Страхование

Пройти огонь и воду | А3

Эксперты призывают граждан в регионах с высоким риском чрезвычайных ситуаций активнее страховать свое имущество

ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ» 27 апреля 2022 среда № 91 (8739)

МНЕНИЕ / Предприятия будут оформлять «зеленые» полисы

Эко—логично

Игорь Юргенс,
президент Всероссийского союза страховщиков

Страховщики настраиваются на ESG-принципы, в том числе с учетом разработки законопроекта о публикации нефинансовой отчетности российскими компаниями в рамках целей устойчивого развития.

Вместе с тем участники рынка пока не готовы отказываться от клиентов в добывающих отраслях. И на повестку обсуждения с Центробанком и правительством выносится введение экологического страхования.

Оно должно развиваться в рыночных условиях с мерами стимулирования. Это отнесение суммы страховой премии на себестоимость продукции предприятия при наличии «экологического» полиса. Или учет наличия экологического страхования в ESG-рейтинге предприятий. В числе мер может быть снижение стоимости кредитов для компаний с «зелеными» полисами, а также диинвестиционные возможности для страховых компаний, налоговые преференции. Должна быть обеспечена поддержка со стороны Российской национальной перестраховочной компании (РНПК).

Стоит подумать о скидках на страховку компаниям за бережное отношение к окружающей среде

В горизонте 5–10 лет, по прогнозам аналитиков, в мире первая пятерка самых опасных рисков будет сформирована именно климатическо-экологической повесткой. При этом участники российского страхового рынка вслед за международными будут вынуждены повышать тарифы для компаний, негативно влияющих на окружающую среду. Пока они к этому не готовы, поскольку сразу найдутся те, кто примет на себя риски дешевле. Поэтому сейчас стоит подумать о рассмотрении возможности предоставления скидок компаниям-страхователям за ответственное отношение к окружающей среде.

В зарубежной практике есть примеры смелых решений, например, Danske Bank рассортировал своих клиентов по блокам. Тех, кто представляет угольный и нефтяной бизнес, предупредил, что прекращает кредитование с определенного момента. Но, учитывая структуру российской экономики, отечественные страховщики, признавая давление западных санкций, воздерживаются от радикальных решений. Отказывая в кредите можно влиять на развитие бизнеса, несущего углеродный след, но как быть с теми компаниями, которые уже работают. Отказ в страховании вряд ли подтолкнет их к закрытию. А если произойдет авария, и предприятие скажет, что у него нет денег на компенсацию разлива нефти или взрыва на шахте? Лучше жить в обществе, где подобные риски застрахованы.

Значительное число объектов, как уже существующих, так и запускаемых, находится в зоне вечной мерзлоты, где неизбежны экологические вопросы. Но если отказываться страховать эти проекты, не будет планируемых объектов и экономического развития.

При этом крупные компании имеют достаточное количество ресурсов, чтобы покрыть ущерб в случае аварии. Но АЗС, стройки, на которых находятся ГСМ, могут не справиться с расходами на покрытие финансового ущерба, и пострадают третьи лица. Внезапный отказ от страхования компаний с высоким углеродным следом приведет к отсутствию защиты общества от последствий катастроф. Поэтому страховщики ищут возможность обезопасить экономику от ущерба экологии. ●

ФИНАНСЫ / Российские компании массово перестрахуют крупные договоры с юрлицами в РНПК после западных санкций

Суда и последствия

ВАЛЕРИЙ МАТЫЦИН / ТАСС

Перевозка грузов, каско водных судов, энергетические и другие риски перестрахуются в РНПК.

Ольга Фалей

Несмотря на экономические сложности, которые сейчас из-за санкционного давления испытывают все финансовые рынки, и страховой не исключение, отдельные сегменты страхования в этом году могут сохранить темпы роста.

АПК выдерживает санкции

Например, шанс показать положительную динамику есть у агрострахования, отмечают эксперты «РГ». С этого года российским аграриям наравне с мультирисковой программой страхования урожая доступен еще один полис страхования — на случай наступления чрезвычайной ситуации, и эксперты прогнозируют увеличение спроса на эту программу у малого и среднего бизнеса. Кроме того, АПК — это отрасль, на которой западное санкционное давление скажется в последнюю очередь. Спрос на продовольствие и цены на него растут и в России, и в мире. Более того, власти анонсируют дополнительные стимулирующие меры для АПК, так что агрострахование будет расти темпами не ниже, чем в 2021 году, примерно на 14 процентов.

АКЦЕНТ

УКРЕПИТЬ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗЕРВЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ДОЛЖНА ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА ЦБ

Как будет складываться ситуация по другим отраслям, пока сказать сложно, так как на кризисы страховой рынок реагирует с запозданием — страховые выплаты отложены во времени.

Сейчас сложнее всего ситуация со страхованием грузов из-за сокращения импорта товаров в Россию. Трудности и у страховщиков авиационных рисков из-за отзыва иностранными лизинговыми компаниями своих самолетов. Есть вопросы к страхованию ответственности директоров, в основном необходимое компаниям, выходящим на западные рынки капиталов.

Страховые компании испытывают сложности из-за невозможности перестраховать риски у иностранных партнеров по крупным договорам юрлиц. «Это касается судостроительных рисков, каско судов, воздушного и наземного транспорта, нефтехимических и газопромышленных рисков, страхования культурных ценностей и других, когда емкости национального рынка недостаточно», — рассказали «РГ» во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС). Если не будет возможности перестраховать их, то при наступлении страхового случая российской компании придется брать всю выплату на себя, а суммы по договорам огромные.

Рассчитывать на выплаты по действующим договорам с иностранными перестраховщиками сейчас не приходится. Новые тоже не заключить — в ответ на введенные санкции был принят закон, запрещающий заключать сделки со страховщиками, перестраховщиками и страховыми брокерами из недружественных стран и перечислять им средства по ранее заключенным договорам. Но бизнесу предложена альтернатива — Российская национальная перестраховочная компания (РНПК) — дочерняя структура Банка России. Сейчас, по данным ВСС, российские страховые компании массово передают свои договоры в РНПК, которая была докапитализирована до 750 миллиардов рублей.

Перезапуск льготной ипотеки для личного страхования

В последние годы существенный рост кредитования и ипотеки, низкие ставки по депозитам и как следствие рост интереса граждан к инвестициям и долгосрочным накоплениям сделали программы личного страхования драйверами страхового рынка. «Сейчас ситуация изменилась. Падение сборов в этом сегменте по итогам года может достичь 30 процентов», — прогнозируют в ВСС.

А2

КОММЕНТАРИЙ

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

— Конечно, потрясением для российских страховых компаний стал уход иностранных перестраховщиков. Но Центробанк и РНПК оперативно сняли эту проблему. Так что по большому счету для российских страхователей мало что изменится в этом году. Они будут видеть на рынке те же компании, которые будут бороться за клиентов столь же яростно. Может, даже сильнее.

В целом для страхового рынка, как и для всей экономики страны, 2022 год будет непростым. Объемы собираемых премий сократятся как в добровольном, так и в обязательном секторах. Но любой кризис — это и новые возможности. Европейские страховщики уходят с российского рынка, и отечественные компании могут занять их нишу. Ведем переговоры с клиентами, стараемся предлагать им оптимальные варианты под новые запросы. Например, девелоперы заинтересовались страхованием рисков от потери работы. В автострховании из-за дефицита в России новых авто переключились на программы страхования кредитов и лизинга автомобилей б/у без осмотра. Российский страховой рынок с честью пройдет непростой период.

ПЕРСПЕКТИВА / Гражданам предложат новые программы защиты имущественных интересов

Накопительный расчет

Ольга Фалей

В ближайшее время появится новые программы защиты имущественных интересов граждан в страховании жизни.

И это, несмотря на умеренный рост рынка. В начале 2022 года рейтинговые агентства давали неплохие прогнозы. Спрос на страхование жизни рос. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за прошлый год рост составил 21,8 процента — до рекордного показателя в 524 миллиарда рублей. Накопительное страхование жизни (НСЖ) прибавило 14 процентов, инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — 20 процентов, кредитное (страхование жизни и здоровья) — 35 процентов. «Эксперт РА» прогнозирует в 2022 году рост рынка страхования жизни в целом на 13 процентов, а рейтинговое агентство «Национальные кредитные рейтинги» (НКР) — на 10.

Цифра

10–13

процентов

может составить рост рынка страхования жизни в России в 2022 году

АКЦЕНТ

ПОЛИСЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ БОЛЕЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМИ, КОМПАНИИ ПЕРЕСТРАИВАЮТ РАБОТУ ПОД ЭТИ ТРЕБОВАНИЯ

Факторы роста рынка

Драйверами роста в 2022 году, по мнению НКР, станут страхование от несчастных случаев и добровольное медстрахование (ДМС). Тревожное настроение на фоне санкций может повысить интерес к здоровью в корпоративном сегменте и по личным полисам.

Другие направления — НСЖ и ИСЖ, по оценке «Эксперт РА», в 2022 году будут расти умеренными темпами на 15 и 10 процентов соответственно.

Причин несколько. Первая — высокая ключевая ставка, которая привела к росту доходности депозитов. Когда вклады дают высокую доходность, предлагать страхование жизни как альтернативу им сложно.

