



Страхование

Вторник 29 ноября 2016 №221 (5971 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 **Главный борец с дефицитом ОСАГО — система «единый агент» продолжит свою работу и в электронных продажах полисов**

19 **Автострахование приносит страховщикам прибыль и жалобы граждан**



ОСАГО покажет натуру

В 2017 году водителям станет сложнее получить деньги в качестве компенсации ущерба по ОСАГО: страховщики будут по умолчанию направлять автовладельцев на ремонт в автосервис. Реформу по замене денежной выплаты натуральным возмещением запланировал Минфин. В результате страховщики надеются снизить количество выплат по суду и выровнять убыточность ОСАГО.

— реформа —

Выбора нет

Масштабная реформа «автогражданки» заложена в поправках к закону об ОСАГО, разработанных в Минфине. Суть изменений — приоритет так называемого натурального способа возмещения ущерба, ремонта над денежной выплатой. В настоящее время, согласно 15-й статье закона об ОСАГО, автовладелец сам выбирает форму компенсации ущерба. Компания может направить машину в ремонт на автосервис или произвести денежную выплату. По оценке страховщиков, в большинстве случаев водители выбирают деньги.

В Минфине считают, что эта схема уже неэффективна. «Страхового возмещения все чаще не хватает для полного возмещения вреда, что приводит к недовольству потребителей», — говорится в пояснительной записке к

поправкам. При выплатах деньгами часто возникают споры о размерах компенсации ущерба между страховщиками и экспертами-техниками, что связано отчасти с несовершенством методологии проведения экспертизы поврежденных авто. Споры ведутся и в судах, что ведет к росту издержек страховщиков: водители пользуются услугами автоюристов, которые добиваются взыскания не только компенсации ущерба, но и морального вреда, оплат услуг экспертов.

Только по итогам первого полугодия 2016-го страховщики оплатили более 410 тыс. судебных требований по ОСАГО, при этом сумма непосредственно страховых выплат составила 14,7 млрд руб., еще 11 млрд руб. составили расходы, связанные с деятельностью юристов. В итоге страховщики говорят о том, что убыточность ОСАГО превышает 100%, а в ряде регионов — 300%.



Самостоятельный ремонт в рамках ОСАГО станет менее доступным

Для решения этих проблем Минфином предлагается новая схема. По ней ущерб автомобилю по умолчанию возмещается ремонтом на станции техобслуживания (СТОА), с которой у страховщика есть договор. Таких станций у страховщика может быть несколько,

конкретный автосервис выбирается «потерпевшим по согласованию со страховщиком». К СТОА будут предъявляться жесткие требования, их пропишут в правилах обязательного страхования: предельные сроки ремонта, требования по территориальной доступности, порядок взаимодействия со страховщиком, правила сохранения заводской гарантии. Список автосервисов с

их подробным описанием, адресами и временем работы должен быть опубликован на сайте страховщика.

Кроме того, в случае возмещения убытка ремонтом не будет учитываться износ деталей. По оценкам страховщиков, это увеличит размер средней выплаты на 20–30% (в сентябре размер средней выплаты по ОСАГО составил, по данным Российского союза автостраховщиков, 76 тыс. руб.). Тем не менее компании готовы идти на это, рассчитывая на скидки от СТОА, которые они будут получать за направленный поток клиентов. Все эти предложения, по прогнозам Минфина, должны привести к тому, что 90% выплат в рамках «автогражданки» будут осуществляться натурой.

Впрочем, Минфин предусмотрел ряд исключений, в которых выплаты в ОСАГО останутся денежными. Например, в случае, когда СТОА расположена слишком далеко от места жительства автовладельца. Или оценочная стоимость ремонта в сервисе выше 400 тыс. руб. (лимит, прописанный в законе об ОСАГО) и автовладелец не готов доплачивать за это. На денежную выплату можно рассчитывать, если авария оформлялась по системе европротокола без инспектора ГИБДД и заявленный ущерб превышает установленный законом лимит по нему (сейчас это 50 тыс. руб., Минфин предлагает его увеличить до 100 тыс. руб.).

c18

Вклады перетекли в жизнь

— сектор роста —

Страхование жизни стало самым быстроразвивающимся сегментом финансового рынка в 2016 году. Страховщики уверяют, что это привлекательный инструмент инвестирования на фоне снижения ставок по депозитам. Впрочем, это вовсе не значит, что массовый потребитель в период кризиса стал активнее покупать такие полисы. Страхование жизни растет за счет состоятельных банковских вкладчиков.

