойдут в сегменте страхования жизни, который на протяжении многих последних лет был локомотивом роста российского страхового рынка.

Виктор Кривошеев, *первый заместитель генерального директора СК «Абсолют Страхование»:*

— Сложно найти отрасль, которую не задели и не заденут западные санкции. Пожалуй, только аграрный сектор, производство продовольствия не ощутит этого давления, будет развиваться, подпитываемый государственными субсидиями и запредельно высокими ценами в мире на сельскохозяйственную продукцию. Так что можно смело ожидать продолжения роста страховых сборов в этом секторе, тем более что государство субсидирует не только производителей продовольствия, но и страховщиков сельскохозяйственных рисков. Скорее всего, увидим рост в секторах обязательного страхования, прежде всего в ОСАГО. Количество договоров страхования здесь не уменьшится (автовладельцы обязаны покупать ОСАГО) и вряд ли сильно вырастет из-за дефицита новых автомобилей, однако стоимость единичного полиса возрастет под давлением роста цен на запчасти и расценок автосервисов.

Евгений Уфимцев, *исполнительный директор Российского союза автостраховщиков:*

— Сейчас затруднено не только развитие, но и функционирование многих видов страхования — например, страховщики ОСАГО столкнулись с огромными сложностями в организации натурального возмещения убытков.

Юлия Шабанова, *руководитель Блока агентских и офисных продаж ПАО «СК „Росгосстрах“»:*

— Рынок показал ожидаемый результат, продемонстрировав снижение объемов в таких видах страхования, как НС и жизнь. При этом в моторных видах и в ДМС рынок показал рост объемов, но этот рост обусловлен подорожанием стоимости страхования. К сожалению, избежать роста стоимости страхования невозможно, так как на рынке ожидается резкий рост убыточности во всех видах по причине инфляции и повышения средней выплаты по убыткам (например, в ОСАГО средняя выплата за три квартала выросла на 30%, и, по-видимому, это не предел). Частично эти потери перекрываются за счет роста средней стоимости договора, а также увеличения уровня страхования подержанного транспорта (многие автовладельцы на фоне резкого подорожания стоимости авто приняли решение страховать подержанные автомобили, чего раньше никогда бы не сделали). Особый фокус внимания у страховых компаний вызывает сегмент ОСАГО. Рост объемов продаж значительно отстает от роста средней выплаты, что может существенно снизить рентабельность данного вида и сделать его убыточным. С апреля 2022 года заработал пул ОСАГО, его объем может превысить 40 млрд руб. в годовом выражении с оценками убыточности 100–150%, так как пока только накапливается статистика по убыткам и страховые компании реализуют различные стратегии отнесения договоров к передаче в пул. В своих планах на 2023 год ориентируемся на незначительный, но все же рост рынка.

Игорь Юргенс, *президент Всероссийского союза страховщиков:*

— В этом году страховой рынок столкнулся с беспрецедентными трудностями. Некоторые из них, как, например, нехватка перестраховочных емкостей в связи с санкциями и запретом на перестрахование в недружественных странах, во многом решены благодаря РНПК. Целый ряд проблем, которые могли бы носить фатальный характер для рынка, например серьезная волатильность курсов валют и ценных бумаг весной, были решены благодаря оперативным и высокопрофессиональным действиям Центрального банка. Еще часть остается пока нерешенной. Например, существующая проблема с поставками автозапчастей в ближайшей перспективе не видится в полной мере решаемой.

Катерина Якунина, *председатель Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров:*

— На рынке прямого страхования серьезных цифровых изменений в 2023 году вряд ли стоит ожидать — прогнозируется значительный рост в ОСАГО за счет корректировки тарифов и незначительный рост в каско, но здесь основным драйвером, увы, станут не продажи новых транспортных средств, а рост стоимости машин. Развиваться будут и другие виды страхования, играющие наибольшую роль в общих сборах: жизнь, ДМС, страхование от несчастных случаев, в том числе за счет инфляционных ожиданий. Видоизменяется и роль брокеров, которые в первую очередь теперь будут нести на себе функции страховых консультантов при построении программ страхования. Будет расти электронная страховая коммерция.