Вторая причина — ситуация на фондовом и финансовом рынках. Для НСЖ как продукта, созданного не для заработка, а для накопления к определенной дате или событию, положение дел неплохое. Премии в НСЖ делятся на два фонда: гарантийный и рисковый. Рисковая часть позволяет урегулировать страховые случаи, если такие будут за время действия договора. Из основной части взносов страховая компания формирует гарантийный фонд и инвестирует его в консервативные и надежные гособлигации (ОФЗ). В периоды повышения ключевой ставки, чем больший срок до погашения ОФЗ, тем сильнее снижается их стоимость, а доходность растет. Поскольку НСЖ — продукт долгосрочный, у страховщиков есть шанс заработать.

С ИСЖ ситуация иная. Это сложный продукт, в котором есть страховая часть — в среднем около 80 процентов внесенной премии, а есть инвестиционная. Меньшую часть премии страховщик вкладывает в более рисковые инструменты, чтобы заработать полису доходность. Например, в акции мировых компаний, индексы или опционы. Большая часть действующих стратегий ИСЖ включает акции иностранных компаний, купленные за границей. Пока зарубежные банки не отзывают у российских страховщиков ранее проданные активы. Но и новые покупки приостановлены.

Новые регуляторные рамки

Третья причина, которая влияет на рынок страхования жизни и о которой было известно загодя, — это изменения в стандартах добровольного страхования жизни от Банка России (указание ЦБ РФ № 5968-У), которые вступили в силу 25 марта.

По задумке регулятора полисы должны стать более клиентоориентированными и защищающими интересы страхователей. Для этого страховки теперь начинают действовать сразу после уплаты первого взноса. Выплата по риску ухода из жизни по любой причине увеличена и включена во все полисы страхования жизни. Увеличен и «период охлаждения», когда можно отказаться от страховки и вернуть внесенные деньги, — с 14 дней до 1,5 месяца по договорам с регулярными взносами и до 30 дней — с единовременными.

Но жесткие требования к долгосрочным полисам, по мнению страховщиков, могут не пойти на пользу рынку. Помимо высоких выплат по риску «смерти по любой причине» включить в них другие полезные опции, например, риск заболевания, будет сложно. Тем не менее с начала 2022 года страховые компании начали перекраивать полисы жизни под новые требования.

Что будет со страхованием жизни дальше

Ключевая ценность НСЖ — долгосрочность, пояснили «РГ» в «Росгосстрах Жизнь». Чем дольше срок программы, тем больше финансовая защита уже с первого взноса. Также клиент получает полную возвратность взносов, а благодаря налоговому вычету может возвращать до 13 процентов от суммы взносов ежегодно. Сейчас вопросы финансовой защиты и снижения рисков от серьезных событий, связанных с жизнью и здоровьем, выходят на первый план.

А2

ДОХОДНОСТЬ ИЖС И ДЕПОЗИТОВ ФИЗЛИЦ, % ГОДОВЫХ

Источник: Банк России, Росстат

ИНФОГРАФИКА «РГ» / АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ / АЛЕНА УЗБЕКОВА

ТЕХНОЛОГИИ / Клиенты ждут выплаты онлайн

Удаленный режим заботы

Анастасия Павлова

Покупка страховки через интернет для многих уже привычное дело.

По данным Банка России, в 2021 году 10,6 процента всех продаж страховщиков пришлось на онлайн-каналы. Для сравнения: в 2020 году было только 4,7 процента. Но если продать страховку онлайн сегодня готовы большинство страховщиков, то выплачивать премию удаленно — немногие. «Через мобильные приложения можно подать заявку на урегулирование по полисам КАСКО. Но урегулирование по ОСАГО перевести в «цифру» невозможно, законопроект пока не принят», — говорят в пресс-службе «СберСтрахования».

Спрос клиентов на заявление убытков без визита в офис высокий. Но риски для страховщиков пока перевешивают в пользу традиционного формата взаимодействия

Некоторые страховщики дают клиентам возможность воспользоваться онлайн-сервисами по урегулированию убытков и внесению изменений в действующие полисы. Евгений Гуревич, гендиректор «Капитал Лайф Страхование Жизни», рассказывает, что доля онлайн-урегулирований по рисковым выплатам в их компании в 2021 году превысила 21 процент. «Клиенту достаточно зайти в кабинет онлайн, загрузить фото документов, заполнить данные о событии. В течение семи рабочих дней при положительном решении перечислят страховую выплату», — говорит Гуревич.

ВСК внедрила искусственный интеллект по автораспознаванию повреждений по КАСКО. Направления на ремонт сократились с семи дней до двух часов после фиксации страхового события онлайн. Спрос клиентов высокий. Но есть потенциальные риски для самих страховщиков.

А3

МЕДИЦИНА / Пандемия простимулировала развитие программ ДМС

Будьте здоровы, живите богато

Татьяна Батенёва

Два года пандемии многое изменили в работе системы здравоохранения и реализации программ обязательного медицинского страхования (ОМС), заставили организаторов пересмотреть модели, наработанные годами.

Не обошли перемены стороной и организацию добровольного медицинского страхования (ДМС).

— Пандемия длится уже два года, и вопрос о сохранении жизни и здоровья стоит очень остро, — констатирует начальник департамента личного страхования компании «Энергогарант» Наталья Клименко. — Число обращений за медицинской помощью увеличилось. В связи с этим ДМС стало более востребованным как у физических, так и у юридических лиц.

— В период пандемии резко ускорилось развитие множества medtech-сервисов, в первую очередь телемедицины, — отмечает директор управления продуктового менеджмента и поддержки продаж ДМС компании «Ренессанс страхование» Светлана Базаренко.

А3

ПРОБЛЕМА / Банкам требуются программы по защите от хищений средств физлиц

Карта не отбита

Тарас Фомченков

О том, что клиенты, активно пользующиеся онлайн-банкингом, станут главной целью кибермошенников, компании, занимающиеся вопросами кибербезопасности, предупреждали давно.

По оценке Positive Technologies, для взлома будут использоваться не только технические средства, но и приемы так называемой социальной инженерии, когда потерпевший сам информирует мошенников о том, каким образом можно осуществить доступ к его аккаунту.

Одна из мер противодействия мошенникам — усиление антифрод-систем. Это программы, оценивающие банковские операции по ряду критериев

Одна из мер противодействия мошенникам — усиление антифрод-систем. Это программы, которые подвергают оценке банковские операции, используя ряд критериев. Подозрительные транзакции блокируются. Простейшим примером такого рода алгоритма является ввод кода из СМС при онлайн-оплате с карты той или иной покупки.

Следит за ситуацией и ЦБ. В середине апреля регулятор направил письмо с рекомендациями. При выявлении нетипичных операций по картам и счетам лиц, информация о которых содержится в базе данных Банка России, банкам предлагается временно приостанавливать дистанционный доступ к управлению счетом. Это усложнит злоумышленникам вывод денег и повысит вероятность возврата их законному владельцу.

А3

ТРЕНДЫ / Какие страховые онлайн-продукты выбирают компании малого и среднего бизнеса

Защита в один клик

Евгения Мамонова

Цифровизация затронула практически все отрасли отечественной экономики, и страхование не стало исключением.

И если розничное страхование давно ушло в онлайн, то корпоративное только начинает переходить на «цифру». Компания «Ингосстрах» одной из первых в России стала предлагать своим корпоративным клиентам онлайн-продукты. Об их преимуществах «РГ» рассказал директор департамента корпоративного бизнеса компании «Ингосстрах» Дмитрий Мелехин.

ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ»

Дмитрий Мелехин: Сейчас в «Ингосстрахе» корпоративные клиенты могут оформить онлайн 12 страховых продуктов.

Дмитрий Валерьевич, корпоративное страхование традиционно требовало личного контакта, долгих переговоров. Как решается это сегодня онлайн?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: В корпоративном страховании личное взаимодействие с клиентом, выстраивание отношений, понятные и четкие коммуникации всегда имели принципиальное значение. Для крупного бизнеса ничего не изменилось—личное взаимодействие остается в приоритете хотя бы потому, что задачи, которые требуют решений, как правило, индивидуальны, имеют множество нюансов и унифицировать их просто невозможно. Другое дело—малый и средний бизнес, он больше тяготеет к розничному, в данном контексте—более стандартизированному страхованию. Как правило, у таких компаний небольшое количество персонала, небольшой оборот, простая процедура принятия решений, и задачи страхования тоже понятны. Именно в сегменте малого и среднего бизнеса мы увидели потенциал для развития цифровых каналов продаж, онлайн-продуктов, а также механизмов онлайн-взаимодействия с использованием инструментов личного кабинета. Такой цифровой подход помогает клиенту ускорить взаимодействие со страховщиком, а нам упростить наши внутренние типовые процедуры, сократить расходы на ведение дела и в итоге повысить эффективность работы компании.

Какие продукты уже сегодня корпоративные клиенты могут оформить онлайн?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: Сейчас в «Ингосстрахе» можно оформить онлайн 12 страховых продуктов. В основном это продукты по страхованию ответственности, которые нацелены на сегмент малого и среднего бизнеса. Например, страхование профессиональной ответственности врачей, оно имеет свою четко сегментированную аудиторию. Или комплексный продукт по страхованию имущества и ответственности—«Ингобизнес». Он ориентирован на небольшие компании, которым нужно застраховать арендованное имущество или собственность в торговых и бизнес-центрах, риски, связанные со строительно-монтажными работами при проведении ремонта и т.п. Также онлайн можно застраховать грузы и ответственность перевозчика. То есть это целевые, нишевые продукты.

