

страхование

www.kommersant.ru/region/spb

Среда 10 ноября 2010 №207 (№4507 с момента возобновления издания)

Минувшим летом о сельхозстраховании задумались даже те страховщики и сельские хозяйства, которых ранее этот вопрос не волновал. Причиной ажиотажного внимания стала засуха, побившая рекорды последних двух веков и принесшая аграриям потери более чем на 39 млрд рублей. Санкт-Петербурга этот вопрос коснулся в наименьшей степени — крупных посевных площадей здесь нет. Тем не менее, по мнению страховщиков, поле для деятельности страховых компаний в сельхозсекторе в Петербурге обширно и с каждым годом увеличивается.

Чистое поле

Доли сельхозорганизаций в портфелях страховщиков составляют единицы процентов

тренд

Главная специфика работы агростраховщиков в Петербурге и Ленинградской области заключается в том, что город и область находятся на территории, относящейся к зоне рискованного земледелия. В этой связи наиболее существенную часть рынка агрострахования во всем мире — страхование урожая — здесь перевешивает страхование животных и недвижимости сельхозпроизводителей. «Изначально наша программа страхования была больше ориентирована на южные регионы, Черноземье и Приволжье. Эти районы традиционно отличались развитым сектором агропроизводства, а в последние годы именно туда устремились большая часть инвестиций в сельхозотрасль. Теперь же, получив богатый опыт и отработав технологии работы с сельхозрисками, мы активно продвигаем программу сельхозстрахования в Сибири, Центральной России и на Северо-Западе. Для Северо-Западного региона характерен спрос на страхование животных, птицы, спецтехники, прочего имущества, в том числе и передаваемого в залог банкам. Если говорить о портфеле сельхозрисков, то наибольший его долю занимает ответственность по договорам страхования животных (более 11 млрд рублей с начала года), страхование урожая на втором месте, по озимой и яровой кампаниям 2009-2010 годов — почти 5 млрд рублей», — рассказал Дмитрий Королев, начальник отдела коммерческого страхования управления страхования имущества юридических лиц департамент индустриального страхования «АльфаСтрахование». Директор филиала «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Андрей Александров подтвердил, что основную часть портфеля филиала по страхованию сельхозрисков составляют полисы по страхованию животных, в том числе поголовья птицы, недвижимого имущества производителей сельхозтоваров, сельскохозяйственной техники и оборудования. Павел Рюмин, директор департамента корпоративных продаж Северо-Западной дирекции РОСНО, уточнил, что основными клиентами РОСНО на Северо-Западе являются молочные хозяйства.



У многих сельхозорганизаций в регионах не хватает собственных средств даже для нормального ведения хозяйства, не говоря уже о покупке дорогостоящего страхового покрытия даже с учетом государственной программы субсидирования страховых взносов

рынок сельхозстрахования в Петербурге и Ленинградской области, но сошлись в общем мнении, что его размер невелик. Правда, за последние пять лет здесь наблюдается осязаемый рост. Например, Дмитрий Королев из «АльфаСтрахования» уверяет, что доля премии по договорам страхования сельхозрисков в общих сборах компании по страхованию имущества в 2004-2005 году колебалась на уровне 1%, а по прогнозам на текущий год эта доля может достигнуть 10%. Андрей Александров из «Ингосстраха» поделился сведениями о том, что по Северо-Западному филиалу зафиксирован прирост в плане увеличения клиентской базы на 20% по сравнению с показателями 2009 года. Павел Рюмин из РОСНО заверил, что количество клиентов за последние пять лет увеличилось примерно в три раза. Рост подтвердил и Олег Блинков, руководитель Центра сельскохозяйственного страхования компании «Росгосстрах».

При этом участники рынка считают, что темпы роста сельхозстрахования могли бы быть намного выше. Например, Андрей Александров полагает, что по примерным оценкам потенциал филиала

«Ингосстраха» реализован не более чем на 60% от возможных показателей. Остальные опрошенные «Ъ» эксперты затруднились дать приблизительную оценку, но сошлись во мнении, что потенциал для роста есть. Но, на их взгляд, этот потенциал не реализован в основном по не зависящим от страховщиков причинам, связанным с несколькими проблемами в отрасли.

Дмитрий Королев из «АльфаСтрахования» перечислил эти проблемы. Первая заключается в низком платежеспособном спросе. «У многих сельхозорганизаций в регионах не хватает собственных средств даже для нормального ведения хозяйства, не говоря уже о покупке дорогостоящего страхового покрытия даже с учетом государственной программы субсидирования страховых взносов», — объясняет господин Королев. Вторая — низкая страховая культура и недоверие к страховщикам. «Долгое время сегмент игнорировался крупными федеральными страховщиками и фактически был отдан на откуп мелким региональным компаниям, которые не могли и не хотели обеспечить надлежащее

качество страховых услуг. Существенный перелом в ситуации наступил лишь в последние два-три года, когда все новые и новые компании начали активно выходить на рынок сельхозстрахования и быстро наращивать свои портфели договоров, вытесняя с рынка региональных страховщиков. Но два-три года — слишком малый срок для того, чтобы сформировать новый формат отношений между страховым сообществом и сельхозпроизводителями», — считает господин Королев.

Все опрошенные «Ъ» страховщики среди основных причин, препятствующих развитию сегмента агрострахования, назвали несовершенство государственной системы поддержки. «Во-первых, государство так до конца и не может решить объем своего участия: либо это будет субсидирование страхования только на случай серьезных природных катастроф, либо повсеместное участие в добровольном страховании, решение проблемы упирается как в объем средств, которые государство готово выделить на программу, так и в желании достичь баланса между интересами страховщиков, сельхозпро-

изводителей и банков. Вторых, проблемой является несовершенство системы планирования и распределения госсубсидий, из-за которой некоторые фермеры или целые регионы субсидиями не охвачены», — делится наблюдениями господин Королев. Сергей Бровко, управляющий по маркетингу РЕСО в Санкт-Петербурге, уверен, что серьезное агрострахование возможно лишь при больших государственных субсидиях. В пример он приводит США, где до мирового экономического кризиса в 2000-х годах совокупная годовая премия составляла порядка \$4 млрд в год, при принимаемых страховщиками рисках более \$40 млрд. При этом более половины премии было заплачено страховщикам за счет государства. Застраховано оказалось около двух третей от общих засеянных площадей.

Страховщики ожидают принятия специального закона о добровольном страховании урожая, животных и объектов аквакультуры. С точки зрения господина Александрова, в таком законе должны быть четко определены общероссийские стандарты качества страховой услуги, предоставляемой

сельхозпроизводителю: понятие страхового случая, определения и критерии наступления страховых рисков, перечень оснований для освобождения страховщика от ответственности по договору страхования, процедуру урегулирования убытков и параметры для оценки размера ущерба.

Господин Александров полагает, что эти меры позволят сформировать стандарты предоставления страховой защиты, общие для всех участников рынка, и, таким образом, разрушить привычное для фермеров недоверие к страховым компаниям. Кроме того, это будет способствовать созданию прозрачной и управляемой системы государственного контроля за надлежащим качеством использования государственных средств, выделяемых для субсидирования страхования, а также полнотой и своевременностью выплат, осуществляемых всеми страховщиками.