Самый быстрый

Страховщикам жизни удалось поставить рекорд роста. По итогам девяти месяцев 2016 года их сборы по страхованию жизни выросли на 68%, до 146,23 млрд руб. (данные Ассоциации страховщиков жизни — АСЖ). Ни один другой сегмент финансового рынка в настоящее время не развивается такими темпами.

Практически весь рост основан на продажах одного продукта — инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) — и только через один канал продаж — банкострахование, говорит председатель комитета Всероссийского союза страховщиков по развитию страхования жизни Максим Чернин. ИСЖ составляет примерно половину рынка: по оценкам президента АСЖ Александра Зарецкого, к концу текущего года сборы по таким полисам составят 55% от премий по страхованию жизни. При этом на долю так называемого кредитного страхования (защита рисков банковских заемщиков) придется 35% сборов, на накопительное страхование — 10%. Структура сборов лидера лайф-сегмента компании «Сбербанк страхова-

ние жизни» по итогам девяти месяцев 2016 года выглядит следующим образом: из 46,8 млрд руб. общих сборов 30,1 млрд руб. пришлось на инвестиционное и накопительное страхование жизни и только 12,5 млрд руб. — на рисковое.

Инвестиционное страхование жизни (инструмент инвестирования с защитой капитала, «завернутый» в страховой полис) продается в основном через розничные банки. Этот продукт стало особенно популярным на фоне снижения ставок по депозитам. По полисам ИСЖ прогнозируемая доходность — 10–20%, говорит гендиректор «Ингосстрах-Жизни» Владимир Черников. Для сравнения: максимальная ставка по рублевым вкладам в топ-10 российских банков, по данным ЦБ, на 1 ноября составила 8,7% (на 1 ноября прошлого года — 9,9%). Средние ставки по долларовым вкладам на срок от трех лет упали с 1,6% в январе до 0,87% в сентябре текущего года, по вкладам в евро — с 0,83% до 0,77% соответственно.

По самым популярным продуктам ИСЖ клиент в перспективе пяти-семи лет претендует на получение ежегодного купона в размере 11–12% в программах с рублевой гарантией вложений и 4–5% — с долларовой гарантией, говорит глава управления инвестиционных продуктов «Сбербанк страхования жизни» Сергей Егоров. По оценкам топ-менеджеров крупных страховщиков, из числа уже получивших выплаты держателей полисов ИСЖ около 60% имеют доходность выше депозитов, 40% — ниже. У последних работала так называемая защита капитала в случае, когда инвестиционная стратегия провалилась: котировки выбранных акций ушли вниз и проч.

c20

ALLIANZ – СТРАТЕГИЯ РОСТА



По итогам 9 месяцев 2016 года операционная прибыль Allianz в России составила 1,9 млрд руб., более чем в 2,5 раза превысив прошлогодний результат. О выбранной стратегии развития, будущем автострахования, а также о том, к чему приведет развитие экономики совместного пользования рассказал Глава Группы компаний Allianz в России Николаус Фрай.

— Как Вы могли бы охарактеризовать, каким был уходящий год для страхового рынка? Какие наиболее важные события на нем произошли?