Какие онлайн-продукты наиболее востребованы?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: Наша целевая аудитория—малый и средний бизнес, а это в основном новое поколение, для которого приобретать продукты в цифровом формате—уже норма.

А самая лучшая обратная связь—динамика продаж. Потребитель голосует рублем: если он готов покупать продукт онлайн, значит, ему это выгодно, понятно. За 2021 год наши сборы в онлайне по части корпоративного бизнеса выросли более чем на 76 процентов, в целом это 690 миллионов рублей. Пока это небольшие объемы, но нужно понимать, что средний чек по таким продуктам около 10 тысяч рублей.

Наибольшей популярностью пользуется страхование грузов. У нас есть партнеры—крупные транспортно-логистические компании, у которых много мелких типовых операций, и в их производственную систему проще интегрировать страхование. За прошлый год почти половина всех продаж пришлась именно на страхование грузов. Второе направление, которое активно развивается и с которого начался взрывной рост онлайн-страхования,—страхование разных видов гражданской и профессиональной ответственности. Также мы запустили онлайн-продукты из линейки обязательных видов страхования—обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков пассажиров (ОСГОП) и обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов (ОСОПО). И сразу хороший спрос: сборы по ОСГОП в 2021 году выросли на 43 процента.

Есть у нас и уникальный, перспективный продукт по страхованию гражданской ответственности при управлении беспилотником. Интерес растет—в прошлом году сборы выросли почти на 32 процента.

Появятся ли в ближайшей перспективе еще какие-то продукты от «Ингосстраха», которые можно будет приобрести в один клик?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: Мы планируем, что в обозримой перспективе станет доступным онлайн-киберстрахование. Оно направлено на защиту информационной безопасности предприятий. Внешние угрозы—это хакерские атаки, дистанционные неправомерные команды на перевод денежных средств и прочее. Похожие продукты всегда были в традиционном арсенале страховых компаний, но все они были индивидуальными, требовали «ручной» настройки под каждого клиента. Сейчас мы пытаемся сделать универсальный продукт, который будет включать стандартные риски и подойдет большинству малых и средних предприятий.

Малые и средние компании скоро смогут застраховать бизнес от кибератак

Онлайн-продукты помогают компании становиться эффективнее?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: Увеличение количества клиентов неизбежно требует расширения штата сотрудников. Но если мы говорим про цифровые продукты, то увеличивать клиентскую базу возможно при сохранении текущего персонала, особенно если это типовые продукты. Сотрудники должны заниматься более сложными задачами, работать по индивидуальным запросам клиентов. Конечно, создать с нуля качественный цифровой продукт дороже, чем набрать штат дополнительных сотрудников. Но это лишь в начале пути. Потом становится понятным, что развитие цифрового направления сокращает издержки компании.

Рано или поздно другие страховые компании освоят онлайн-формат в корпоративном страховании. Насколько это изменит рынок в целом?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: Это будет благом для развития рынка, так как появятся новые продукты. Здоровая конкуренция—всегда хорошо. Кроме того, цифровой продукт—«живой», он постоянно совершенствуется. Его нужно обновлять, дополнять, корректировать с учетом изменения рынка, запросов клиентов.

Насколько текущая экономическая ситуация повлияла на сегмент корпоративного онлайн-страхования?

ДМИТРИЙ МЕЛЕХИН: В конце февраля—начале марта наблюдали стагнацию. Сейчас рынок начал оживать. Но даже с учетом мартовского замедления отмечаем рост онлайн-продаж по итогам первого квартала почти в два раза. Больше всего растет портфель по страхованию грузов, на втором месте—страхование гражданской ответственности. На 70 процентов выросли онлайн-сборы по ОСГОП, на 15 процентов—по ОПО. И хотя пока преждевременно делать выводы и давать прогнозы, но мы надеемся на положительную динамику по итогам года. ●

АВТО / Рынок ОСАГО адаптируется к повышению цен

Ключ нашелся

РИА НОВОСТИ

Послабления в законах и саморегулирование страховщиков должны сдержать рост цен в ОСАГО.

Леонид Федоров

Антироссийские санкции существенно повлияют на автострахование.

Но послабления в законах и саморегулирование страховых компаний может сократить издержки и сдержать рост стоимости полисов.

В марте рынок почти не почувствовал изменений. По данным Российского союза автостраховщиков (РСА), изменение средней цены полиса ОСАГО для физлиц колебалось пределах нескольких процентов, а в 23 регионах она даже снизилась по сравнению с началом года. Средняя премия составила 5814 рублей, увеличившись по сравнению с январем этого же года на 2,6 процента, или 149 рублей. Но рост стоимости запчастей и ремонта в ближайшие месяцы повысит затраты страховщиков. «Одна из мер удержания равновесных тарифов—либерализация ОСАГО, когда безаварийные водители не доплачивают за убытки таксистов и гонщиков»,—говорит президент РСА Игорь Юргенс.

«Страховые компании будут ориентироваться на верхнюю границу тарифного коридора. Возможно, он будет расширен,—допускает при этом управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств «Ренессанс страхования» Сергей Демидов.—Хотя идея не использовать в расчетах стоимость оригинальных запчастей сдержит тренд».

Сейчас в России планируется ввести новый закон об использовании неоригинальных и бэушных запчастей при ремонте. Но надо учитывать безопасность эксплуатации автомобиля, отремонтированного таким способом, отмечают эксперты. Однако развивать это направление в перспективе нужно.

Еще с 12 апреля в России отменена норма закона о применении регресса к виновнику ДТП, если авария произошла из-за неисправности его машины и у него нет действующей диагностической карты. Раньше страховщик мог предъявить регрессное требование к нарушителю после выплаты возмещения потерпевшему.

Некоторые законодательные инициативы кажутся радикальными, но это стабилизирует рынок.

«Снижение продаж новых машин замедлит рост автопарка страны, но не приведет к его сокращению. И так как ОСАГО обязательно, аналогичная картина будет и в объемах продаж полисов «автогражданки»,—говорит директор по управлению портфелем ОСАГО «Росгосстраха» Юрий Стрекалов.—Мы допускаем возможность увеличения доли автомобилистов, которые решатся ездить без полиса—но до поры фиксации нарушений и штрафов за них».

«Ковидный» кризис показал: люди понимают, что полис защищает их от непредвиденных расходов в случае ДТП по их вине,—добавляет Демидов. Основное последствие кризиса—это рост объема выплат, отмечает эксперт. Однако 20 апреля в России был создан «перестраховочный пул» страховщиков. Он поможет справедливо распределять обязательства между страховщиками в проблемных сегментах ОСАГО, где суммы выплат превышают сборы. Страховщики будут не так сильно опасаться заключать высокоубыточные договоры. При этом Демидов обращает внимание на то, что сейчас у большинства компаний на 20–30 процентов выросли тарифы по каско. Основное влияние на убыточность оказывает новая стоимость запчастей, а также их дефицит. ●

РЕКЛАМА

РОСТ ПРОДАЖ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДУКТОВ КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ» ЗА 2021 ГОД, %

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ 180
СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ БЕСПИЛОТНИКОМ 48
ОСГОП (ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ПАССАЖИРОВ) 43
СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ 30

ДИНАМИКА РОСТА ОНЛАЙН-ПРОДАЖ (СБОРОВ) КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ» В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ, МЛН. РУБ.

2019: 238.8
2020: 373.1
2021: 657.1
1 КВ. 2022: 216.8

ДОЛЯ КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ» В ОБЩИХ СБОРАХ РЫНКА ПО КОРПОРАТИВНОМУ СТРАХОВАНИЮ, %

2017: 10.56
2018: 11.94
2019: 14.44
2020: 16.48
2021: 18.3

СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ В ОНЛАЙН-КАНАЛЕ ПРОДАЖ КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ», %

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ 49
СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ 20
ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ВИДЫ 9
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ 3
ИНЫЕ ВИДЫ 19

Источник: «Ингосстрах»

ИНФОГРАФИКА «РГ» / АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ / ЕВГЕНИЯ МАМОНОВА / АЛЕНА УЗБЕКОВА

Суда и последствия

A1

Кроме того, высокая ключевая ставка затормозила кредитные программы банков для физлиц. «Для личного страхования хорошей помощью может быть перезапуск льготной ипотеки и пролонгация ранее заключенных договоров ипотечного страхования, поступление очередных взносов по долгосрочным программам»,—отмечают в ВСС. В то же время повышение стоимости медуслуг может простимулировать интерес к защитным программам личного страхования, не исключает эксперт. А рост стоимости недвижимости приведет к увеличению страховой суммы по полисам страхования имущества и средней стоимости полисов.

Моторные виды подорожают

В моторных видах страхования ситуация двоякая: добровольное каско скорее всего просядет по количеству заключаемых договоров. Это вызвано сокращением доходов населения и предложением новых автомобилей. При этом каско не слишком упадет по объему собранных премий из-за роста стоимости автомобилей, цен на запчасти и ремонт. Эксперты прогнозируют в автокаско падение сборов на 10–15 процентов и подорожание полисов на уровне 30 процентов. Рост стоимости необходим, чтобы при страховом случае компания могла выплатить сумму автовладельцу, которой хватит на ремонт, или компенсировать стоимость уничтоженного автомобиля.