В настоящее время официально существуют две модели агрострахования — с государственной поддержкой, при которой аграриям возмещается 50% уплаченной страховой премии, и без господдержки, при которой страхователь и страховщик индивидуально обговаривают условия страхования и выбирают риски. В целом на страховом рынке на долю первого приходится до 90%. «Основные сложности при модели работы с господдержкой — это жесткая регламентация страховых рисков, отсутствие широкого набора программ страхования и привязка тарифов к ставкам для расчета субсидий. Все это не позволяет предложить страхователям защиту, наиболее полно удовлетворяющую их потребности», — считает Павел Рюмин. На его взгляд, эффективнее было бы выделить ставки для расчета субсидий как инструмент, определяющий объем поддержки по конкретному договору страхования, а страховые тарифы сделать свободными. Это бы позволило устанавливать страховые тарифы, соответствующие риску конкретного страхователя, и эффективнее использовать бюджетные средства.

Олег Блинков из «Росгосстраха» сетует на отсутствие четкой политики в предоставлении субсидий и компенсаций сельхозпроизводителям; погашение кредитов является одной из

причин, тормозящих развитие сельскохозяйственного страхования. Так, с одной стороны чиновники говорят о необходимости страховать урожай, что будет залогом предоставления гарантий в эффективности использования средств на поддержку сельского хозяйства, с другой стороны, помощь выделяется либо одинаково (без учета того, что застраховавшиеся предприятия несли дополнительные расходы), либо вообще выплачивается только тем, кто не страховался. И как следствие, такая политика не улучшает систему сельскохозяйственного страхования.

Еще одна серьезная проблема для страховщиков — отсутствие достоверной статистики для установления оптимальных тарифов. По заверениям участников рынка, найти качественную статистику недоборов урожая невозможно. Информация от сельхозпроизводителей сильно искажена в связи с наличием полулегального рынка зерна и воровством в хозяйствах. К этому добавляется и желание некоторых регионов отчитаться о перевыполнении мифического плана по урожайности или, наоборот, продемонстрировать колоссальные убытки в ожидании федеральной помощи. Статистика страховых компаний хотя и более достоверна, но довольно фрагментарна, поскольку охватывает лишь хозяйства, стабильно страхующиеся год от года. Отсутствие статистики не позволяет страховщикам утверждать о достаточности или, например, избыточности существующих на рынке страховых тарифов.

«Развитию сельхозстрахования на Северо-Западе мешало отсутствие системного подхода государственных структур разного уровня — федеральных и региональных — к организации государственного сельхозстрахования — путем субсидирования и стимулирования сельхозпроизводителей, выделяющих средства на сельхозстрахование», — резюмирует Сергей Бровко. Страховщики полагают, что по мере того, как страховому сообществу рука об руку с сельхозпроизводителями и государством удастся преодолеть все перечисленные барьеры, сельхозстрахование станет действительно удобным и эффективным инструментом обеспечения стабильности сельхозотрасли.

18
страница

Оздоровительное МСФО

Страховые компании переводят на международные стандарты отчетности

18
страница

Строительно-монтажное будущее

Страхование СМР в ожидании восстановления рынка



19
страница

Станок под защитой

Лишь 15% промышленных компаний страхуют свое имущество в Санкт-Петербурге



20
страница

Ставка на медцентры

Страховщики продолжают открытие собственных клиник



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.RGS.ru

ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД
В НЕДЕЛЮ Р У Б Л Е Й*

* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

000 «Росгосстрах», лицензия С № 0917 50 выдана ФСХН 05.12.2009 г.

страхование

Оздоровительное МСФО

Страховые компании переводят на международные стандарты отчетности

финансы

Международные стандарты финансовой отчетности скоро станут обязательными для страховых и финансовых компаний. Соответствующий законопроект уже принят, а проект постановления о признании стандартов консолидированной отчетности по методам МСФО на территории России обнародован и активно обсуждается. Переход на МСФО повысит инвестиционную привлекательность страховых компаний, считают эксперты. Впрочем, многие страховщики уже давно отчитываются по международным стандартам. Для остальных на это потребуются усилия и дополнительные средства.

Принятие законодательного акта, регулирующего порядок составления, представления и публикации консолидированной финансовой отчетности, было запланировано концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу еще в 2004 году. Основной задачей здесь являлось обеспечение гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой информации о группе хозяйствующих субъектов. И для решения этой задачи необходимо было установить обязательное составление консолидированной финансовой отчетности по МСФО и ее публикацию а также обязательный аудит, отмечает Татьяна Никитина, начальник отдела финансовых экспертиз АКГ БАНКО. В 2004 году появился проект соответствующего федерального закона. Однако он был принят Госдумой и одобрен Советом Федерации только в июле 2010 года.

Закон вводит новые правила составления отчетности для страховых и финансовых компаний, а также организаций, ценные бумаги которых обращаются на фондовых биржах. Прежде всего они должны будут отчитываться по МСФО и публиковать отчетность в открытых источниках. Для запуска закона было необходимо принять специальное постановление правительства, которое бы устанавливало порядок признания МСФО для применения на территории РФ и давало разъяснения по применению международных стандартов отчетности. Такое постановление появилось в конце августа 2010 года, и сейчас проходит его обсуждение в правительстве.

В законе указано, что подготовка консолидированной отчетности по МСФО должна начинаться со следующего года после признания международных стандартов на территории России. Так что новые правила финансовой отчетности для страховых и кредитных компаний могут стать обязательными уже в 2011 году. Участники рынка приветствуют инициативу по переходу на МСФО. Прежде всего это сделает рынок более прозрачным, отмечает заместитель генерального директора ОСАО «Ингосстрах» по финансово-экономической деятельности Константин Соколов. Согласно МСФО, все активы, в том числе инвестиции, недвижимость, дебиторская задолженность и прочее, должны отражаться по их реальной, а не бухгалтерской стоимости. Стандарты РСБУ же позволяют недобросовестным страховым компаниям манипулировать своими активами, считает эксперт. Одним из ярких примеров несовершенства отчетности РСБУ была возможность не производить переоценку инвестиционных вложений в акции и другие финансовые инструменты по итогам падения фондового рынка, которое случилось в конце 2008 года. Отдельные страхо-

вые компании фактически тем самым исказили свою отчетность, скрыв свои убытки от инвестиционной деятельности и, разумеется, показав достойные показатели капитализации и финансовой устойчивости, которых реально не было, говорит господин Соколов. Кроме того, при формировании отчетности по МСФО все внутригрупповые обороты и владения дочерними компаниями консолидируются, исключая возможности для «раздувания» активов.

Заместитель генерального директора СК «Алианз РОСНО Жизнь» Алексей Руденко к положительным моментам закона для классического рынка и рынка страхования жизни относит своевременное и равномерное признание финансовых результатов, способность привлечь дополнительные инвестиции на страховой рынок, благодаря полноте и корректности раскрытия информации в отчетности, возможность прямого сравнения результатов деятельности российских и иностранных страховщиков.

«Единые стандарты МСФО приняты в большинстве стран, и их признание будет способствовать интеграции российской экономики в мировую и привлечению капитала, повысит инвестиционную привлекательность российских компаний», — говорит исполнительный вице-президент группы «Ренессанс страхование» Павел Барчугов.

