



*Год 2016-й стал удачным для рынка страхования имущества. Премии росли, а клиенты, хоть и сэкономили по привычке, оставались верны своим страховым компаниям, даже несмотря на кризис. Те стараются отблагодарить их новыми видами услуг, но опасаются мошенников. Собеседники «Профиля» уверены, что за страхованием имущества будущее всей отрасли, но все равно смотрят в это будущее с осторожностью.*

#### Поворот к росту

По итогам 2015 года участники рынка страхования имущества отмечали его сокращение. Объемы премий в номинальном выражении тогда выросли на 3,6%, но заметно уступили инфляции, так что в целом можно было говорить о спаде. Теперь же собеседники «Профиля» почти единогласно говорят об улучшении показателей. В некоторых случаях их даже можно назвать значительными.

«Страхование имущества физических лиц развивалось в первую очередь за счет роста ипотечного страхования. Например, в нашей компании, по предварительным данным, рост подписанных премий за 2016 год по данному виду составил более чем 70%», – рассказал «Профилю» начальник правления андеррайтинга имущества и ответственности компании «Либерти Страхование» Александр Замула.

Во многом этому способствовал подъем ипотечного кредитования. Он стал возможным благодаря госпрограмме субсидирования ипотеки, которая предусматривает выдачу займов по льготной ставке 12% годовых на 362 месяца при условии обязательного наличия страховки (условия действуют только для квартир в новых домах). За время действия программы – с апреля 2015 го по конец 2016 го – ею воспользовался каждый четвертый россиянин, взявший ипотеку. В итоге объем ипотечного кредитования за прошедший год вырос более чем на четверть – 1,48 триллиона рублей против 1,17 миллиарда.

Директор департамента страхования имущественных видов компании «ЭРГО» Марина Суркова тоже отмечает рост сборов в прошедшем году во всех сегментах страхования, кроме космической отрасли (в ней наблюдались убытки). «Колоссальными темпами идет переход на электронные продажи и web-обслуживание клиентов», – добавляет собеседница «Профиля».

Заместитель гендиректора страховой компании «ПАРИ» Ирина Двойникова говорит о том, что определенные убытки («такие, какие бывают не каждый год») 2016 год все же принес, но их уже удалось благополучно урегулировать. «Если же говорить о рынке в целом, то существенное сокращение общего числа страховых компаний не могло не отразиться на общей картине. Конечно же, весь год шло перераспределение клиентов между оставшимися на рынке компаниями. Общий тренд прошлого года – более строгий подход к оценке риска».

«Демпингующие компании постепенно вымываются с рынка. Безусловно, эта тенденция

продолжится в 2017 году», – соглашается заместитель директора департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования компании «Согласие» Михаил Денисов. Рост сборов он объясняет повышением тарифов, к которому прибегает большинство участников рынка. Их расценкам способны соответствовать не все потенциальные клиенты. «По ряду крупных игроков с существенными убытками за предыдущие годы отчетливо виден рост тарифов (зачастую на десятки процентов или даже в разы) либо отсутствие претендентов на заключение договоров со страхователем даже по максимальной цене конкурса. Аналогичная ситуация наблюдается в ряде сегментов, например, растут ставки по складской деятельности и страхованию товарно-материальных ценностей».

Директор департамента страхования имущества «Энергогаранта» Марина Шальнева уточняет, что рост в 2016 году действительно был, но далеко не во всех секторах имущественного страхования, которое можно разделить на две части: страхование имущества, передаваемого в залог банкам (приобретаемого в лизинг, аренду), и страхование собственности непосредственными владельцами (которых никто не обязывает прибегать к услугам страховщиков). «Если второй сегмент практически не растет, так как многие сферы экономики ощущают на себе кризис, то в первом сегменте мы видим рост: кредитные портфели банков увеличиваются, юридические лица чаще, чем два года назад, прибегают к заемным средствам/берут оборудование в лизинг», – говорит Шальнева.

Замруководителя департамента андеррайтинга компании «МАКС» Алексей Хуторянский настроен еще более скептически. Он говорит о кризисных явлениях, которые затронули и страховой рынок. Больше всего, по его словам, это сказалось на страховании юридических лиц – рост в этом сегменте не превысил уровня инфляции, а число заключенных договоров и вовсе снизилось по сравнению с 2015 годом. «В имуществе физлиц ситуация более позитивная – рост за девять месяцев составил порядка 15,7%. Однако такой результат объясняется активизацией продаж, переориентацией страховщиков с находящегося в кризисе автострахования на более рентабельные виды. С точки зрения потребительского спроса положение, к сожалению, не улучшается: наблюдается падение реальных доходов населения, а страхование в такой ситуации становится одной из первых жертв экономики», – констатирует Хуторянский.