— В целом 2016 год был сложным для страхового рынка, но при этом все же относительно успешным. Непростая ситуация сложилась в таком сегменте, как автострахование. Сегодня мы наблюдаем углубление кризиса на рынке ОСАГО, где из-за высокого уровня выплат через суды и мошенничества во многих регионах доступность оформления полиса ОСАГО резко ухудшилась. Наблюдавшийся ранее рост премий, ставший следствием повышения базовых тарифов по ОСАГО, к середине 2016 года сошел на нет. Шаги, предпринимаемые регулятором для повышения прозрачности рынка, сократили возможности страховщиков управлять доходностью ОСАГО. Как результат — игроки, продолжающие работать на этом рынке, испытывают сегодня серьезные трудности, которые в ряде случаев могут повлиять на другие линии бизнеса и крайне негативно отразиться на их финансовой стабильности. Крупнейшее рейтинговое агентство Fitch Ratings прогнозирует дальнейшее ухудшение ситуации на этом рынке.

Оценивая развитие ситуации, Allianz в России еще в конце 2014 года принял решение покинуть рынок

ОСАГО именно по этим причинам, сфокусировав свои активности в тех направлениях, где компания всегда демонстрировала сильные позиции: корпоративное страхование имущества и ответственности, а также страхование жизни и медицинское страхование. Оглядываясь назад, мы в очередной раз убеждаемся в правильности принятого нами решения. И подтверждением тому стал не только наивысший возможный для российской компании рейтинг, присвоенный Allianz одним из крупнейших международных рейтинговых агентств Fitch Ratings, но и финансовые результаты Allianz.

По итогам 9 месяцев 2016 года операционная прибыль компаний Группы Allianz составила 1,9 млрд руб., что более чем в 2,5 раза превышает результат за аналогичный период 2015 года. В наших планах — дальнейший прибыльный рост в выбранных сегментах.

Из положительных трендов на российском рынке можно назвать значительный рост страхования жизни за счет инвестиционного страхования жизни, а также продолжение развития банковского канала продаж страховых услуг.

Уже по первому полугодию 2016 года можно сказать, что рынок покажет рост — в первом и втором квартале рост рынка составил 13% и 14% соответственно от аналогичных периодов 2015 года. Это происходит за счет роста страхования жизни и эффекта повышения тарифов по ОСАГО, которое произошло в 2015 году. Таким образом, по количественным показателям рынок страхования не только восстановился, но и в 2016 году покажет существенный рост. С качественными характеристиками все намного сложнее: инвестиций в экономику крайне мало, потребление падает, из экономических показателей обнадеживает только снижение уровня инфляции. Основные драйверы роста страхового рынка останутся больше потенциальными, нежели реальными в ближайшей перспективе.

— Вернемся немного к теме автострахования. Как, на Ваш взгляд, будет развиваться этот рынок в долгосрочной перспективе?

— Начну несколько издаleка. В последние годы мы наблюдаем активное развитие такого эффекта, как экономика совместного пользования, суть которой заключается в том, чтобы предоставлять другим ресурсы при помощи посредников, вместо того чтобы держать их неиспользуемыми.

Яркими примерами экономики совместного пользования стали такие компании, как Uber и Airbnb. Первая, не имея в собственности ни одной машины, стала крупнейшей компанией, предоставляющей услуги такси в мире. Сегодня Uber оценивается приблизительно в 62,5 млрд долларов, что сравнимо с крупными автопроизводителями. Airbnb — сервис аренды жилья — приблизительно в 25 млрд долларов. Компания предоставляет более 1 млн комнат. Для сравнения: одна из крупнейших сетей отелей в мире — Hilton — имеет в своем распоряжении порядка 700 тыс. комнат.

В перспективе развитие экономики совместного пользования приведет к падению объема продаж автомобилей. И логика здесь вполне простая: большинство людей стремится иметь две машины в семье, но если будет выгодно экономически, то как минимум от одной машины можно избавиться.

Еще один сервис, активно набирающий обороты в Москве и также способствующий снижению в перспективе количества автомобилей — это каршеринг, предоставляющий услугу поминутной аренды машины в любое время и в любом месте. По статистике, одна машина каршеринга заменяет 10 единиц личного автотранспорта, что способствует существенному сокращению трафика.

Ну и наконец, активно набирающие обороты системы автопилотирования, развитие которых в будущем приведет к отсутствию необходимости наличия водителя.

Итак, автомобиль, который едет сам по себе, плюс Uber, который обеспечивает максимальную загрузку этого автомобиля, — вот то фантастическое будущее, которое нас ждет.