Вера Склярова

страхование

Как инфляция поддерживает страховой рынок

Согласно прогнозу «Эксперт РА», собранная страховым рынком премия к концу 2022 года будет примерно на 2–3% ниже уровня прошлого года. Прогнозирование на 2023 год затруднено в связи с высокой степенью макроэкономической неопределенности и нестабильностью на фондовых и валютных рынках. Поэтому сегодня с достаточной долей определенности можно говорить только о тенденциях текущего года.

— прогноз —

Санкционные ограничения, экономическая нестабильность, волатильность на фондовом рынке, а также высокая инфляция оказали разнонаправленное влияние на динамику страхового рынка в первой половине 2022 года. Указанные факторы снизили спрос на страхование и одновременно привели к увеличению его стоимости, что в итоге удержало рынок от более значительного сокращения.

По итогам первого полугодия 2022-го страховой рынок относительно первого полугодия 2021 года сократился на 3,6%. Объем совокупных страховых премий составил 862 млрд руб. Рынок non-life страхования собрал 644 млрд руб. страховой премии, что на 2,3% меньше, чем годом ранее. Рынок страхования жизни потерял 7,2% премии, снизившись до 218 млрд руб.

Прирост премий отмечался в страховании автокаско, ОСАГО и ДМС. Положительная динамика взносов в этих сегментах в первом полугодии 2022-го относительно первого полугодия 2021-го была обусловлена увеличением стоимости страхования на фоне высоких показателей инфляции, а также повышением стоимости ремонта и запасных частей, в том числе в результате дефицита комплектующих. Одновременно давление на рынок оказывали падение платежеспособного спроса населения, низкая доступность потребительского кредитования и снижение объемов продаж новых автомобилей.

Наибольшее сокращение премий в первой половине 2022 года наблюдалось в страховании от несчастных случаев и болезней (сегмент потерял почти 40%) вслед за резким ростом банковских ставок и падением объемов кредитования.

В свою очередь, сокращение в сегменте кредитного страхования жизни, а также повышение привлекательности депозитов с двузначными ставками стали причинами снижения премий в страховании жизни (на 7,2%). Уже во втором квартале 2022-го поддержку рынку страхования жизни оказала переориентация компаний на продвижение краткосрочных программ НСЖ с гарантированной повышенной доходностью, которые конкурировали с высокодоходными депозитами.

Прогнозирование на 2023 год в существенной степени затруднено, что связано с высокой степенью макроэкономической неопределенности, а также с нестабильностью на фондовых и валютных рынках. Динамика страхового рынка в следующем году будет зависеть от темпов восстановления экономики, уровня банковских ставок и инвестиционной активности граждан. Поэтому пока с достаточной долей определенности можно говорить лишь о тенденциях текущего года.

Опрос, проведенный агентством «Эксперт РА» среди страховщиков перед началом нового делового сезона, показал, что участники рынка разошлись во мнениях относительно прогноза по динамике страхового рынка по итогам 2022 года. 80% опрошенных страховых компаний ожидали его сокращения по итогам текущего года и только 20% прогнозировали рост. 78% респондентов считали, что рынок страхования жизни покажет отрицательную динамику. Прироста премий большинство опрошенных ожидали в сегментах ОСАГО (93%) и ДМС (82%). Примерно половина респондентов прогнозировали рост премий в сегментах страхования прочего имущества юридических лиц и страхования прочего имущества граждан. 79% опрошенных компаний считали, что по итогам 2022 года сегмент страхования автокаско покажет отрицательную динамику. По мнению 81% участников опроса, снижение премий также ожидается в страховании от несчастных случаев и болезней.

В отсутствие новых экономических шоков мы ожидаем частичное восстановление страхового рынка к концу второй половины 2022 года. Возвращение банковских ставок к однозначным уровням поддержит динамику видов страхования, связанных с кредитованием. В то же время ужесточение банками подходов к одобрению заявок на кредиты частично нивелирует этот положительный фактор.