**Привычка экономить**

В этой ситуации многие страхователи стараются экономить, говорят собеседники «Профиля». Михаил Денисов из «Согласия» отмечает, что наиболее заметна эта тенденция в государственном секторе. «По ряду предприятий статья «страхование» исчезла из бюджета в 2016 году. Однако это не касается крупнейших государственных активов, в которых есть собственные подразделения риск-менеджмента». По словам Денисова, клиенты по-прежнему прибегают к такому излюбленному способу сэкономить, как франшиза: «Страховка прежде всего нужна юридическому лицу для сохранения стабильности своей деятельности (получения ожидаемого финансового результата). Незначительные повреждения, не влияющие на деятельность компании, собственнику всегда проще и дешевле закрывать своими силами и средствами».

«Франшизы в страховании имущества применяются регулярно, но говорить о повсеместном применении франшиз пока не приходится, – не соглашается с коллегой Алексей Хуторянский из компании «МАКС». – Высокая конкуренция в данном виде страхования пока позволяет клиентам получить те условия, которые они хотят, в том

числе условия без франшизы». При этом он признает, что страхователи стараются максимально использовать возможности для экономии, особенно в сегменте добровольного страхования: «Относительную устойчивость этому виду страхования придает значительная доля залогового страхования, которое и в условиях кризиса просело несущественно».

Марина Шальнева из «Энергогаранта» утверждает, что ее компания сама идет навстречу клиентам и автоматически включает франшизу во все продукты. «Она обязательно присутствует во всех договорах страхования юридических лиц, пусть и не в таком размере, как на зарубежных рынках. При этом практически всегда применяется безусловная франшиза, условная – большая редкость». В целом на рынке сейчас остались только те клиенты, которые еще несколько лет назад, в самом начале кризиса, решили несмотря ни на что и дальше страховать свое имущество. «Те, кто начал экономить на страховании, отказались от него еще в 2014 году», – отмечает Шальнева. Ирина Двойникова из компании «ПАРИ» согласна с коллегой: «Я бы не сказала, что экономят. Предприятия, которые привыкли страховаться, продолжают это делать, считают услугу целесообразной и оправданной». Собеседница «Профиля» отмечает рост страховой культуры в России, особенно среди корпоративных клиентов: «Стали к процессу относиться серьезнее и ответственнее, чем раньше».

Что нового

Для таких, самых стойких, клиентов страховые компании разрабатывают новые продукты, стараются найти удобные решения по условиям, обслуживанию и цене. «Так они стараются сохранить портфель и привлечь новый бизнес. Но делать это становится все сложнее», – признает Марина Суркова. Подстраиваться под потребителей, добавляет она, следует с оглядкой на рынок: «Потребительский спрос изменчив, клиенты опираются на экономическую ситуацию, индивидуальные потребности или «вменяемые» банковские требования, проводят детальный анализ предложений на страховом рынке. Все это заставляет страховщиков искать «своего» клиента.

«Либерти Страхование» в прошлом году запустило сразу несколько новых продуктов. Среди них специальные программы страхования для розничных магазинов, офисных помещений, магазинов оптики, а также специальные условия по страхованию гражданской ответственности для ветеринаров. «Если рынок потребует чего-то нового, мы постараемся разработать новые программы или переработать существующие», – рассказал «Профилю» Александр Замула.

Компания «ПАРИ» в 2016 году предложила малому и среднему бизнесу коробочное страхование – уже готовый пакет полисов с набором условий, рисков и страховых сумм. Считается, что такое страхование обходится потребителю дешевле, позволяет сэкономить время и избежать бюрократических формальностей. «И это не какая-то вынужденная мера, продиктованная острой необходимостью, – это движение вперед, развитие, поиск оптимального взаимовыгодного взаимодействия с клиентами», – говорит Ирина Двойникова.

«Страховые компании ведут постоянную работу по повышению привлекательности своих предложений для клиентов. В первую очередь это относится к страхованию имущества физических лиц, которое показало рост, несмотря на кризис», – рассказывает Алексей Хуторянский. Там тоже развивают коробочные продукты: «Ведется активное взаимодействие, работа с нестраховыми посредниками. Так, банки стали проявлять

значительно больший интерес к продажам страховых продуктов, не связанных с кредитами».

А вот Михаил Денисов из «Согласия» сомневается, что в 2017 году страховщики могут предложить клиентам принципиально новые продукты, – рынок страхования имущества формировался веками. «Мы улучшаем свой сервис, находим новые ниши на рынке и каналы продаж. Другой момент, что с ростом страховой культуры клиенты более охотно соглашались страховать перерыв в производстве, теракт, а также проявляют интерес к другим расширениям базового покрытия», – говорит Денисов.

С ним солидарна Марина Шальнева: «Страхование имущества юридических лиц – очень устоявшийся, традиционный вид страхования. В 2017 году мы планируем сохранить все наши основные продукты и программы. Нововведения коснутся системы коммуникаций с нашими клиентами и партнерами в связи с общими тенденциями развития информационных технологий».