МСФО дает более ясную и прозрачную картину финансового состояния организации, так как в большей степени эти стандарты ориентированы на отображение сути происходящих в компании процессов, а не на форму, что делает невозможным использование различных схем «маскировки» проблемных зон, отмечает он. Соответственно, переход на МСФО будет служить и оздоровлению рынка, и повышению доверия со стороны потребителей.

Большинство крупных компаний уже давно отчитывается по МСФО. Но для компаний, чья отчетность ранее формировалась только по РСБУ, реализация этого закона в краткосрочной перспективе — это, прежде всего, новые финансовые осложнения, вызванные необходимостью серьезно перекроить уже сформированный бизнес-процесс в организации, отмечают эксперты.

«Ежегодные прямые затраты будут складываться из затрат на аудит и содержание команды специалистов, точная цифра зависит от размера компании, сложности ее юридической структуры и территориальной распределенности», — говорит господин Соколов. На начальном этапе понадобится инвестировать в обучение, написание учетной политики, IT, изменение бизнес-процессов. Это будет стоить компании гораздо дороже, чем дальнейшие расходы по поддержанию отчетности.

По мнению господина Барчугова, переход на обязательную отчетность по МСФО на российском страховом рынке потребует времени, страховых компаний в абсолютном своем большинстве к этому пока не готовы. «На рынке не хватает квалифицированного персонала, кроме того, внедрение этих стандартов для мелких и средних компаний может стоить порядка \$500 тыс., а для крупных компаний затраты превысят \$1 млн в годовом исчислении. Поэтому оптимальным видится решение постепенного перехода, как это в свое время было сделано в банковской сфере», — предлагает он.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Строительно-монтажное будущее

Страхование СМР в ожидании восстановления рынка

тенденции

Постепенная «разморозка» строительных объектов в Санкт-Петербурге может существенно повысить потенциал рынка страхования строительно-монтажных рисков. Впрочем, пока данный вид страхования еще слабо насыщен: лишь около 10–15% строительных компаний в Петербурге страхуют СМР.

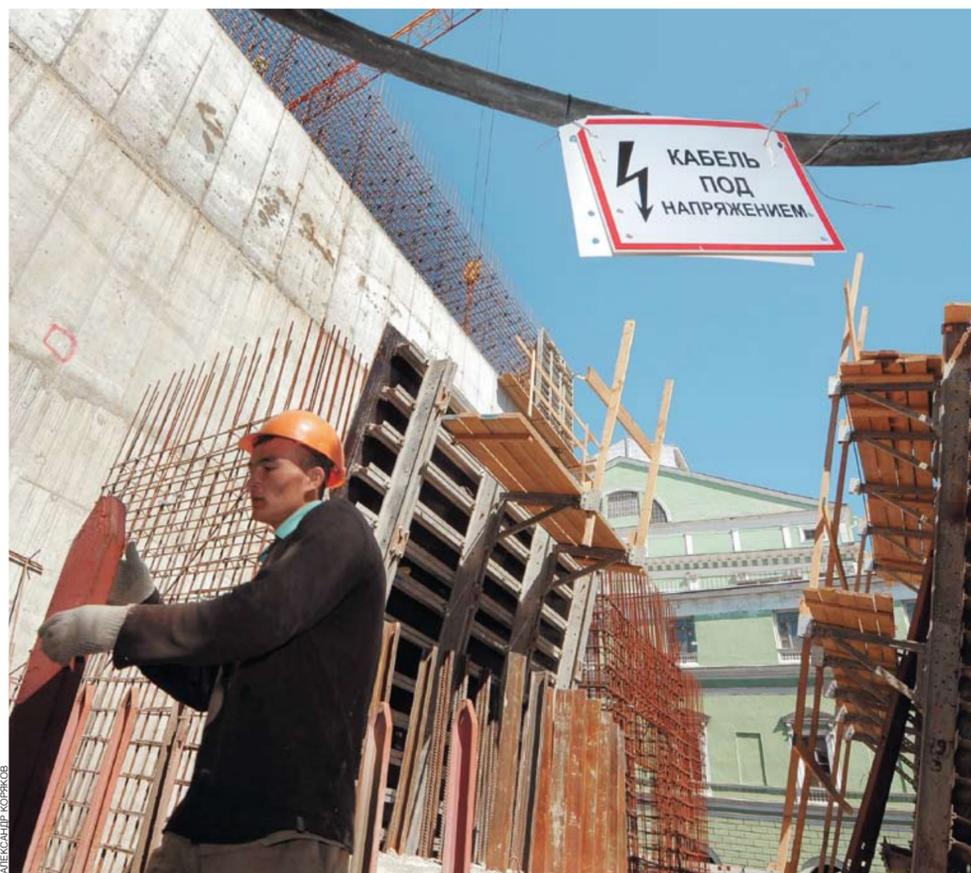
Во время кризиса рынок строительного страхования существенно сжался. В частности, наблюдалось падение спроса на услуги страхования строительно-монтажных рисков (СМР). Снижение произошло вследствие падения объемов строительства как в государственном, так и в частном секторе. «Частные инвесторы заняли выжидательную позицию, а госгендеры если и проводились, то контракты не заключались», — поясняет Павел Михайлушкин, финансовый директор компании СТЕР — Просто потенциальные заказчики прощупывали динамику цен на строительно-монтажные работы.

По его словам, снижение доходов страховых компаний в этом сегменте страхования можно отследить на примере любой строительной компании. «Например, динамика наших расходов на страхование СМР и финансовых рисков следующая: в 2010 году рост на 120 процентов по сравнению с 2009 годом, при этом падение на 50 процентов по сравнению с 2008 годом. А в 2009 году расходы на страхование снизились по сравнению с 2008 годом вообще в 4,5 раза», — говорит он.

Впрочем, эксперт отмечает, что динамика рынка страхования СМР была в целом не такой резкой. Это подтверждают и страховщики. «Так, за первое полугодие 2010 года страховой рынок продемонстрировал небольшой рост, в частности, по Петербургу он составил 0,75 процента. Однако по итогам 2009 года — по сравнению с 2008 годом — падение составило 11,09 процента», — рассказывает Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования северо-западного дивизиона «Ренессанс страхование». — Однако страхование СМР демонстрирует худшую динамику, чем рынок в среднем». Так, по оценкам директора департамента корпоративных продаж северо-западной дирекции компании РОСНО Павла Юмина, в кризис рынок страхования строительно-монтажных работ в Санкт-Петербурге снизился на 30%.

Такое положение рынка заставляло многие страховые компании вести борьбу за клиента, применяя демпинг. «Цены снизились, при этом риски, наоборот, увеличились. Ведь демпинг происходит не только в страховании, но и в строительной отрасли», — поясняет снижение цен Анатолий Копка, директор САО «ГЕФЕСТ — Санкт-Петербург». — На строительные объекты приходят менее квалифицированные подрядчики, менее квалифицированная рабочая сила, которой можно платить меньше. В результате увеличивается вероятность убытков. Боюсь, что сложившаяся ситуация потом скажется на тех же страхователях, потому что страховщики, выйдя из кризиса, будут вынуждены восстанавливать «пошатнувшиеся» резервы, а для этого — повышать тарифы».

С ним согласна Марина Ожерельева, начальник департамента страхования имущества и ответственности ОСАО «Россия», которая отмечает, что, несмотря на снижение тарифов по сравнению с предыдущими годами, страховщик может столкнуться с катастрофическими убытками, требующими формирования серьезных резервов, поэтому опытные страховые компании отказываются от демпинга.