Так, по нашим оценкам, сегмент страхования от несчастных случаев и болезней по итогам 2022 года соберет примерно 205 млрд руб. страховой премии, что на 20% меньше результата 2021-го. Поддержку рынку страхования жизни окажут снизившиеся банковские ставки и адаптация страховщиков к продвижению НСЖ вместо ИСЖ, с которым возникли сложности в результате ограничения доступа к ряду финансовых инструментов.

В то же время страхованию жизни по итогам 2022-го, вероятнее всего, не удастся достичь значений предыдущего года — объем собранных премий составит примерно 495 млрд руб. (минус 5–6%).

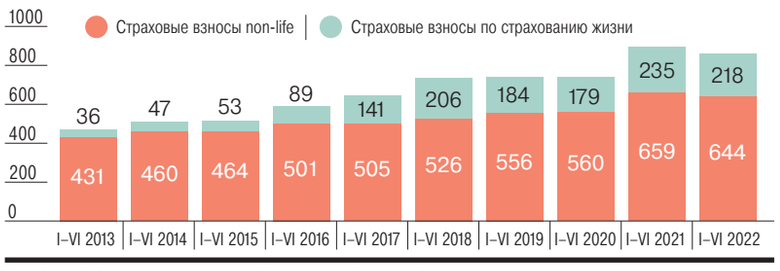
После активного роста страхования прочего имущества физических лиц в предыдущем году сегмент ожидает сокращение на 8–9%, до 75 млрд руб., на фоне снижения покупательной способности населения.

Положительная динамика премий среди крупнейших сегментов рынка, по нашему мнению, будет наблюдаться в ДМС (4–6%), страховании автокаско (6–7%), ОСАГО (6–7%) и прочего имущества юридических лиц (9–11%).

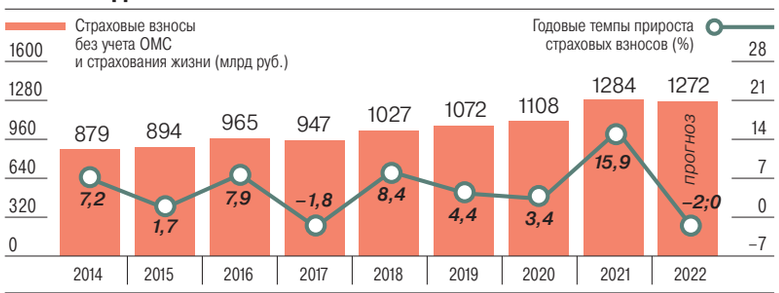
По итогам 2022 года, по прогнозу «Эксперт РА», страховой рынок соберет около 1,77 трлн руб. премии, что будет примерно на 2–3% ниже уровня 2021-го.

Ольга Любарская,
«Эксперт РА»

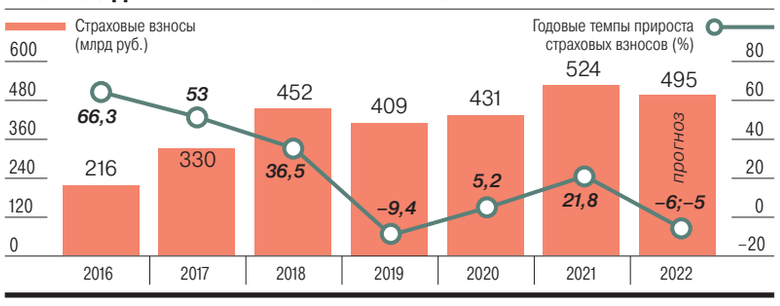
ДИНАМИКА СТРАХОВОГО РЫНКА (МЛРД РУБ.)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ.



