По статистике последних лет страховщики ежегодно получают по одному новому виду обязательного страхования. Однако все эти виды не смогли повторить успех ОСАГО – сборы на новых рынках сказываются на приросте премий не сильно. Какие точки роста находят страховщики для своих стратегий, корреспонденту «Денег» Татьяне Гришиной рассказал замглавы компании «ВТБ Страхование» Алексей Володин.

– В конце сентября Дмитрий Медведев потребовал от Минфина представить в двухнедельный срок проект введения обязательного страхования жилья. Насколько реалистичен этот проект?

– Действительно, за последние два года в корпоративном сегменте появилось два новых обязательных вида – страхование ответственности владельцев опасных объектов и ответственности перевозчиков. И разбавить этот ряд страхованием для физлиц – серьезная и ответственная тема. К сожалению, мы приходим к этому только после трагических событий, это лесные пожары 2010 года, наводнение в Крымске, текущая ситуация на Дальнем Востоке. Но то, что глава правительства поручил разработать этот проект, установил жесткие сроки по нему – это позитивная для рынка вещь. Введение обязательного страхования жилья – это очень серьезная и непростая работа, важно, чтобы она была доведена до конца.

– Придется менять ряд базовых законов страны – Конституцию, Гражданский кодекс. На рынке уже предлагают запустить другие механизмы – софинансирование государством взносов или выплат.

– Любой обязательный вид сложно укладывался в наше законодательство. Но не делать этот вид обязательным, полагаясь на то, что граждане будут самостоятельно страховать свое имущество, не приходится. И каждый раз при возникновении стихийных бедствий государство сталкивается с необходимостью выделять средства на восстановление жилья. Варианты с софинансированием взносов малоимущим гражданам мне кажутся разумными. Тарифы по этому виду тоже должны быть диверсифицированы в зависимости от того, подвержена та или иная местность катастрофическим событиям или нет.

– А если анализировать уже работающие обязательные виды, какие из них оказались привлекательными в этом году?

– Несмотря на то что с начала года страхование ответственности владельцев опасных объектов распространилось и на гособъекты, мы в нашей компании, да и рынок в целом практически не почувствовали подключения этих объемов. По итогам полугодия приходится говорить даже не о приросте, а о некотором снижении – премия по рынку уменьшилась на 0,5%.Тем не менее мы по-прежнему оцениваем годовые сборы в этом сегменте в 9 млрд руб. и каких-либо кардинальных изменений на нем не ждем. Однако в настоящее время чиновники обсуждают варианты корректировки коэффициентов по этому виду, так что по итогам 2014 года объемы могут быть даже меньше, чем в 2013-м, вплоть до 20% снижения.

– А как, на ваш взгляд, реализуется закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков?

– Тоже в общем вполне ограниченный с точки зрения объемных показателей рынок, его изначально оценивали в 5–6 млрд руб. сборов. Это весьма узкий сегмент, мы заключили такие договоры с теми перевозчиками, с которыми взаимодействовали и раньше. Это некое дополнение к уже существующему бизнесу, особой ставки на него нет.

– Выходит, ни один из двух последних обязательных видов существенно рынок не изменил.

– Это так. Эти обязательные виды не стали драйверами роста. Если говорить о точках

роста, стоит обратить внимание на розницу, страхование физлиц. По-прежнему достаточно высоки темпы роста кредитования населения, объемные показатели в этом направлении увеличиваются. Это драйвер на ближайшие три-четыре года.

– Рассчитываете на поддержку государства в развитии отрасли?

– Что касается государственного участия – субсидирования и дотаций, – то следует говорить об отдельных видах – о сельхозстраховании, например. Если будет реализовано обязательное страхование жилья, тут механизм господдержки тоже может быть применим. На наш взгляд, никаких других форм включения государства в процесс, которым занята отрасль, не требуется. Страхование – это нормальный рыночный механизм.

– Депутаты предлагают закрепить в законодательстве ипотечное страхование – по риску недостаточности средств при продаже залога в случае дефолта заемщика. Что думаете об этом?

– Подобное страхование – это все-таки нишевое направление. В борьбе за долю рынка ипотечного кредитования банки снижают требования по первоначальному взносу. При этом растет риск невозможности быстро и выгодно продать залоговую недвижимость в случае дефолта по кредиту. Страхование в данном случае решает проблему доступности ипотечных кредитов, позволяя снижать первоначальный взнос. Данный вид уже занимает свое место в продуктовом предложении ведущих страховщиков, объемы пока невелики, но направление перспективно.

– Сотрудничество с банками составляет существенную часть страхового бизнеса, при этом страховщики жалуются на диктат со стороны банков-партнеров в части условий сотрудничества. Разделяете тревоги коллег?