На строительные объекты приходят менее квалифицированные подрядчики, менее квалифицированная рабочая сила, которой можно платить меньше. В результате увеличивается вероятность убытков

Тем не менее в кризис для строительных компаний с хорошей квалификацией по отдельным объектам снижение тарифов по сравнению с докризисным уровнем доходило до 30–40%, говорит Виталий Овсянников. «Сейчас средний тариф при страховании строительства, например офисного здания, составляет 0,1–0,25 процента», — продолжает он. — Демпинг продолжает встречаться, но это абсолютно бесперспективная политика, которая приводит лишь к откладыванию финансовых проблем демпингующего страховщика».

По мнению страховщиков, отчасти помогло выжить страховому рынку СМР появление саморегулируемых организаций (СРО). «Количество клиентов страховых компаний в лице строительных организаций-членов СРО существенно возросло в силу того, что обязательное условие вступления в СРО — страхование гражданской ответственности перед третьими лицами», — поясняет Павел Юмин. — Это увеличило возможности страховщиков предлагать свои услуги по страхованию СМР компаниям, которые уже стали их клиентами, застраховав свою гражданскую ответственность».

По его словам, интерес к страхованию строительно-монтажных рисков со стороны строительного сообщества стал расти: застраховав себя от риска причинения ущерба третьим лицам, строители стали задумываться о страховании на случай возникновения непредвиденных событий на территории строительной площадки (пожар, взрыв, стихийные

бедствия, технические ошибки при строительстве и монтаже и др.), когда поврежденными могут быть результаты проделанной ими работы. Тем не менее на сегодняшний день рынок страхования строительно-монтажных рисков еще слабо насыщен», — добавляет он. — По нашей оценке, лишь 10–15 процентов строительных компаний в Петербурге страхуют СМР».

Впрочем, по словам Виталия Овсянникова, динамика роста уже заметна: «Год назад обращения по строительно-монтажному страхованию были единичные, сейчас мы заключаем в среднем по Северо-Западу восемь-десять договоров ежемесячно. Однако рынку далеко до докризисного уровня». «В первой половине 2010 года рынок страхования СМР начал постепенно восстанавливаться и по сравнению с кризисными показателями вырос на 15–20 процентов, чему способствовали как «разморозка» части строительных площадок, так и активизация в Петербурге российских и западных инвесторов, в планах которых — реализация новых проектов», — говорит Павел Юмин, отмечая при этом, что в Северо-Западной дирекции РОСНО сегмент страхования СМР уже вышел на докризисные показатели за счет увеличения количества новых крупных клиентов.

В ОСАО «Россия» также утверждают, что по итогам 2010 года данный вид страхования выйдет на докризисный уровень. В этом же уверены и в САО «ГЕФЕСТ — Санкт-Петербург»: «Уже по итогам 2010 года темпы прироста взно-

сов будут положительными, в результате в этом году рынок выйдет на докризисный уровень 2008 года. В 2011 году объем взносов превысит показатели докризисного уровня». «Данный вид страхования получает все большее распространение в России, однако в большей степени среди крупных российских строительных компаний. Тенденция такова — чем крупнее строительная компания, тем вероятнее, что она застрахует свои строительно-монтажные риски», — отмечает Павел Юмин. — При строительстве объектов с участием иностранного капитала страхование является обязательным условием заключения договора подряда. Зачастую объекты, финансируемые за счет средств бюджетов различных уровней, также подлежат страхованию. Кроме этого, строительные компании предпочитают страховать свои строительно-монтажные риски при реализации технически сложных проектов».

По его мнению, в настоящее время страхование СМР является одним из наиболее перспективных видов имущественного страхования и в ближайшие годы оно должно демонстрировать рост. «Безусловно, увеличение спроса на страхование СМР напрямую связано с темпами роста строительного рынка, который, на наш взгляд, уже начал движение к докризисным показателям. Одна из перспектив — выход страхования СМР не только на уровень крупных игроков строительного рынка, но и в сегмент среднего бизнеса», — заключил эксперт.

ЯНА КАРПОВА

Ангел-хранитель вашего здоровья

320-6534
Московский пр., 22
www.capitalpolice.ru

СК «Капитал-полис» — победитель конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге 2008» в номинации «Добровольное медицинское страхование среднего и малого бизнеса».

PECO ГАРАНТИЯ

СТРАХОВАНИЕ

- АВТОМОБИЛЕЙ (ОСАГО, УГОН, УЩЕРБ)
- ИМУЩЕСТВА
- ЗДОРОВЬЯ

Офисы в Санкт-Петербурге:
Гаккелевская ул., 21А (812) 346-84-48
Московский пр., 212 (812) 303-82-22
Информационная диспетчерская: (812) 346-85-23

Лицензия ФССН С 1209 77 на 102 вида страхования

Агент PESCO • Всегда вместе • Всегда рядом

страхование

Станок под защитой

Лишь 15% промышленных компаний страхуют свое имущество в Санкт-Петербурге

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Страховые компании, работающие с промышленными предприятиями региона в части страхования имущества и средств производства, отмечают неуклонный рост числа сделок. Это вызвано не только восстановлением промышленного производства и требованиями банков относительно залога имущества, но и развитием культуры страхования. Всего, по оценкам страховщиков, в Санкт-Петербурге не более 15% от общего количества промышленных компаний страхуют свое имущество.

Как отмечают страховые компании, в сегменте страхования имущества промышленных компаний наметилась тенденция восстановления рынка. «Количество договоров страхования корпоративного имущества производственных предприятий неуклонно растет», — говорит Наталья Ушакова, заместитель директора по корпоративным продажам Северо-Западной дирекции РОСНО. — Это связано, во-первых, с требованиями банков, поскольку для получения крупных кредитов на развитие бизнеса требуется надежная защита всех рисков, которая может быть обеспечена страхованием. Во-вторых, с развитием культуры страхования в корпоративном секторе: страхование все больше воспринимается как надежный и эффективный способ снизить нагрузку на свой бюджет в случае непредвиденных расходов», — говорит Наталья Ушакова. «Тенденция к увеличению числа таких страховых сделок, потому что после кризиса у предприятий начинают появляться деньги на то, чтобы страховать не только то, что обзаводит банк», — соглашается с ней Евгения Сотникова, менеджер куратора филиала ОСАО «РЕСО-гарантия» в Санкт-Петербурге.

Требование банка

По словам начальника отдела страхования имущества и ответственности ОАО «Югория» Елены Поляниной, более половины годовой страховой премии, собранной ОАО «Югория» по имуществу юридических лиц, приходится на долю производственных компаний — а это сотни миллионов рублей в год. «Число таких договоров страхования растет вместе с ростом производства в России», — констатирует она. — В основном производственные компании страхуют имущество, переданное в залог банкам под получение заемных средств для развития бизнеса, — это актуально для всех видов производства. Застрахованными объектами могут выступать как здания и земельные участки, так и производственное оборудование, товары на складе».