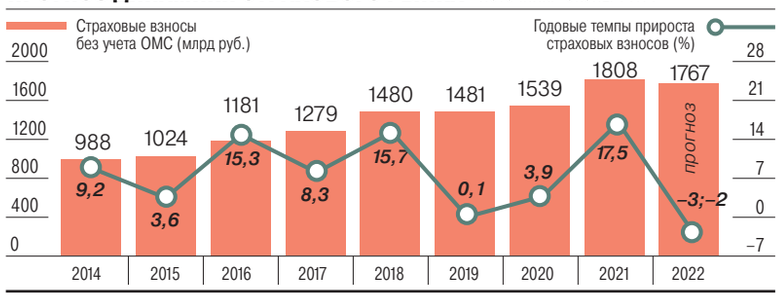
ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ NON-LIFE СТРАХОВАНИЯ ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТРАХОВОГО РЫНКА ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов

Вид страхования	Взносы (млн руб.)			Прогноз темпов прироста взносов, 2022/2021 (%)
	2020	2021	2022 прогноз	
Страхование жизни	430517	524402	495000	Минус 5–6%
Страхование от несчастных случаев и болезней	202310	261893	205000	Минус 20–22%
ДМС	176965	199927	210000	4–6%
Страхование автокаско	175423	207076	220000	6–7%
Страхование прочего имущества юридических лиц	113143	120193	132000	9–11 %
Страхование прочего имущества граждан	71650	81777	75000	Минус 8–9%
ОСАГО	220021	225548	240000	6–7%
Прочие виды	148672	187472	190000	1–2%
Non-life страхование	1108183	1283887	1272000	От –2% до 0%
Итого (life + non-life)	1538701	1808289	1767000	Минус 2–3%

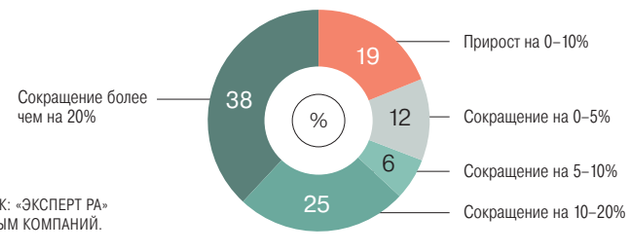
Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России.

Динамика взносов по крупнейшим видам страхования

Вид страхования	Взносы (млн руб.)		Темпы прироста взносов, 1 пг 2022/1 пг 2021 (%)	Абс. прирост (мл н руб.)
	1 пг 2022	1 пг 2021		
Страховой рынок, всего	862257	894187	–3,6	–31930
Добровольное страхование жизни	218307	235260	–7,2	–16953
Добровольное медицинское страхование	140002	127172	10,1	12830
Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	117999	109462	7,8	8537
Добровольное страхование средств наземного транспорта (кроме средств железнодорожного транспорта)	103326	93188	10,9	10138
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	79959	132956	–39,9	–52997
Добровольное страхование прочего имущества юридических лиц	69468	65632	5,8	3836
Добровольное страхование прочего имущества граждан	37380	35786	4,5	1594
Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	17313	16876	2,6	437
Добровольное страхование финансовых рисков	15079	17078	–11,7	–1999
Добровольное страхование грузов	13535	10812	25,2	2723
Добровольное страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам	10690	11056	–3,3	–366
Добровольное страхование предпринимательских рисков	10413	10422	–0,1	–9
Прочие	28785	28486	1	298

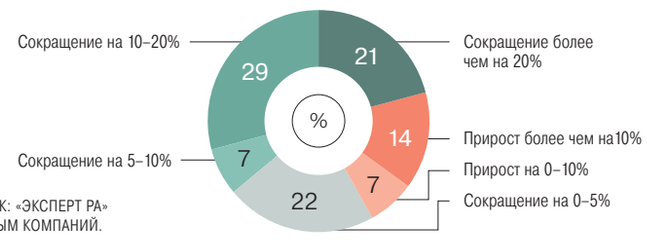
Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