Обязательное ОСАГО пострадает в меньшей степени. Хотя под влиянием потенциального роста убыточности страховщиков ставки будут расти по объективным причинам подорожания запчастей для восстановительного ремонта и самих работ.

К слову, страховщики совсем не заинтересованы в подорожании ОСАГО, потому что автовладельцы могут начать ездить без полисов или покупать фальшивые.

Помочь сохранить ОСАГО доступным для автовладельцев должен перестраховочный пул автостраховщиков, который создается в России. ●

КОММЕНТАРИИ

Кирилл Бобыльков, руководитель блока маркетинга компании «Росгосстрах»:

—Сейчас нужно быстро подстраиваться под новые реалии. По сути, приходится заново создавать систему перестрахования. В остальном можно говорить, скорее, о локальных сложностях, которые рынок преодолеет. Многое будет зависеть от влияния санкционной политики и оперативности реализации планов правительства по поддержке экономики и соцсферы. Опыт предыдущих лет и пандемийного 2020 года показывает, что в кризисные периоды обязательные виды страхования стабильнее добровольных.

В последнее время динамику российского рынка определяли несколько видов: моторное страхование, банковское страхование, ДМС и страхование жизни. Сейчас практически все они испытывают прессинг. Помочь рынку если не прирасти, то хотя бы не упасть с точки зрения объемных показателей может инфляция. Уже растет стоимость автомобилей, запчастей, домов, квартир. При сохранении тарифов в относительных величинах за счет роста страховой суммы увеличится и средняя стоимость страхования.

Будем выводить на рынок новые продукты и актуализировать запущенные ранее. Продолжим развивать сервисные программы, предлагающие различные услуги, которые могут пригодиться владельцам авто, недвижимости и тем, кто занимается здоровьем.

Евгения Васильева, директор Центра стратегического анализа компании «Ингосстрах»:

—Темпы роста страхового рынка в 2022 году будут зависеть от степени давления на российскую экономику. Отрицательная рыночная динамика вероятна в сегментах моторного страхования новых авто в связи с их дефицитом, проблемами с поставками. В условиях ожидаемого падения авторынка в 2022 году на 35–40 процентов перспективными становятся сегменты страхования б/у автомобилей. Просадка рынка может сложиться в сегментах страхования, связанных с розничным кредитованием. Ипотечное страхование пострадает от заградительных ставок по кредитам, а страхование выезжающих за рубеж—в связи с остановкой авиасообщения. С другой стороны, сохранность личного имущества становится приоритетом.

В корпоративном бизнесе наиболее устойчивым видится сегмент страхования крупных предприятий. Малый и средний бизнес может оптимизировать расходы. Мы продолжим адаптацию страховых продуктов под кризисные условия, а развитие цифрового сервиса поддержит страховую отрасль благодаря экономии времени, снижению издержек для бизнеса.

Накопительный расчет

A1

На рынке страхования жизни могли бы появиться полисы долгосрочного ухода за людьми, которые нуждаются в такой услуге. Продукт страховое сообщество обсуждало в прошлом году, увидев запрос. «Но пока Банк России пошел по пути повышения защиты от таких рисков, как смерть или дожитие»,—говорит вице-президент Всероссийского союза страховщиков Виктор Дубровин. Хотя сервисная составляющая сейчас востребована. Еще в пандемию страховщики увидели рост интереса к различным дистанционным сервисам в полисах. Люди стали реже посещать медучреждения для диагностики, а чаще пользоваться онлайн-консультациями. На рынке могут появиться мультипродукты, насыщенные дополнительными функциями. Либо каждый продукт будет продаваться отдельно.

Долевое страхование жизни—аналог зарубежного Unit-linked—называют одним из самых прозрачных финансовых инструментов на рынке и потенциально более доходным, чем ИСЖ

Перспективы Unit-linked

Теоретически интерес могли бы вызвать и полисы долевого страхования жизни (ДСЖ). «Его внедрение актуально и активно обсуждается между игроками рынка и ведомствами»,—сообщили в «Росгосстрах Жизнь», добавив, что Unit-linked—самый прозрачный финансовый инструмент.

ДСЖ—это аналог зарубежного Unit-linked, похожего на ИСЖ, но и имеющего отличия. ИСЖ—продукт с защитой вложенных средств, а в Unit-linked инвестиционный риск несет не страховщик, а сам клиент. То есть если рынки ушли в убытки, то по окончании договора можно вернуть сумму даже меньшую, чем вложил. Кроме того, если в ИСЖ инвестор выбирает готовую стратегию из тех, которые сформировала страховая компания, то Unit-linked позволяет собрать свой портфель из активов нескольких десятков или даже сотен инвестфондов, докупая или выводя деньги со счета. Поскольку страховщику не нужно гарантировать сохранность вложений, практически все деньги он вкладывает в инвестфонды, поэтому Unit-linked потенциально более доходный продукт, чем ИСЖ. ●

Будьте здоровы, живите богато

А1

—Эти услуги стали абсолютной нормой для любой программы ДМС,—продолжает Светлана Базаренко.—Сейчас у нас более 150 врачей проводят свыше 100 тысяч телеконсультаций ежегодно. Запустили много других диджитал-сервисов—онлайн-скрининг, контент медитации для ментального здоровья, сервисы для хронически больных с таблетницей, аптечкой для путешественников.

—Телемедицинские сервисы активно развиваются не только в крупных городах, но и в небольших поселениях,—дополняет заместитель директора департамента методологии и андеррайтинга ДМС компании «Росгосстрах» Ольга Купцова.—Эта опция включена во все наши корпоративные программы ДМС. Более того, мы дополнили список доступных консультаций, включив в него психолога, диетолога, специалиста по здоровому образу жизни. Что касается классических программ ДМС, то с начала пандемии мы организуем и оплачиваем назначенные врачом амбулаторные медуслуги, связанные с диагностикой ковида. Позже были введены специализированные программы для тех, кто перенес заболевание в тяжелой форме.

Появление в договорах новых опций отмечают специалисты и других компаний.

—Среди них— программы реабилитации после COVID-19, «горячие линии», удаленный врач офиса, сопровождение заболевших, усиление штата психологов,—перечисляет Светлана Базаренко.

Эксперты оценивают ситуацию на рынке ДМС как сложную, но стимулирующую поиск новых форм работы

—Мы разработали ряд программ: раннюю диагностику, ПЦР-диагностику и исследование антител,—отмечает Наталья Клименко.—Такие мероприятия часто проводились в коллективах для раннего выявления заболевших и носителей вируса. Кроме того, в программы было включено лечение пациентов с коронавирусной инфекцией на дому и стационарное лечение. Для профилактической работы добавили онлайн-конференции, на которые приглашали врачей разных специальностей. Их лекции давали результат: в коллективах увеличивался процент вакцинированных, при признаках ОРВИ сотрудники лечились на дому, уменьшалось количество контактов и заболевших.

—Появились специальные продукты на случай заболевания COVID-19,—отмечает и Ольга Купцова.—Например, от неблагоприятных последствий вакцинации, если после коронавируса потребуется реабилитация. По этому продукту сотни клиентов уже прошли восстановительные процедуры в санаториях Краснодарского края, Ивановской области, Москвы.

Испытанием для рынка ДМС стало санкционное давление, в результате которого из нашей страны ушел ряд зарубежных компаний.

—В марте—апреле массового пересмотра программ не происходит,—отмечает Светлана Базаренко.—Закрывающие бизнес в России клиенты расторгают договоры, но это не массовые случаи. Те отрасли, где изменения пока незначительны, сохраняют ДМС и даже расширяют программы. Есть и новые клиенты, и пролонгации договоров действующими. Но по опыту можно предположить, что клиенты начнут оптимизировать программы ДМС, отказываясь от дорогостоящих опций или, например, включать франшизу. Появился и такой тренд, как запросы на ДМС для релоцированных подразделений. В частности, среди наших клиентов есть запросы на обслуживание по ДМС в Армении, Казахстане и Турции.

—Сейчас мы предлагаем клиентам в ходе переговоров двигаться в сторону высокотехнологичного лечения сложных заболеваний,—обозначила новый тренд Ольга Купцова.—Также предлагаем использовать франшизу. Когда застрахованным надо финансово участвовать в оплате медуслуг, они лишний раз задумаются, а нужно ли дополнительное обследование или какие-то процедуры. ●

НЕДВИЖИМОСТЬ / В регионах с высоким риском ЧС необходимо активизировать страхование имущества

Пройти огонь и воду

ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА

Затопления, ураганы, град и другие явления природы могут нанести серьезный вред имуществу.

Евгения Мамонова

По итогам 2021 года российский страховой рынок продемонстрировал рекордный объем премий за последние девять лет—1,8 триллиона рублей.

Это на 17,5 процента больше, чем за 2020 год. Такие данные приводит Национальное рейтинговое агентство. Драйверами роста стали все виды личного страхования, автокаско, а также страхование имущества физических лиц (ИФЛ).