– По поводу диктата – нет. Когда канал продаж не наш, с клиентом взаимодействует посредник (в данном случае банк), а мы получаем запрос на продуктовую линейку – все это формирует определенные нюансы. Возможно, страховщикам где-то хотелось бы поменять правила игры, но это не страховые клиенты приобретают продукт, это клиенты банка за ним приходят. Можно, конечно, сетовать на банки, как на любой

посреднический канал, но в этом виде так устроен процесс: банки продают основную услугу и параллельно предлагают страхование. Тут жесткая конкуренция у страховщиков, могут возникнуть дополнительные обязательства по взаимному бизнесу, размещению депозитов и проч., но это нормальная практика. И никаких кабальных и ужасающих условий мы не наблюдаем. Банки вносят значительный вклад в развитие страховой розницы.

– А что двигает корпоративные виды?

– Я бы назвал строительно-монтажные риски. Для примера можно привести один из наших крупных проектов в этом году: мы застраховали строительство западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге (лимит ответственности по договору – 106 млрд руб., доля «ВТБ Страхования» в лимите – 58%, остальное у СОГАЗа. – «Деньги»). В принципе на страхование строймонтажа мы делаем особую ставку, ожидания в этом сегменте даже выше, чем в страховании имущества юрлиц. По мере того как будут развиваться дорожное строительство, инфраструктурное строительство, коммерческая недвижимость, будет развиваться и страхование. Можно смотреть на все проекты федерального бюджета по строительству дорог, мостов, тоннелей, что запланировано и уже анонсировано. Смета на страхование может составлять до 1% стоимости проекта. Это интересный рентабельный бизнес.

– Крупные выплаты в этом сегменте у вас были?

– Последнее время нет.

– А в каких видах в последнее время были крупные выплаты?

– Как ни странно, в сегменте физлиц. Были достаточно серьезные убытки в страховании дорогостоящей недвижимости. В корпоративном блоке практика крупных выплат приходится на индустриальный портфель: были выплаты представителям химической отрасли и деревообрабатывающей промышленности. Клиенты не любят распространяться о крупных убытках, но мы говорим о суммах, исчисляемых десятками и сотнями миллионов рублей.

– Какие ожидания у компании по сборам в этом году?

– Мы планируем сборы на уровне 30 млрд руб., в прошлом году было 23 млрд руб. В текущем году мы росли не только за счет розницы, корпоративный сегмент у нас увеличился на 25%. С учетом того что совокупные сборы на страховом рынке за первое полугодие выросли на 13%, показатели у нас вдохновляющие. У нас есть в портфеле достаточно крупный контракт с МВД по обязательному государственному личному страхованию военнослужащих. Но он не дает нам ежегодного прироста: сумма контракта относительно стабильна.

– С сентября страховщиков контролирует ЦБ. Как скажется на рынке реформа регулятора?

– Думаю, мониторинг и контроль ужесточатся в хорошем смысле этого слова. Банковский бизнес с точки зрения отчетности перешел на структурно высокий уровень давно. В страховании такая практика, как консолидация отчетности одного дня, еще не нужна. Страховая экономика существенно отличается от банковской. Но очевидно, что мы будем плавно идти к стандартам, которые ЦБ устанавливает банкам. Кроме того, уйдут недобросовестные игроки, все требования ЦБ к прозрачности рынка так или иначе к этому приведут. Для себя в этом видим положительный аспект. Чем прозрачнее рынок, тем проще продавать страхование, по крайнее мере не надо будет объяснять, что это не обман и что страховщики не жулики.

– Тему мошенничества страховщики часто связывают с розницей, а насколько развито мошенничество в корпоративном блоке?

– Мошенники есть и в корпоративном страховании. В корпоративных договорах, например, каско. Каско в целом – номер один на рынке по степени проникновения мошенников. Но в мелком бизнесе, если что-то у предпринимателей не идет, тоже есть попытки взвалить проблемы на страховщика. От этого, кстати, избавлены крупные договоры. Если говорить о проблемах, которые возникают при урегулировании крупных убытков, то тут страховщики сталкиваются не с мошенничеством, а с завышенным ожиданием того, сколько можно получить денег. Допустим, при урегулировании убытка по алюминию цены, которые использовались по расчетным показателям, не

соответствуют мировым биржевым ценам на алюминий. Но это не мошенничество, это бизнес-процесс.

– Сейчас страховая розница в судах страдает от так называемого потребительского терроризма: юристы помогают гражданам получить со страховщика увеличенную выплату. В корпоративном сегменте такое возможно?

– Все те проблемы, которые есть в автостраховании, в теории могли бы перенестись в корпоративный блок. Но этого не случилось. С корпоративными клиентами все-таки строятся достаточно долгосрочные взаимоотношения. Каждое возобновление договора – переговорный процесс. Если клиент переходит к другому страховщику, тот не закроет глаза, а будет смотреть на статистику выплат. Если видно, что клиент чрезмерно склонен к судебным тяжбам, он просто не пройдет андеррайтинг – в том числе у нас у него мало шансов получить страховой полис.

Источник: Коммерсантъ-Деньги , 39, 07.10.13

Автор: Гришина Т.