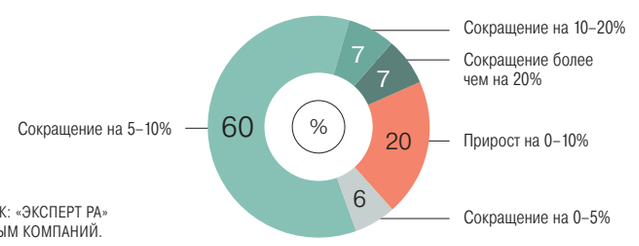
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОКАСКО ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



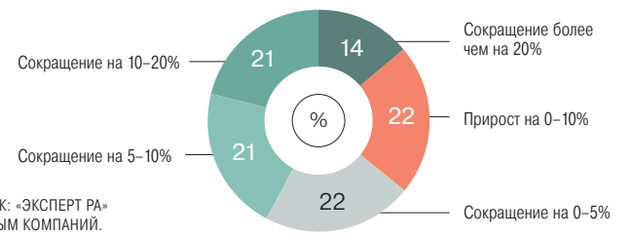
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ СТРАХОВОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



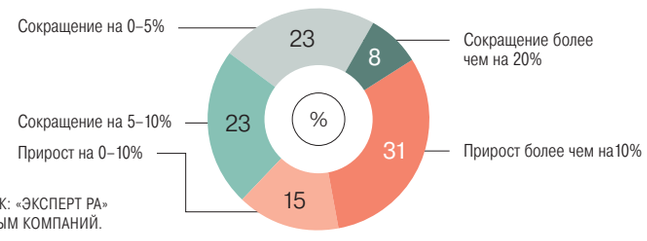
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



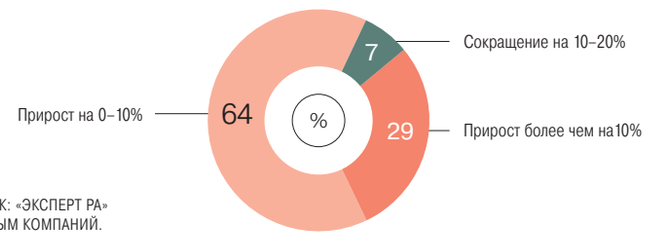
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ СТРАХОВАНИЯ ПРОЧЕГО ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



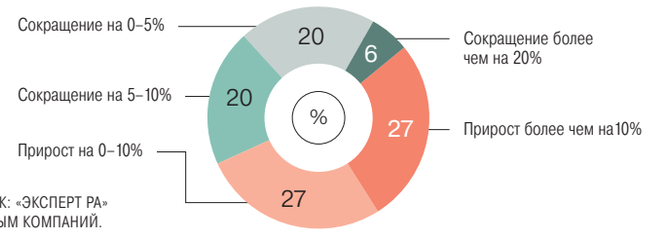
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ ОСАГО ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



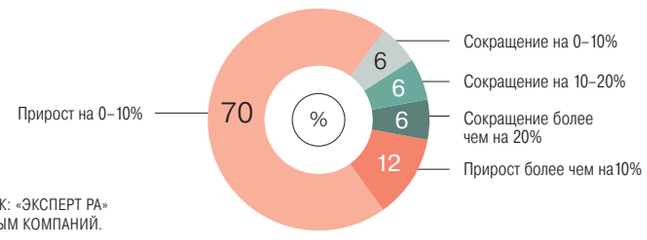
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ СТРАХОВАНИЯ ПРОЧЕГО ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

ОПРОС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ: **ВАШ ПРОГНОЗ ПО ДИНАМИКЕ ДМС ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА К 2021 ГОДУ**



ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ КОМПАНИЙ.

Кризис выборочного действия

— анализ —

С13

При этом почти три четверти снижения показателей инвестиционной деятельности пришлось на страховщиков жизни. Результаты от страховых операций, напротив, выросли. В результате сокращения прибыли рентабельность страховых компаний также незначительно снизилась, но по-прежнему осталась на высоком уровне. Рентабельность капитала в первом полугодии 2022-го составила 17,4%, а рентабельность активов — 4,0%.