Однако, несмотря на то что страхование ИФЛ лидирует по сборам, рост произошел в основном за счет инфляции и увеличения тарифов, отмечают эксперты. Культура добровольного страхования имущества у нас еще только развивается.

«Пока такие полисы продаются, а не покупаются,—рассказала «РГ» руководитель блока агентских продаж компании «Росгосстрах» Юлия Чижман.—Это подтверждается и нашей статистикой. Мы видим четкую корреляцию между сборами по страхованию ИФЛ на душу населения и численностью работающей агентской сети «Росгосстраха». Конечно, во многом показатель охвата страхованием зависит от социально-экономической ситуации в регионе и уровня доходов населения—страхование не входит в число самых насущных потребностей россиян. В то же время просветительская работа, повышение финансовой грамотности, проводниками которой являются и страховые агенты, тоже играют важную роль».

—Охват страхованием ИФЛ хотя и растет, но медленно,—продолжает в разговоре с «РГ» управляющий директор департамента массовых видов страхования компании «Ренессанс страхование» Артем Искра. «Самое большое проникновение—в регионах с высокой долей дорогостоящей недвижимости—в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Краснодарском крае. А в регионах даже с частыми стихийными бедствиями доля застрахованного жилья не превышает 15—20 процентов»,—отмечает эксперт.

АКЦЕНТ

ПОКА БОЛЬШЕ ВСЕГО СТРАХУЮТ ЖИЛЬЕ В РЕГИОНАХ С САМЫМИ ДОРОГИМИ ДОМАМИ И КВАРТИРАМИ

Важности развития культуры страхования придается значение на государственном уровне. В августе 2019 года вступил в силу закон, который позволил региональным властям вместе со страховыми компаниями разрабатывать программы добровольного страхования недвижимости в случае ЧС, с учетом особенностей регионов. Такое сотрудничество позволило государству разделить финансовые риски со страховщиками в случае ЧС, а страховщики смогли вовлечь в добровольное страхование максимальное количество клиентов.

Для граждан тандем государства и частных страховых компаний тоже выгоден. Если раньше при ЧС граждане могли получить компенсацию, которая базировалась на основании социальной нормы, то страховщики рассчитывают объем страховых выплат на основании среднерыночной цены за квадратный метр. В этом случае сумма выплат получается больше.

Наибольшее развитие кооперация властей и страховщиков получила в столице. В Москве городская программа добровольного страхования квартир действовала почти двадцать лет на льготной основе. Тарифы были ниже среднерыночного коэффициента. Такой вид страхования имел большое социальное значение и пользовался популярностью у москвичей. Льготная программа завершилась 1 января 2021 года. По словам представителей департамента городского имущества, теперь москвичи могут работать со страховщиками напрямую, посредник в лице города больше не нужен. За время действия программы доля застрахованных квартир в Москве составила около 50 процентов.

По данным компании «Ингосстрах», в топ-5 регионов России, где чаще всего приобретаются программы страхования ИФЛ, в 2021 году вошли Москва—58,8 процента, Санкт-Петербург—11,8 процента, Пермский край—10,5 процента, Нижегородская область—8,2, Чувашия—5,7 процента.

«В нашей стране полноценная программа со значительной долей застрахованного жилья действовала до 2021 года только в Москве,—поясняет Артем Искра.—Похожая программа есть в Краснодарском крае, но с меньшим проникновением—около 10 процентов. Некоторые регионы пока только обсуждают введение программ страхования от ЧС. Закон о страховании от ЧС был принят, но без стимулов к реализации программ как со стороны регионов, так и со стороны частных лиц».

Между тем эксперты советуют гражданам самостоятельно задуматься о защите собственного жилья. Особенно это касается тех, кто живет в регионах, где довольно часто происходят стихийные бедствия: затопления, ураганы, град и другие природные явления, которые могут нанести непоправимый вред имуществу. При оформлении страховки туда войдет не только защита от природных катаклизмов, но и от бытовых происшествий, например, от взрыва газа, пожара в случае неисправности электропроводки, затопления из-за прорыва коммуникаций и т.д.

«Полисы только от ЧС страховые компании не предлагают,—поясняет Артем Искра.—По добровольному страхованию недвижимости обычно перечень стандартных рисков такой: пожар, удар молнии, взрыв, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия, залив жидкостью, механические воздействия (выплаты по этому риску обычно производятся в результате падения предметов, например, деревьев на загородный дом или на оконный блок квартиры, или же наездов транспортных средств на заборы и ворота). Обычно именно эти риски включают в договор страхования, но также возможно и бюджетное, «огневое» страхование—только от пожара, взрыва и удара молнии».

«Хочу заметить, что многие клиенты понимают важность страховой защиты имущества именно от природных явлений—на них в прошлом году, по данным «Росгосстраха» пришлось 44 процента обращений по полисам ИФЛ,—говорит Юлия Чижман.—Потому что, несмотря на то что в случае ураганов, подтоплений и других природных катаклизмов государство помогает людям, такая поддержка, может быть значительно меньше, чем выплаты, которые можно получить по страховому полису». ●

УРЕГУЛИРОВАННЫЕ СТРАХОВЫЕ СЛУЧАИ ПО РАЗНЫМ ВИДАМ РИСКОВ В 2021 ГОДУ, %

Источник: «Росгосстрах»

ИНФОГРАФИКА «РГ» / АНТОН ПЕРЕПЛЕТЧИКОВ / АЛЕНА УЗБЕКОВА

КОММЕНТАРИЙ

«Росгосстрах»: на что обратить внимание при страховании жилья

Юлия Горелик,
заместитель начальника управления андеррайтинга ПАО СК «Росгосстрах»

В условиях роста цен даже ремонт в доме может проделать брешь в семейном бюджете.

Избежать непредвиденных трат поможет страховой полис. И, кстати, во многих развитых странах почти каждая квартира или дом застрахованы. Но многие россияне убеждены, что это дорого, сложно и непонятно, куда идти и с чего начать.

У «Росгосстраха» накоплен большой опыт—наша компания начинала со страхования домов еще 100 лет назад.

Индивидуально или в «пакете»

Дом можно застраховать двумя способами. Первый—индивидуально: выбрать риски и сумму, на которую будет застрахован дом, и рассчитать стоимость полиса. Второй—оформить «коробочный» полис, где уже собран набор рисков. Стоит он обычно дешевле. Последний вариант больше подходит для недорогих загородных домов. Договор легко заключить онлайн, выбрав на сайте компании наиболее подходящий типовой вариант.

Если в строительство дома вложены большие средства, лучше все же воспользоваться индивидуальным вариантом страхования.

Как снизить цену полиса

Для начала надо изучить предложения на рынке. Ключевые параметры, влияющие на стоимость полиса, у страховщиков, как правило, совпадают. При страховании загородного дома учитывается, какой у него фундамент, построено здание из камня или дерева, из какого материала сделаны перекрытия и крыша и т.д. Если жилье застраховано по риску «кража», то на тариф также влияет наличие сигнализации в доме, решетки на окнах, круглосуточная охрана.

Это означает, что если установить в доме сигнализацию и решетки, можно снизить тариф на риск «кража». Можно даже исключить некоторые риски. Если дом находится в зоне, где нет сейсмической опасности, то нет смысла страховать его от землетрясения. А если рядом нет никаких водных объектов, то маловероятен риск подтопления. Можно применить франшизу, исключив из страхового покрытия ущерб на небольшую сумму.

А вот что следует обязательно включить в договор—так это гражданскую ответственность перед соседями. На случай, например, если порывами ветра искры от костра или горящего дома вдруг перекинутся на их строения.

На чем не экономить

Экономия должна быть разумной. Страховать дом стоит в финансово устойчивой компании, а не в той, которая предлагает «самый дешевый полис». У владельца дома должна быть уверенность, что при наступлении страхового случая он получит выплату.

Лучше также не экономить время при подписании договора. Должно быть четкое понимание, какие именно объекты застрахованы: например, только конструктивные элементы или также отделка и имущество. От каких рисков—можно страховаться по «полному пакету» или же выбрать только те, которые владелец жилья считает актуальными. Важно учесть наличие или отсутствие франшизы и изучить условия, необходимые для признания происшествия страховым случаем. И если есть хоть какое-то непонимание, не стесняться задавать представителю страховщика эти вопросы.

И не нужно экономить на стоимости дома, занижая для страховки его цену. Например, если рыночная стоимость дома—10 миллионов рублей, то опрометчиво страховать его только на один миллион.

Страховать ли недвижимость на лето

Период страхования тоже имеет значение. Иногда владельцы дач страхуют дома посезонно, однако стоимость страховки в расчете на один месяц, как правило, будет на порядок выше, чем при страховании на год.

Как получить «плюшки»

Сегодня для компании мало оказать только «профильную» услугу—есть и дополнительные «плюшки». «Росгосстрах» включил в свои полисы сервисную составляющую. Например, владелец дома может бесплатно воспользоваться услугами таких специалистов, как сантехник, электрик и других, проконсультироваться у юристов, поручив им сбор документов после наступления страхового случая.