Госпожа Сотникова поясняет — на страхование залогового имущества приходится основная масса заключенных договоров. «Причина этого очевидна: необходимость предприятий в деньгах толкает их на кредитование,



Тенденция к росту объемов страхования производственного оборудования есть, потому что после кризиса у предприятий начинают появляться средства на то, чтобы страховать не только то, что обзаводит банк

а банки, в свою очередь, обязывают страховать и оборудование, и станки, и что бывает чаще — уже готовую продукцию на складе», — рассказывает она. «ОАО «Ижорские заводы» страхует оборудование, которое является обеспечением (залогом) под полученные банковские кредиты», — говорит заместитель генерального директора по финансам и экономике Ижорских заводов Денис Шубаров. — Страхуют также крупные перевозки. Наш основной партнер — СК «СОГАЗ». Объем страхования в 2009 году составил 12,4 млн рублей (включая ДМС), — говорит Денис Шубаров.

Международный стандарт

По мнению Натальи Ушаковой, принятие решения о страховании зависит от многих факторов, в частности от внутренней политики компании по риск-менеджменту, однако в большинстве случаев от потребности предприятия в совершении кредитных или лизинговых сделок. «Безусловно, чаще свое имущество страхуют производственные компании, придерживающиеся международных стандартов ведения бизнеса, в том числе — компании, имеющие иностранных акционеров», — отмечает она. По ее оценке, сегодня в целом по рынку Санкт-Петербурга около 15% производственных предприятий страхуют свое имущество.

Все производственное оборудование, недвижимость «Силловых машин» страхует компания «СОГАЗ». «Для компании с мировым именем, имеющей много ответственных международных контрактов, такая практика — страхование всех своих производственных мощно-

стей в страховой компании, обладающей высокими международными рейтингами, — вполне естественна», — говорит директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ» Эдуард Яблоков. — «СОГАЗ» страхует «Силловые машины» первый год.

«Тихвинский вагоностроительный завод (ТВСЗ) заключил договор комплексного страхования с максимальным покрытием рисков, что соответствует требованиям кредиторов. Компания страхует все производственные мощности, оборудование, здания на территории завода. Страхует также ответственность перед третьими лицами. Страховая сумма ежегодно растет, так как растет страховая стоимость в процессе строительства завода и производственных мощностей», — рассказывает Олег Меньшиков, исполнительный директор ЗАО «ТВСЗ». По его словам, для тяжелого машиностроения страхование средств производства востребованная услуга, так как в этой отрасли используется достаточно дорогостоящее оборудование. Тихвинским вагоностроительным заводом заключены договоры на поставку оборудования (такого, как роботизированные автоматические линии) с ведущими производителями Европы, США, Японии.

Александр Борискин, финансовый директор УРМ в России, говорит, что для УРМ в России страхование определяется глобальной политикой корпорации. «Мы страхуем товарные запасы, здания и сооружения, производственное оборудование (от пожара, наводнения, прочих катаклизмов, рисков перерыва в работе, вызванного указанным), а также автомобили — каско,

ОСАГО», — говорит Александр Борискин. Он, как и все опрошенные страховые компании и промышленные предприятия, не стал раскрывать сумму страхования за год, однако пояснил, что сумма определяется исходя из того, что если что-то случится, компания должна иметь возможность купить или построить новое оборудование на страховую выплату.

Начальник отдела страхования имущества юридических лиц Северо-Западного филиала страховой группы «Уралсиб» Ирина Филиппова говорит, что в Петербурге на сегодняшний день застрахованы практически все естественные монополии, предприятия топливно-энергетической отрасли. «Как правило, в таких компаниях созданы специальные службы риск-менеджмента, которые анализируют все возможные риски. Полученную информацию они предоставляют своему руководству, которое принимает решение защитить свое предприятие от возможных неприятностей», — говорит она. — Все крупные операторы коммерческой недвижимости страхуют свою недвижимость. Также активно свое имущество страхуют компании телекоммуникационного сектора. Чуть менее развито страхование в машиностроении. А предприятия малого и среднего бизнеса, как правило, заключают договоры по страхованию своего имущества в рамках требований банков и лизинговых компаний».

Отраслевые риски

Госпожа Ушакова говорит, что основными объектами страхования имущества производственных компаний вы-

ступают здания, сооружения и оборудование, используемое на предприятии. В меньшей степени страхуют товарные запасы, материалы и продукцию, хранящуюся на предприятии. Причиной этого в РОСНО (среди клиентов РОСНО — строительные компании, компании пищевой промышленности, ритейлеры, нефтеперерабатывающие предприятия) считают то, что клиенты не всегда считают необходимым страховать товар, так как у него высокая оборачиваемость — запасы меняются и долго не хранятся. «Тем не менее риск потери имущества остается прежним.

Страховщики в этом случае предлагают своим клиентам программы страхования среднемесячного остатка, что позволяет оптимизировать расходы на страхование», — говорит госпожа Ушакова.

Менеджер по страхованию ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» Сергей Караузов рассказал, что на «Балтике» осуществляется страхование здания, сооружения, оборудования, складских запасов. «Страховая защита обеспечивает покрытие рисков терроризма, убытков от перерыва в производстве предприятия, а также поломки машин и оборудования», — говорит господин Караузов. — Страхование происходит по восстановительной стоимости. Такой подход вызван необходимостью защиты имущества компании от возможных рисков, ведь в случае наступления страхового случая и получения страхового возмещения мы будем иметь средства для восстановления производства», — говорит он. По его словам, для «Балтики» защита от возможных рисков особенно актуальна в условиях кризиса и трехкратного повышения акциза с января 2010 года. «Сейчас «Балтика» активно работает над созданием интегрированной системы управления рисками. В первую очередь, наши усилия направлены на диверсификацию портфеля продуктов, снижение издержек по всем направлениям и повышение эффективности», — говорит Сергей Караузов.

Защита от огня

По словам госпожи Поляниной, страховые случаи с имуществом производственных компаний случаются не часто, но в большинстве своем бывают очень крупными и исчисляются десятками миллионов рублей. «В основном застрахованное

имущество может серьезно пострадать от пожара. Однако за такие убытки ИСК «Югория» отвечает совместно с крупнейшими перестраховочными компаниями, поэтому они не могут нанести страховой компании большого ущерба». Из крупных компаний, застрахованных «Югорией», можно отметить группу компаний «Талосто», СКП ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «Невские берега», ЗАО «Птицефабрика РОСКАР».

Евгения Сотникова отмечает — риск «пожар» является обязательным. «Так как это «страхование крупной индустрии» (по определению «РЕСО-гарантия»), где страховые суммы в основном большие, то подход к каждому клиенту индивидуален, страхователь может самостоятельно выбрать интересующее его покрытие по имуществу. Обязательным является только риск пожара. Что касается цен, то есть определенные тарифы, но они не жесткие. Мы рассматриваем каждый конкретный объект страхования, смотрим выбранные клиентом риски и уже на основании этого даем окончательный тариф».

Страхование предприятий от пожаров было особенно актуально этим летом, когда пожары охватили не только лесные массивы во многих регионах России, но и некоторые объекты, в том числе и промышленности. Впрочем, крупнейшая выплата страховой компании в регионе за очень долгое время произошла в результате пожара, произошедшего в ноябре 2009 года в Ленинградской области. «РЕСО-гарантия» произвела рекордную выплату в связи с пожаром на Сясьском целлюлозно-бумажном комбинате в Ленинградской области, — сообщили в компании. — Выплата составила 307,65 млн рублей». Пожар произошел 12 ноября

2009 года в одном из производственных помещений цеха санитарно-бытовых бумаж (комбинат производит сульфитную целлюлозу в количестве около 120 тыс. т в год и является крупнейшим в России производителем санитарно-гигиенических бумаж под торговой маркой «Ъ»). По данным управления МЧС Ленинградской области, в общей сложности выгорело около 10 тыс. кв. м склада и обрушилось около 5,5 тыс. кв. м кровли. В результате пожара пострадали здания и дорогостоящее оборудование, а также готовая продукция, находившаяся в одном из помещений.