Главный исполнительный директор автолизинговой компании «Европлан» Александр Михайлов говорит о намерениях расширить риски по полису каско, такие, как повреждение двигателя от некачественного топлива и гидроудара. «В 2017 году мы будем развивать направление дополнительных услуг. Мы заинтересованы в том, чтобы предоставлять клиентам максимально качественный окололизинговый сервис, и это не зависит от текущей ситуации на рынке», – отмечает он.

Лакомый кусок

Опрошенные «Профилем» участники рынка сходятся в том, что страхование имущества в дальнейшем будет приносить страховым компаниям прибыль. «Оно традиционно остается прибыльным направлением с низкой убыточностью, как и другие немоторные виды. Наиболее привлекательный сегмент – страхование имущества физических лиц, который отличается высокой степенью возобновляемости портфеля (до 90%). И могу отметить, что в последние два-три года этот сегмент еще больше укрепил свою привлекательность для страховщиков. Но для каждой компании в определенный период времени прибыльными направлениями могут выступать разные линии бизнеса, в зависимости от наполнения портфеля и макро-экономической ситуации на рынке», – считает Александр Замула из «Либерти Страхования».

«Взвешенная андеррайтинговая политика в СК «Согласие» позволяет при ежегодном росте портфеля показывать значительную прибыль на протяжении нескольких лет. Если брать рынок в целом, то это направление также прибыльное, однако ряд крупных компаний на протяжении последних лет фиксируют убыток и пересматривают подходы к андеррайтингу», – говорит Михаил Денисов. О важности грамотной андеррайтинговой политики страховщика говорит и Марина Шальнева из «Энергогаранта».

Алексей Хуторянский из компании «МАКС» оговаривается, что демпинг, к которому в последнее время прибегают многие страховщики, выливается в снижение маржинальности бизнеса, но его прибыльность по-прежнему высока. Компании готовы бороться за клиентов, и конкуренция благодаря этому растет.

Прогнозы

Страховщики смотрят в начавшийся 2017 год по-разному. Топ-менеджер компании «Согласие» Михаил Денисов ожидает продолжения «вымывания» с рынка демпингующих конкурентов. Марина Шальнева из «Энергогаранта» предсказывает дальнейший рост сегмента страхования залогового имущества – граждане и организации все чаще прибегают к кредитам.

Марина Суркова из «ЭРГО» с опаской ждет новых правил страхования ответственности саморегулируемых организаций – страховщики пока еще не составили единого мнения о них. «Прогноз на 2017 год нельзя назвать амбициозным, скорее, он сдержанно-прагматичный», – отмечает Суркова.

Алексей Хуторянский считает, что нынешний год вряд ли будет лучше предыдущего: «Ожидания сдержанные. Только продолжение оптимизации бизнес-процессов и качественное управление страховым портфелем позволят показать положительные результаты деятельности».

Александр Михайлов из «Европлана» видит главную опасность для страховщиков в несвоевременном переходе на новый единый план счетов и новые стандарты отчетности. Они были введены еще в прошлом году, но некоторые компании до сих пор испытывают трудности и рискуют попасть под санкции регулятора.

Многие страховщики боятся мошенников, которые переориентируются с автострахования на страхование имущества. «Меры противодействия мошенничеству в автостраховании уже достаточно развиты, а в страховании имущества только формируются», – предупреждает Алексей Хуторянский. «Для того чтобы выявить мошенников на этапе заключения договора страхования, страховщики разрабатывают определенные процедуры, но стопроцентной защиты от мошенников не бывает», – подытоживает Марина Шальнева.

Ирина Двойникова, заместитель генерального директора АО «Страховая компания «ПАРИ»:

«Основная стратегия у нашей компании не меняется вот уже лет 25, с момента ее создания. Заключается она в том, чтобы принимать на себя только те обязательства, по которым потом сможем ответить. И отвечать, если их приняли. И 2017 год в этом смысле для нас точно такой же, как и все предыдущие. В отношении же принятия на себя рисков в наступившем году планируем быть такими же вдумчивыми и аккуратными, как и в прошлом. Особенно это касается предлагаемых на страхование товарных запасов. Согласно статистике, в кризисные годы пожары случаются чаще. Каких бы то ни было разумных обоснований этому факту не обнаружено, но есть цифры в таблицах, фиксирующие его.

И это мы тоже принимаем во внимание, оценивая риски. В общем и целом наша компания вполне удовлетворена итогами 2016 года, поэтому никакой радикальной смены курса нам не требуется.

Страхование имущества юридических лиц – вид довольно консервативный и с точки зрения объектов страхования, и с точки зрения способов оказания услуги. Тем не менее сейчас мы активно пробуем реализовать проект по продаже коробочного продукта для юридических лиц. Данный продукт сориентирован на представителей среднего и малого бизнеса, содержит ограниченный перечень рисков и небольшие размеры страхового покрытия, но при этом очень удобен и понятен как при покупке, так и при урегулировании. В настоящий момент мы не рассчитываем, что это будет «взрыв», скорее – новый опыт. А результатами его с удовольствием поделимся с читателями в начале 2018 года».