Эти услуги есть и на цифровых платформах «Мой_Сервис», с которыми «Росгосстрах» работает в партнерстве. С помощью цифровой платформы владелец дома может пригласить специалистов, чтобы не только проверить исправность электропроводки, сантехники и коммуникаций, но и устранить неполадки. Профилактика систем водоснабжения и отопления—проверенный способ предотвратить заливы или пожар. Наличие сервисных услуг в полисе для собственника дома—это еще одна возможность на них сэкономить. А для «Росгосстраха»—возможность помочь клиентам: вернуть дорогие сердцу вещи, утраченные в результате страховых событий, нельзя, но можно помочь избежать этих неприятностей. ●

Карта не отбита

А1

При этом Банк России рекомендует уведомить клиента о приостановке, указав причину. Возобновить действие электронных средств платежа возможно после личного обращения клиента в банк»,—указал регулятор.

Только во втором квартале 2021 года в основном в результате фишинга (взлом с целью получения идентификационных данных пользователей.—Прим. ред.) с банковских счетов россиян было украдено более 3 миллиардов рублей, при этом банки вернули только 7,4 процента украденных средств. И что важно—половину из этих 3 миллиардов клиенты банков перевели мошенникам сами.

Вместе с тем далеко не во всех страховых компаниях отмечают рост интереса к этому виду страхования. Так, Дарья Борзунова из «РСХБ-Страхование» в комментарии для «РГ» отметила, что «продажи подобного рода услуг как шли в определенных объемах, так и идут сейчас, особого роста спроса не заметно». Но, по оценке эксперта, данный вид страхования действительно «является одним из востребованных продуктов».

Страхование от хищений средств клиентов с банковских карт становится все более востребованным. Но спрос на это у страхователей пока сдержанный

Стоит отметить, что вернуть деньги, украденные с карты мошенническим путем, можно и без оплаты страховки от такого случая. Как прописано в законе «О национальной платежной системе», кредитная организация обязана «возместить клиенту сумму операции, совершенной без согласия клиента». Однако, конечно, при соблюдении ряда условий—во-первых, держатель карты не должен нарушать правила ее использования, которые установлены в договоре. Второе условие касается случая мошенничества—сообщить о нем в банк нужно оперативно, максимум на следующий день после того, как банк уведомил о списании средств. ●

ТЕНДЕНЦИЯ

Мошенники притормозили

С конца февраля 2022 года банки и телекоммуникационные компании одновременно отмечают резкое снижение числа мошеннических звонков, совершаемых с целью хищения средств с карт клиентов. Примерно наполовину, сообщают сотовые операторы, уменьшилось и количество звонков, использующих подмену номера.

Чаще всего мошенники для кражи средств с пластиковой карты используют методы социальной инженерии. «Разговор по душам» ведется для списания денег через мобильное приложение или интернет-банк. В этих каналах можно за один раз снять или перевести наиболее крупную сумму денег. Реже всего методы социнженерии применяют при использовании платежных карт без согласия клиента—таких случаев, по данным социологических опросов, зафиксировано 22,4 процента.

Удаленный режим заботы

А1

«Онлайн-урегулирование—это дорого, сервисы требуют инвестиций в IT, ресурсы затрачиваются на работу с большими данными»,—говорит Сергей Мруз, директор департамента развития отношений с клиентами и онлайн-бизнеса компании «Ингосстрах». Есть еще одна проблема—недоверие клиентов. Проблема и в неравномерном технологическом развитии регионов.

Виктор Дубровин, вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), отмечает, что по многим продуктам все еще есть объективные ограничения для онлайн-урегулирования. Пример—ДТП, когда нужно оценить скрытые повреждения. Есть законодательные ограничения—по налогам, в сфере ПОД/ФТ по предоставлению оригиналов документов по страховому событию. Есть еще и страховое мошенничество. Техника позволяет изготавливать фото- и видеоматериалы высокого качества, а значит, и поддельные документы.

«Что касается перспектив развития онлайна в целом, то через пять лет все розничное страхование будет цифровым,—считает председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Катерина Якунина.—Агентские продажи сохранятся, но их доля будет падать. Партнерские продажи, встраивающие страховую в другую услугу, продажи через мобильные приложения, маркетплейсы будут доминировать на рынке во всех сегментах розничного страхования. Со временем будут доступны коробочные онлайн-решения для самозанятых, ИП и малого бизнеса».

Через пять лет все продукты розничного страхования будут продаваться онлайн, прогнозируют эксперты

Тем временем онлайн-продажи страховых продуктов стабильно растут. Например, в «Росгосстрахе» в прошлом году этот сектор вырос на 104 процента. Большая часть таких продаж—ОСАГО. Хорошо продаются полисы для путешественников, коробочные продукты ДМС и страхования жилья. Еще один пример: количество уникальных пользователей IngoMobile—мобильного приложения «Ингосстраха»—постоянно увеличивается. В марте 2022 года их число выросло на 59 процентов по сравнению с мартом 2020 года. Популярно ОСАГО. За 2021 год его оформили более 55 тысяч клиентов. Полис каско купили онлайн 3,3 тысячи человек. За 2021 год сборы компании в онлайне в сегменте корпоративного бизнеса выросли более чем на 76 процентов, до 690 миллионов рублей.

«Страховой Дом ВСК» отмечает, что рост запросов в категории ОСАГО начиная с 2021 года вырос более чем в 1,5 раза. «Активно двинулись в «цифру» виды страхования, не требующие предстрахового осмотра или предъявления бумажного полиса: личное страхование, коробочные продукты по имуществу, ОСАГО»,—говорит Евгений Попков, начальник управления продукт-менеджмента и маркетинга СК «МАКС».

Катерина Якунина считает, что переход в онлайн стал вопросом выживания бизнеса. Мир становится более технологичным, есть необходимость предоставлять клиенту удобный и дистанционный сервис в любой момент времени. Главное, чтобы помимо возможности купить ОСАГО, онлайн распространялся на большее количество продуктов—каско без осмотров, коробочные продукты по имуществу, здоровью, организации досуга, защите домашних животных и личного подсобного хозяйства, путешествий и прочего. ●

РЕЙТИНГ / Рынок non-life страхования за 2021 год прибавил 15,9 процента и достиг 1,28 трлн рублей

Это не жизнь!

Ольга Любарская,
старший директор, страховые и инвестиционные рейтинги

По итогам 2021 года российские страховщики собрали 1,8 трлн рублей страховых премий, что на 17,5 процента больше, чем за 2020 год. Темпы прироста страхового рынка стали максимальными после 2012 года, тогда рынок вырос более чем на 20 процентов. В абсолютном выражении рынок вырос на 270 млрд рублей по сравнению с 2020 годом, что стало рекордным значением за всю его историю. Страхование жизни увеличилось на 21,8 процента до 524 млрд рублей, за счет повышения интереса клиентов к инструментам, ассоциированным с фондовым рынком, активного предложения банками продуктов ИСЖ и НСЖ в условиях невысоких ставок по депозитам, а также в результате активного роста объемов розничного кредитования и, соответственно, связанного с ним кредитного страхования жизни.

Рынок non-life страхования за прошедший год прибавил 15,9 процента и достиг 1,28 трлн рублей, а по большинству крупнейших видов наблюдались двузначные темпы прироста премий. Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней выросли на 29,5 процента в результате высоких темпов розничного кредитования на протяжении 2021 года, поддержку страхованию имущества физических лиц (+14,1 процентов) оказали ипотечный рынок, а также высокая покупательская активность. Темпы прироста премий по страхованию автокаско составили 18 процентов из-за роста средней стоимости полиса на фоне дефицита автомобилей и их удорожания, а также повышения цен на ремонт и автозапчасти. Сегмент ДМС активно восстанавливается после просадки в 2020 году за счет оживления спроса со стороны физических лиц и небольших организаций: темпы прироста премий составили 13 процентов, однако число заключаемых договоров все еще не восстановилось до уровня 2019 года.

Максимальный вклад в абсолютный прирост рынка non-life страхования в 2021 году обеспечили страхование от несчастных случаев и болезней (+60 млрд рублей), страхование автокаско (+32 млрд рублей) и ДМС (+23 млрд рублей). Все прочие виды страхования в совокупности увеличились на 62 млрд рублей. Среди «аутсайдеров» по динамике премий в 2021 году оказались страхование прочего имущества юридических лиц, темпы прироста по которому были ниже инфляции (+6,2 процентов), а также ОСАГО и обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц с темпами прироста в 2,5 процента и 0,2 процента соответственно.

Концентрация страхового рынка остается на высоком уровне. По итогам 2021 года 75 процентов страховых премий пришлось на топ-10 страховщиков, более 50 процентов — на топ-5. По итогам 2021 года лидерами по совокупному объему собранных страховых премий (здесь и далее с учетом входящего перестрахования) стали АО «СОГАЗ» (доля на рынке 19 процентов), ООО СК «Сбербанк страхование жизни» (8,3 процента) и АО «АльфаСтрахование» (7,8 процента). Крупнейшие компании по страхованию иному, чем страхование жизни — АО «СОГАЗ», АО «АльфаСтрахование» и СПАО «Ингосстрах». В тройку лидеров по премиям по страхованию жизни по итогам 2021 года вошли ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО «АльфаСтрахование—Жизнь» и ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ».