Госпожа Филиппова говорит, что пожары являются основной причиной так называемых катастрофических убытков, где сумма весьма высока. «По результатам первого полугодия 2010 года доля страхования имущества от огня и других опасностей в общем объеме прямого риска страхования в Санкт-Петербурге составила 11,4 процента, что на 10 процентов меньше по сравнению с аналогичным периодом 2009 года», — говорит она. — Причиной этого являются сокращение страхования залогов в результате сокращения объема кредитования банками, сокращение объемов гражданского строительства, падение спроса на производимую продукцию, соответствующее ухудшение финансового состояния и/или банкротство ряда крупных и средних предприятий Санкт-Петербурга. В связи с развитием инфраструктурных проектов и преодолением последствий кризисных явлений мы ожидаем существенного оживления страхового рынка и поступательного развития этого вида страхования», — говорит Ирина Филиппова.

ИРИНА БИЧИНА

Страхование в строительстве переключает скорость

Несмотря на снижение объемов строительства в первом полугодии 2010 года, рынок страхования строительного-монтажных рисков показывает уверенный рост. За первое полугодие он сумел подрасти на 16,7%. О потенциале развития этого сегмента страхового рынка рассказал заместитель директора филиала ОАО «ГЕФЕСТ» — Санкт-Петербург» Анатолий Кузнецов.

— Анатолий Сергеевич, насколько высок уровень недо страхования в строительном-монтажных рисках? И как вы оцениваете, есть ли потенциал для роста у этого сегмента?

— На сегодняшний день охват страхованием строительного-монтажных рисков в целом достигает порядка 40%. Конечно, если взять те отрасли, которые занимаются только строительством, охват страхования там достаточно высок: по федеральному, региональному и муниципальному стройкам — около 80-85%, по стройкам, финансируемым из частного капитала, — несколько меньше. Но если говорить о подотраслях, я имею в виду строительные программы Министерства обороны, Росатома, Минздрава и соцразвития, — то там рынок есть куда развиваться. Там тоже есть свои стройки: строятся медицинские центры, пограничные пункты, жилье для военнослужащих и так далее.

— «ГЕФЕСТ» совсем недавно выплатил крупнейшее в сегменте страхования СМР возмещение в 449 млн руб. Как такая выплата сказалась на финансовом положении компании, все-таки посткризисный год и тут такая сумма?

— Кроме этой выплаты по убытку в грузовой порту Сочи, у нас в последние месяцы было еще несколько крупных выплат, в том числе и в Санкт-Петербурге. Слышал даже, что некоторые страховщики высказывали нашим клиентам мнение, мол, у «ГЕФЕСТа» дела плохи. Должен разочаровать уважаемых коллег по страховому цеху. Такие убытки в сотни миллионов рублей, конечно, создают нагрузку на финансы компании. С другой стороны, основная функция страхования в том и заключается, чтобы выплачивать возмещения, а не только выдавать красивые бумажки с печатюшкой. По своему 17-летнему опыту работы в страховании строительных рисков, мы прекрасно знаем, что раз в 5-7 лет у нас случаются очень крупные убытки, и умеем их выплачивать.

У «ГЕФЕСТа» один из крупнейших на российском рынке облигаторных договоров перестрахования строительных рисков с лимитом до \$100 млн по каждому риску. Благодаря многолетним и тесным партнерским связям мы можем передавать иностранным перестраховщикам очень крупные риски в короткие сроки и без дополнительной экспертизы. Во-вторых, у компании созданы на случай подобных выплат солидные страховые и внутренние резервы. Поэтому никаких негативных последствий для финансовой устойчивости и надежности «ГЕФЕСТа» эта выплата не повлекла. Она еще раз показала, что мы платим не на словах, а на делах. Приведу еще

один показатель, который говорит о финансовой стабильности «ГЕФЕСТа»: в этом году будет увеличен уставной капитал компании почти в 3 раза и станет он свыше 800 млн рублей.

— Появились ли какие-то новые тенденции в страховании СМР в кризисный период? И как они повлияли на рынок?

— Да, хотел бы обозначить следующие несколько тенденций, во-первых, обострился демпинг. Во-вторых, если до кризиса у страхователя возник небольшой, допустим в размере 10 млн ущерб, то он предпочитал не заявлять об этом, чтобы не выносить сор из избы, или быстрее завершить объект и получить новые подряды, или из-за хлопотности работы со страховщиками. А в кризис все стали считать деньги, и количество обращений выросло. В-третьих, стали более индивидуальными и конкретизированными для каждого объекта условия страхования. В целом, нельзя сказать, что влияние кризиса было для рынка драматическим. Я пока еще не видел ни одного банкротства страховой компании в результате серьезных убытков в строительном бизнесе, не было и значительных невыплат.

— Что сейчас происходит в сегменте страхования членов СРО?

— Сейчас все строители должны перезаключить договоры страхования в связи с изменением перечня работ, связанных с безопасностью зданий и сооружений. Это довольно трудоемкий процесс и для страховщиков, поскольку многие СРО просят полностью прописать виды работ, ссылаясь на закон, а их больше 270. В результате допсоглашение к договору растягивается на 5 страниц. Конечно, не помешало бы наличие какого-то разъяснения или рекомендации от НОСТРОЯ, Ростехнадзора или какого-то еще регулирующего органа о том, как должна выглядеть переформулировка страховка.

— Продолжает ли вестись работа по внедрению методики страхования членов СРО в строительстве, разработанной ВСС и НОСТРОЕМ?

— Работа на региональном уровне продолжается. В Координационный совет кроме представителей строительных союзов, ассоциаций и СРО уже входит 26 страховщиков, основная часть которых активно занимается страхованием строительных рисков в Питере и Ленинградской области. Ряд компаний ведут консультации по вступлению в совет. Координационный совет един для города и области. Для страховых компаний — членов совета и вновь вступающих существует одно требование — это наличие правил страхования членов СРО, соот-



ветствующим методическим рекомендациями ВСС и НОСТРОЯ. Сейчас мы собираем статистику по страхованию членов СРО по итогам трех кварталов со всех участников совета. Уже могу сказать, что за этот период в Санкт-Петербурге было выплачено около полумиллиона рублей страховых возмещений третьим лицам, пострадавшим от действий членов СРО. Суммарный объем ответственности страховщиков — членов совета составляет около 60 млрд рублей.

— И последний вопрос, что нужно сделать для того, чтобы страхование строительных рисков стало еще более востребовано в нашей стране?