На снижение прибыли повлияли убытки от инвестиционной деятельности, связанные с высокой волатильностью фондового рынка, укреплением рубля во втором и третьем кварталах, а также ухудшение ситуации на мировом финансовом рынке, говорит Евгения Васильева. Не последнюю роль на финансовые результаты страховщиков оказали и изменение поведенческих привычек, а также снижение потребительского спроса в ряде сегментов: многие потребители придерживаются выжидательной позиции и не спешат с крупными покупками.

Кроме того, по мнению Максима Чернова, Банк России адекватно отреагировал на ситуацию и ввел ряд мер, оказавших поддержку страховому сектору в части регулирования нормативов и требований, однако до сих пор для всей отрасли остается проблемным вопрос возврата средств из западных клиринговых центров, от брокеров и перестраховщиков, что означает проблемы с доступом российских страховых компаний к ликвидности.

Регуляторные послабления были эффективными в плане поддержки страхового рынка, считает и Евгений Решетин. Во-первых, они в первом полугодии позволили сгладить скачки как на рынке ценных бумаг, так и в части валютных курсов. Также значительную поддержку страховщики получили и во втором пакете послаблений, в том числе в части расчетов капитала под финансовые риски.

В конце зимы страховщики столкнулись со сверхкритической проблемой, связанной с тем, что выстроенная за годы система перестрахования рисков на международных рынках в один момент разрушилась. «Найденное решение с РНПК (дочерняя перестраховочная компания ЦБ, которая была резко докапитализирована и взяла на себя перестраховочные функции.— **„Ъ“**), возможно, не является идеальным в силу его безальтернативности и сопутствующих этому моментов, но надо признать, что оно позволило не обрушить рынок корпоративного страхования»,— считает Евгений Решетин.

Ожидания и надежды

Говоря о ключевых проблемах развития российского страхового рынка на сегодняшний день и прогнозах на будущее, эксперты прежде всего выделяют снижение спроса как со стороны корпоративных клиентов, так и физических лиц. «Безусловно, это не уникальная проблема страхового рынка, однако именно она порождает неопределенность в нашей деятельности,— говорит Евгений Решетин.— Падают сборы — надо оптимизировать затраты. Сокращаешь персонал или отказываешься от каких-либо ресурсоемких процессов — растут операционные риски, пропадают гибкость и оперативность принятия решений. А это в итоге приводит к еще большему сокращению продаж. Не войти в эту спираль и при этом не свалиться в демпинг — непростая задача, но ее обязательно надо решить всем страховщикам».

«В последние месяцы в добровольном моторном страховании наблюдалась тенденция к восстановлению сборов, объемы рынка поддерживались ростом средней премии. Мы ожидаем, что потенциал такого восстановления будет исчерпан к концу 2022 года»,— прогнозирует Евгения Васильева.

В качестве наиболее уязвимых сегментов страхового рынка, по мнению Евгении Васильевой, можно выделить добровольное моторное страхование и добровольное страхование имущества. Высокая неопределенность, связанная с траекторией развития экономики, напрямую влияет на покупательскую способность населения и его поведенческие привычки. Если говорить о глобальных факторах, влияющих на страховой рынок в России в условиях санкционных ограничений, то в 2023 году и дальше необходимо поддерживать перестраховочные емкости, что требует консолидации усилий всех сторон: регулятора, страховых компаний и ассоциаций.

Страховой рынок в текущем году и, скорее всего, в следующем ожидает стагнация, в первую очередь в сегменте моторного страхования и индустриальных рисков, прогнозирует Максим Чернов. Это скажется на показателях прибыли и возврата на капитал. На этом фоне, по его мнению, текущий вектор на усиление пруденциального контроля и риск-менеджмента будет оказывать избыточное давление на страховые компании — с учетом ухода иностранных вендоров оборудования и программного обеспечения ПО ряд перспективных технологий в данный момент просто-напросто оказывается недоступным, что ограничивает возможности компаний к адекватному переходу на новые регуляторные требования.

Петр Рушайло

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Страхование»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Владислав Дорофеев** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+