В настоящее время российская экономика оказалась под беспрецедентным санкционным давлением, что в значительной степени скорректирует динамику страхового рынка. Отсутствие доступа к западным перестраховочным емкостям, рост стоимости и острый дефицит отдельных товаров, трудности, связанные с авиаперевозками и логистикой, а также увеличение ключевой ставки и нестабильность на фондовом рынке на период адаптации работы в новых условиях потребуют использования имеющегося запаса финансовой надежности от страховщиков и расширения комплексных мер поддержки рынку со стороны государства. По нашим ожиданиям в 2022 году под сильнейшим давлением окажутся все сегменты добровольного страхования, обязательные виды, вероятно, пострадают в меньшей степени. При этом точное прогнозирование динамики рынка на 2022 год в текущих условиях затруднено из-за высокого уровня неопределенности и нестабильности макроэкономической ситуации. ●

АКЦЕНТ

СЕГМЕНТ ДМС АКТИВНО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЗА СЧЕТ ОЖИВЛЕНИЯ СПРОСА СО СТОРОНЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И НЕБОЛЬШИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

РЕЙТИНГ. СТРАХОВАНИЕ

Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

«Российской газеты» и рейтингового агентства «Эксперт РА»

ТОП-30 ПО СОВОКУПНОМУ ОБЪЕМУ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ) ЗА 2021 ГОД

Место	Наименование компании	Рег. номер	Сумма полученных страховых премий, млн руб.	Доля рынка	Сумма страховых выплат, млн руб.
1	Акционерное общество «Страховое общество газовой промышленности»	1208	357 939	19,0%	111 049
2	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Сбербанк страхование жизни»	3692	155 741	8,3%	82 902
3	Акционерное общество «АльфаСтрахование»	2239	147 317	7,8%	62 028
4	Страховое публичное акционерное общество «Ингосстрах»	928	139 839	7,4%	59 706
5	Страховое акционерное общество «РЕСО-Гарантия»	1209	122 584	6,5%	63 631
6	Общество с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование-Жизнь»	3447	104 771	5,6%	52 101
7	Публичное акционерное общество Страховая Компания «Росгосстрах»	1	100 097	5,3%	41 447
8	Страховое акционерное общество «ВСК»	621	88 640	4,7%	38 574
9	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ»	3825	71 617	3,8%	33 863
10	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»	3972	57 122	3,0%	19 028
11	Публичное акционерное общество «Группа Ренессанс Страхование»	1284	46 336	2,5%	21 894
12	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Согласие»	1307	38 041	2,0%	19 844
13	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Сбербанк страхование»	4331	31 731	1,7%	2 681
14	Акционерное общество «Тинькофф Страхование»	191	26 656	1,4%	3 601
15	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Росгосстрах Жизнь»	3879	26 003	1,4%	2 375
16	Общество с ограниченной ответственностью «Капитал Лайф Страхование Жизни»	3984	22 309	1,2%	27 587
17	Акционерное общество «Группа страховых компаний «Югория»	3211	19 406	1,0%	9 613
18	Публичное акционерное общество «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ»	1834	17 461	0,9%	8 894
19	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Альянс Жизнь»	3828	17 010	0,9%	9 573
20	Акционерное общество «Российская Национальная Перестраховочная Компания»	4351	15 210	0,8%	6 430
21	Акционерное общество «Совкомбанк страхование»	1675	15 142	0,8%	3 158
22	Акционерное общество «Московская акционерная страховая компания»	1427	13 866	0,7%	7 312
23	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	4358	13 194	0,7%	825
24	Общество с ограниченной ответственностью «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни»	4079	12 045	0,6%	6 743
25	Акционерное общество «Страховая компания «РСХБ-Страхование»	2947	10 235	0,5%	6 251
26	Акционерное общество «Русский Стандарт Страхование»	3748	9 316	0,5%	4 631
27	Общество с ограниченной ответственностью «Зетта Страхование»	1083	8 900	0,5%	3 779
28	Общество с ограниченной ответственностью «Абсолют Страхование»	2496	8 811	0,5%	3 068
29	Акционерное общество Страховая компания «УРАЛСИБ Жизнь»	3987	8 044	0,4%	3 883
30	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Ингосстрах-Жизнь»	3823	7 884	0,4%	8 550

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России

ТОП-20 ПО ПРЕМИЯМ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ) ЗА 2021 ГОД

Место	Наименование компании	Рег. номер	Сумма полученных страховых премий, млн руб.	Доля рынка	Сумма страховых выплат, млн руб.
1	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Сбербанк страхование жизни»	3692	154 253	29,4%	82 606
2	Общество с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование-Жизнь»	3447	103 507	19,7%	51 885
3	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ»	3825	71 473	13,6%	33 843
4	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»	3972	55 804	10,6%	18 873
5	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Росгосстрах Жизнь»	3879	25 408	4,8%	1 854
6	Общество с ограниченной ответственностью «Капитал Лайф Страхование Жизни»	3984	18 393	3,5%	26 974
7	Общество с ограниченной ответственностью «РСХБ-Страхование жизни»	4358	12 668	2,4%	821
8	Общество с ограниченной ответственностью «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни»	4079	9 890	1,9%	6 652
9	Акционерное общество Страховая компания «УРАЛСИБ Жизнь»	3987	8 044	1,5%	3 881
10	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «БКС Страхование жизни»	4365	7 322	1,4%	606
11	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «СиВ Лайф»	4105	7 098	1,4%	9 638
12	Акционерное общество «Русский Стандарт Страхование»	3748	7 002	1,3%	4 548
13	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Альянс Жизнь»	3828	6 455	1,2%	2 180
14	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Ингосстрах-Жизнь»	3823	6 337	1,2%	7 908
15	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «Райффайзен Лайф»	4179	5 720	1,1%	4 773
16	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «Согласие-Вита»	3511	5 522	1,1%	1 003
17	Общество с ограниченной ответственностью «ППФ Страхование жизни»	3609	4 702	0,9%	1 454
18	Акционерное общество Страховая компания «Совкомбанк Жизнь»	3256	4 054	0,8%	3 068
19	Общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания «ВСК-Линия жизни»	3866	3 998	0,8%	13 401
20	Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания «МАКС страхование жизни»	4013	3 584	0,7%	5 472

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России

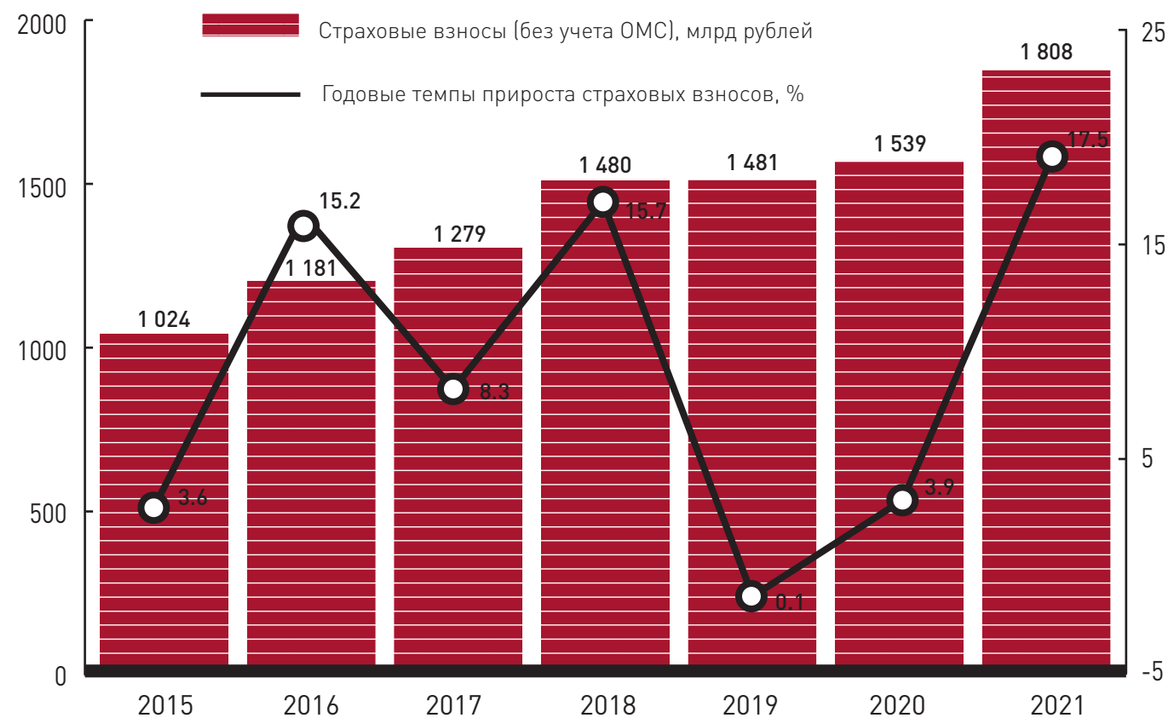
ДИНАМИКА ВЗНОСОВ ПО КРУПНЕЙШИМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ

Вид страхования	Взносы, млрд рублей		Темпы прироста взносов, 2021/2020, %	Абсолютный прирост, млрд рублей
	2021	2020		
Страхование жизни	524	431	21,8	94
Страхование от несчастных случаев и болезней	262	202	29,5	60
ОСАГО	226	220	2,5	6
Страхование автокаско	207	175	18,0	32
ДМС	200	177	13,0	23
Страхование прочего имущества юридических лиц	120	113	6,2	7
Страхование прочего имущества граждан	82	72	14,1	10
Добровольное страхование гражданской ответственности	45	36	26,0	9
Страхование финансовых рисков	39	27	45,2	12
Страхование грузов	24	20	21,4	4
Страхование предпринимательских рисков	22	16	42,6	7
ОГЛС	17	17	0,2	0,04
Сельскохозяйственное страхование	9	8	13,6	1
Прочие виды страхования	31	25	20,5	5
Рынок в целом (life + non-life)	1 808	1 539	17,5	270
Non-life страхование	1 284	1 108	15,9	176