— Любое страхование востребовано только тогда, когда есть что терять. Государство каждые 3 года принимает бюджет и не хочет тратить деньги на непроводимые расходы. Поэтому оно закладывает в бюджет расходы на страхование. Инвесторы, к сожалению, до сих пор еще не прониклись этой идеей. В основном у нас инвесторы — это люди, достигшие всего сами и привыкшие работать в условиях риска. Когда придут наследники, которым будет что терять, тогда вопрос страхования будет более актуальным. А если говорить о том, что нужно сделать, то кроме общей популяризации, государству необходимо перестать отвечать по тем обязательствам, по которым могла бы отвечать страховая компания. Риски должны нести не государство, а владелец имущества. Обязательные и именные виды страхования, конечно, хороши, но они должны быть на начальном этапе развития рынка. После рынок должен развиваться самостоятельно.

Федор Немьялов

СТРАХОВАЯ ГРУППА СПАССКИЕ ВОРОТА

Распродажа полисов КАСКО

(812) 336-72-33

(812) 336-72-34

www.spass.ru

г. Санкт-Петербург, пр. Добролюбова, д. 16, к. 2, лит. А
ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»,
филиал в Санкт-Петербурге,
лицензия ФССН № 2992 77

страхование

КОНТЕКСТ

Генеральный директор «ВТБ Страхование» покинула свой пост

Председатель совета директоров ООО СК «ВТБ Страхование» Михаил Задорнов сообщил, что 3 ноября 2010 года генеральный директор «ВТБ Страхование» Ирина Якушева покидает свой пост в связи с переходом на позицию советника президента — председателя правления банка ВТБ24. Об этом говорится в сообщении страховщика. О назначении нового генерального директора «ВТБ Страхование» будет сообщено в ближайшее время.

«Ирина Якушева была назначена на генеральном директором «ВТБ Страхование» в октябре 2007 года. Тогда компания занимала 51-е место среди российских страховщиков с долей рынка 0,27 процента. Под руководством госпожи Якушевой за прошедшие три года компания добилась значительных успехов. Сборы возросли более чем в 4,5 раза, рыночная доля увеличилась до 1,04 процента. Компания вошла в топ-20 лидеров российского страхового рынка», — цитирует пресс-служба слова господина Задорнова.

Ольга Кривоногова

Ирина Берлай пришла в ОСАО «Россия»

На должность директора проекта по развитию сельскохозяйственного страхования ОСАО «Россия» назначена Ирина Берлай. Она окончила Академию народного хозяйства при правительстве РФ по специальности «Страховое дело», имеет высшее образование юриста и врача. В страховую сферу пришла в 2002 году, заняв должность врача-эксперта в Пятигорском филиале ОАО «АльфаСтрахование», работала заместителем директора Пятигорского филиала, занимала должность директора Ставропольского филиала. Покинула ОАО «АльфаСтрахование» с поста руководителя направления сельскохозяйственного страхования в департаменте ключевых клиентов. С 2009 года, вплоть до своего назначения в ОСАО «Россия», Ирина Берлай возглавляла генеральное агентство №1 ООО «Ростосстрах-Столица».

Среди основных задач Ирины Берлай на новом посту в ОСАО «Россия» — создание и реализация комплексного проекта корпоративного страхования сельхозпроизводителей и предприятий пищевой промышленности за счет предложения качественных страховых программ, обучение региональных представителей компании.

Ольга Крапченко

ОСАО «Россия» выплатило возмещение ООО «Инжстройсервис — ТЗ»

Филиал ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге осуществил выплату страхового возмещения ООО «Инжстройсервис — ТЗ». Об этом говорится в сообщении страховщика. Имущество ООО «Инжстройсервис — ТЗ» было застраховано в ОСАО «Россия» по полному пакету рисков, в том числе от поврежденности или уничтожения в результате пожара, взрыва, стихийных бедствий, опасных природных явлений, а также на случай противоправных действий третьих лиц. ОСАО «Россия» полностью выполнило свои обязательства по договору, возместив страхователю

ущерб за сгоревшее оборудование. Сумма страховой выплаты составила более 700 тыс. рублей. Анастасия Николина

СК РОСНО разработала страхование от потери работы

Специалисты страховой компании РОСНО разработали программу страхования риска потери работы для заемщиков банков, которая ориентирована на защиту имущественных интересов кредитных организаций, связанных с исполнением обязательств заемщиков по возврату кредита в результате потери работы, так и на защиту самих заемщиков. Об этом говорится в сообщении страховщика. Компания планирует реализовывать программу в партнерстве с банками и уже подписала с несколькими российскими банками соглашения о сотрудничестве в рамках кредитования физических лиц (в том числе через пластиковые карты). «Новая программа не только повышает защищенность как банков-кредиторов, так и самих заемщиков, но и создает дополнительные гарантии при реструктуризации кредита и дает возможность существенно снизить последствия такой стрессовой ситуации, как потеря работы. В рамках программы предусмотрены гибкие условия страхования, позволяющие оптимизировать ее в зависимости от потребности банков и их клиентов», — говорится в сообщении. Страхователем может выступать как заемщик, так и банк, также могут быть разработаны комбинированные схемы страхования и уплаты страховой премии. Программа в основном ориентирована на краткосрочные, потребительские кредиты или кредитные карты, но также может быть применима и при автокредитовании. Предлагаемый срок страхования составляет от двух лет, что соответствует мировой практике страхования данных рисков: при нынешней быстроменяющейся рыночной конъюнктуре два года являются предельным сроком прогнозирования уровня страхового риска.

При этом страховое покрытие по единовременной страховой выплате распространяется на шесть платежных периодов (120 дней). Лимит покрытия составляет до 300 тыс. рублей. Страховым событием является невозможность исполнения заемщиком обязательств по внесению ежемесячных платежей по кредитному договору в результате наступления таких обстоятельств, как ликвидация организации-работодателя; вынужденное сокращение численности или штата работников организации-работодателя; чрезвычайных обстоятельств, препятствующих продолжению трудовых отношений более чем на три месяца (катастрофы, стихийные бедствия, крупные аварии, эпидемии). При наступлении страхового случая программа предусматривает возможность предоставления лицам, риск потери работы которыми застрахован, предложений по трудоустройству от привлеченных РОСНО рекрутинговых агентств, что повышает их шансы быстро найти новую работу.

Вице-президентом «ГУТА-Страхование» назначен Владимир Шаловских

До прихода в компанию «ГУТА-Страхование» Владимир Шаловских занимал руководящие должности в страховых компаниях СГ «Уралсиб», СГ «Спаские ворота», имеет опыт руководящей работы на промышленных предприятиях. На посту вице-президента компании «ГУТА-Страхование» господин Шаловских будет заниматься укреплением позиций компании на страховом рынке в Северо-Западном федеральном округе.