Что это значит для страхования? Количество машин неизбежно будет сокращаться. Вместе с этим будет уменьшаться и объем премий по автострахованию. Отсутствие влияния человеческого фактора в случае с каршерингом означает меньшее количество ДТП, что также ведет к уменьшению премий. Безусловно, существуют разные сценарии развития данной ситуации как с точки зрения временных рамок, так и с точки зрения силы эффекта. Но меня не удивило бы, если бы объем премий по автострахованию упал бы на 50% в течение следующих 15 лет. И это, конечно, огромная цифра. Представьте себе, Группа Allianz сейчас пишет порядка 17,5 млрд евро (около 1 232 млрд рублей) премий по автострахованию. Это более чем в 1,5 раза превышает объемы всего российского рынка страхования имущества и ответственности. Конечно же, мы обеспокоены тем, что, пусть и в далекой перспективе, но половина этого рынка может исчезнуть.

— Какой сегмент страхования в таком случае представляется Вам наиболее перспективным в будущем?

— Таким сегментом можно с уверенностью назвать рынок добровольного медицинского страхования. Сегодня люди живут дольше, обращают более пристальное внимание на здоровый образ жизни, следуют принципам здорового питания, больше занимаются спортом, а это само по себе дает большие перспективы для развития рынка ДМС.

Allianz, как страховщик, который идет в ногу со временем, постоянно работает над тем, чтобы предложить рынку самые актуальные и современные решения. Если выделить основные направления, над которыми мы сейчас больше всего работаем, то это встраивание профилактики заболеваний в страховые медицинские планы и, конечно, развитие цифровых технологий в ДМС.

Говоря про профилактику, я имею в виду программу Occupational Health, которую мы запустили в октябре текущего года.

Мы видим, что это направление очень интересно HR-департаментам наших клиентов, элементы Occupational Health относятся к их внутренним целям, они уже сейчас хотят внедрять сервисы. Так что мы с нашими клиентами ведем поиск в одном направлении и можем предложить сервисы, решающие общие задачи.

— Что входит в такие программы?

Здесь есть три направления. Первая часть направлена на вовлечение сотрудников в профилактику — это новостные рассылки по здоровому образу жизни, цифровые исследования степени риска по ряду медицинских направлений и т.д. Это позволяет, не тратя много времени, ориентировать сотрудников по профилактике в наиболее актуальных для данного человека вопросах. Далее на основании собранной информации идет выделение специфических медицинских тем, приоритетных для трудового коллектива, — это второе важное направление. Здесь же — проведение дней здоровья, на которых освещаются какие-то актуальные для коллектива медицинские темы, даются рекомендации по здоровому образу жизни, по симптомам, требующим проведения дополнительных обследований в формате чек-апов и скринингов. И третье направление — собственно, сервисы, направленные на профилактическую часть.

Еще из числа новаций я бы отметил блок сервисов, направленных на решение проблем, когда они уже наружены. Это, например, программа психологической поддержки сотрудников. Пациент имеет возможность позвонить на круглосуточную горячую линию поддержки или пройти определенное количество очных консультаций с сертифицированными психологами.

В программы Occupational Health включается также: присутствие врача в офисе, который может ориентировать сотрудника в процессе лечения; сервис врача-куратора и пр.

— Вы уже упомянули цифровые технологии в ДМС, расскажите, как в перспективе Вы планируете их использовать?

— Цифровые технологии позволяют делать многие вещи более эффективно как в области администрирования медицинских программ (для этого мы сейчас запускаем специальный HR-портал), так и в направлении цифровых полисов. На текущий момент страховой полис — это не просто картинка на смартфоне, нажимая на различные его участки можно активировать в телефоне различные действия: позвонить, сгенерировать электронное письмо и т.д. Мы создали дополнительные каналы коммуникации с клиентами, в число которых в ближайшее время войдут и мессенджеры. Мы уверены, что будущее за цифровыми технологиями, и будем делать все, чтобы идти в ногу со временем и предвосхищать потребности наших клиентов.