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России

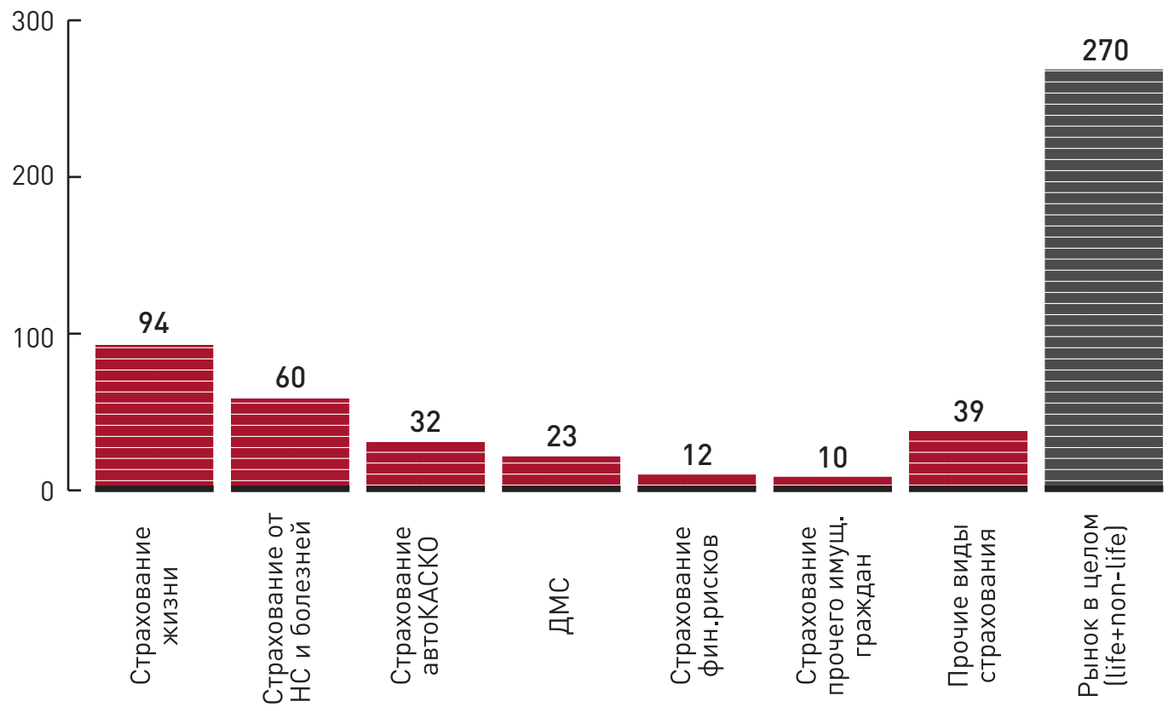
ДИНАМИКА СТРАХОВОГО РЫНКА

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России



ПРИРОСТ ВЗНОСОВ В АБСОЛЮТНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЗА 2021 ГОД ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ, МЛРД РУБ.

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России



ИНФОГРАФИКА «РГ» / АВГУСТИНА САТКАНОВА

Российская Газета

УЧРЕДИТЕЛЬ
ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГАЗЕТА ИЗДАЕТСЯ С 11 НОЯБРЯ 1990 ГОДА

Главный редактор «Российской газеты»: В.А. Фронин
Адрес редакции и издателя: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 125993 ФГБУ «Редакция «Российской газеты»
Адрес в Интернете www.rg.ru
Телефон 8 499 257 5650,
Факс 8 499 2575892
Контакт-центр по вопросам подписки и доставки 8 800 100 1113 (звонок бесплатный по России)

Генеральный директор ФГБУ «Редакция «Российской газеты»: П.А. Негоица
Распространитель: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 127137 АО «Издательство «Российская газета»
Телефон 8 499 257 5362 Факс 8 499 257 5122
Подписные индексы: на год — 10042, 17950, П5922 на полгода — 50202, 15588, 50201, 15589, П1107, П1261, П5921, П5919
Комплекты — 17991, 40913, 40942, 70458

Заказы на размещение рекламы в «РГ» и ее приложениях: телефон: 8 499 257 3752, 786 6787; факс: 8 499 257 5764, 8 499 257 5041, reklama@rg.ru

Справки по подписке и доставке: тел. 8 800 100 11 13 (звонок бесплатный); по розничным продажам 8 499 257 4023;
Справки по вопросам экономики: тел. 8 499 257 5380, economic@rg.ru; политики: тел. 8 499 257 5970, politika@rg.ru; официальных публикаций: тел. 8 499 257 5396, oficial@rg.ru; международной жизни: тел. 8 499 257 5903, foreign@rg.ru; региональной сети: тел. 8 499 257 3603, chagina@rg.ru; телерадиопрограмм: тел. 8 499 257 5820, gpr@rg.ru; спорта: тел. 8 499 257 5045, sport@rg.ru; о публикациях: тел. 8 499 257 5256, biblioteka@rg.ru; общества: society@rg.ru; новостей: тел. 8 499 257 5348, hotnews@rg.ru; культуры: тел. 8 499 257 5113, culture@rg.ru

Отпечатано в типографии: АО «Прайм Принт Москва» 141707, Московская обл., г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, д. 5В
Время подписания в печать: По графику: 18.00 Фактически: 18.00
Дата выхода в свет: 27.04.2022 г.
Приложение является составной частью «Российской газеты» и распространяется только в составе газеты
Свободная цена
ТИП. № 1079

Региональные филиалы ФГБУ «Редакция «Российской газеты» в городах:
Архангельск (8182) 20-78-37 arh@rg.ru; Барнаул (3852) 66-72-37 altai@rg.ru; Бишкек (10996312) 300-142 bishkek@rg.ru; Благовещенск (4162) 59-20-65 amur@rgfe.ru; Владивосток (4232) 22-34-89 prim@rgfe.ru; Волгоград (8442) 92-35-08 vlgr@rg.ru; Воронеж (473) 250-23-05 voronezh@rg.ru; Екатеринбург (343) 371-24-84 ural@rg.ru; Иркутск (3952) 28-83-82 irkutsk@rg.ru; Казань (843) 264-41-67 kazan@rg.ru; Калининград (4012) 53-10-10 zapad@rg.ru; Кемерово (3842) 35-40-59 kmr@rg.ru; Краснодар (861) 259-21-11 kuban@rg.ru; Красноярск (391) 274-60-49 rg@krasrg.ru; Мурманск (8152) 60-74-24 murmansk@rg.ru; Нижний Новгород (831) 216-05-95 nnov@rg.ru; Новосибирск (383) 223-80-29 sibir@rg.ru; Омск (3812) 25-80-15 omsk@rg.ru; Пермь (342) 236-56-55 perm@rg.ru; Ростов-на-Дону (863) 261-91-41 rostov@rg.ru; Санкт-Петербург (812) 449-65-45 sbp@rg.ru; Самара (846) 242-75-28 samara@rg.ru; Саратов (8452) 26-13-63 saratov@rg.ru; Симферополь (3652)60-02-13 simferopol@rg.ru; Ставрополь (8652) 28-48-02 stavropol@rg.ru; Тюмень (3452) 35-24-94, (3452) 35-25-11 zs@rg.ru; Уфа (347) 276-42-60 ufa@rg.ru; Хабаровск (4212) 31-62-00 gazeta@rgfe.ru; Челябинск (351) 727-78-08 chel@rg.ru; Южно-Сахалинск (4242) 43-20-69 sakhalin@rgfe.ru; Якутск (4112) 42-20-54 sakha@rgfe.ru

© ФГБУ «Редакция «Российской газеты». Все права защищены.
— Любая перепечатка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иное использование статей возможно только со ссылкой на правообладателя. Приобретение авторских прав: тел. 8 499 257-56-50
— Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
— За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.
— Материалы в рамке публикуются на коммерческой основе.
— За текст, опубликованный под знаком «Реклама», несет ответственность рекламодатель.
— В региональные выпуски газеты редакцией могут быть внесены изменения.

«Российская газета» печатается в городах: Апатиты, Архангельск, Астрахань, Барнаул, Бишкек, Благовещенск, Владивосток, Владимир, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калининград, Кемерово, Киров, Краснодар, Красноярск, Махачкала, Минеральные Воды, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Оренбург, Пенза, Пермь, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Самара, Саратов, Симферополь, Томск, Тюмень, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Чебоксары, Челябинск, Чита, Южно-Сахалинск, Якутск, Ярославль

Заявки на электронную версию газеты, ее архивов, а также подписка на «РГ» и приложения: www.rg.ru/subscribe Газета зарегистрирована в Министерстве печати и информации Российской Федерации 28 сентября 1993 г. Регистрационный № 302

Подготовлено отделом деловых приложений «Российской газеты» и дирекцией по рекламе