Ставка на медцентры

Страховщики продолжают открытие собственных клиник

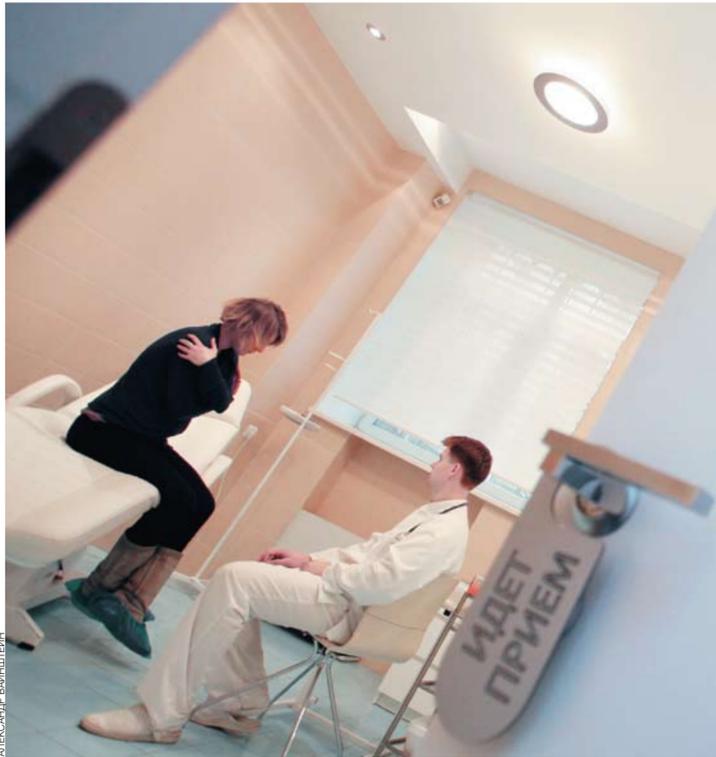
Тенденции

Летом в Санкт-Петербурге открылся медицинский центр СК «СОГАЗ». По словам экспертов, если число клиентов по медстрахованию у страховщика «переваливает» за 15 тыс., стоит задуматься о строительстве своей клиники. Несмотря на дороговизну подобного удовольствия и долгий срок окупаемости, игроки рынка медстрахования не скупятся на открытие собственных медицинских центров.

На площади более 3,5 тыс. кв. м размещены поликлиника, госпитальное и хирургическое отделения, стоматология, скорая помощь, диагностический центр, отделение реабилитации и спортивной медицины. Штат сотрудников насчитывает порядка 400 человек. Специалисты клиники, обладающие богатым опытом клинической практики, оказывают более 4 тыс. медицинских услуг по 70 лицензионным направлениям.

Как рассказали, «Б» в пресс-службе СК «СОГАЗ», ежедневно центр может обслуживать до 350 пациентов. «Основная задача центра — обслуживание клиентов страховой группы „СОГАЗ“ и пациентов со средним и высоким достатком», — пояснил сотрудник пресс-службы. Как сообщил «Б» ранее, объем инвестиций в проект на январь 2010 года составил 1,8 млрд рублей. Участники рынка не сомневались в востребованности подобного центра в Петербурге. По оценкам страховщиков, он сможет окупиться за десять лет.

В Петербурге все серьезные игроки рынка обратились к собственным клиникам. Так,



По мнению экспертов рынка страхования, объем клиентов, обслуживаемых в частных клиниках по полисам, сейчас составляет от 10 до 70%, в зависимости от медучреждения

«Капитал-Полис» и «Русский мир» одним из первых открыли медицинские центры в 2001 году. В 2009 году «Капитал-

Полис» реконструировал здание на Московском проспекте, общей площадью 3,5 тыс. кв. м, и с двух этажей клиника выросла

до шести. Свои медицинские центры есть у страховых компаний «Медэкспресс», «Ренессанс Страхование», «Медстрахом»

Стихия как порядок

Природные катаклизмы заставили задуматься о пользе страхования

форс-мажор

Стихийные бедствия привели к росту выплат страховых компаний и заставили граждан задуматься о том, что страховать имущество все-таки стоит. Возможно, теперь население и организации обратятся к страхованию как к инструменту для защиты своих имущественных интересов, считают участники страхового рынка.

Текущий год принес немало хлопот страховым компаниям. Разгулявшаяся стихия не устала устраивать сюрпризы от сезона к сезону. Зимой город захватили снегопады и сосульки, которые крушили автомобили. А весной, как следствие, последовали паводки, затопившие дома. От сильных снегопадов текли крыши. К счастью, аномальная жара, которая случилась летом, не привела к массовым пожарам на Северо-Западе, как это произошло в России. Зато частная и государственная собственность сильно пострадала вследствие урагана. К этому добавились последствия «блек-аута» в Петербурге, когда из-за аварии на принадлежащей ФСК подстанции «Восточная» отключилось электричество на 40% территории города.

Изда снежной зимы рост обращений по ущербу составил более 15% по отношению к норме, и это несмотря на коррек-

цию по сезону, отмечает директор управления андеррайтинга автострахования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование» Денис Чигарев. Проблема в том, что точно выделить абсолютно все «снежные» убытки очень сложно. Например, рост обращений по ДТП был вызван тяжелой дорожной обстановкой: с началом снегопадов число обращений возросло почти в полтора раза — в снежные недели, когда дороги не успевали расчищать, поступало в среднем более 150 обращений в день. А прямым последствием снегопадов стало падение сосулек. Общая сумма выплат «по сосулкам» перевалила за 62 млн рублей, это больше чем в два раза превышает показатели 2009 года, отмечает господин Овсянников.

В «АльфаСтраховании» также отмечают рост выплат владельцам автомобилей в зимний период на уровне 15%. А ураганы и блек-ауты в Петербурге, по мнению заместителя директора Северо-Западного регионального центра компании Олега Галкина, сильно отразятся на деятельности компаний, которые страхуют объекты энергетики и электрические сети. Для «РЕСО-гарантии» 2010 год начался с роста обращений по всем страховым случаям в регионе. Он составил порядка 40% по сравнению с тем же

периодом предыдущего года, говорит заместитель генерального директора страховой компании, директор петербургского филиала Дмитрий Большаков. Каждое время года приносит убытки нашим клиентам, продолжает он: весной происходили подтопления строений из-за паводка, летом огромный ущерб имуществу принес ураган. Сумма выплат компании по всем страховым случаям, связанным со стихией, по данным на начало сентября оценивается примерно в 2 млн рублей, а количество урегулированных случаев — около сотни. Резко возросли убытки компании в «огневом» страховании — в результате пожаров на застрахованных предприятиях как в Петербурге, так и в Ленинградской области. Так, страховщик выплатил более 20 млн рублей строительному дому «Петрович», а сейчас идет рассмотрение документов по пожару на Бадаевских складах. Урегулированных случаев — порядка сотни.

«Текущий год принес значительный всплеск выплат по страховым договорам защиты имущества. Причиной были стихийные бедствия, вызвавшие более частые, чем обычно, пожары зимой и природные пожары летом. В нашем регионе на фоне аномально высоких температур прошлой сильнейшей ураган. Все это определило

резкий рост объема страховых выплат в отдельных регионах, и для локальных страховых компаний такие события могут оказаться катастрофическими», — считает Татьяна Никитина, первый заместитель директора филиала ООО «Ростосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В «Ростосстрах» уже поступило более 210 заявлений от страхователей, чье имущество пострадало в результате стихии. По прогнозам специалистов компании, общая сумма возмещения может достигать 4 млн рублей.

По мнению экспертов, в нашей стране страхуют имущество неохотно. Заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции РОСНО Евгений Дубенский считает, что в Ленинградской области, например, застраховано не более 20% строений. А ведь там достаточно высокие огневые риски, и причиной пожаров зачастую становится обычная ветхость проводки.

Менталитет российских граждан, к сожалению, таков, что они вообще не готовы тратить средства на страхование. Если автомобили и недвижимость еще более частые, чем обычно, пожары зимой и природные пожары летом. В нашем регионе на фоне аномально высоких температур прошлой сильнейшей ураган. Все это определило

и РОСНО. ОСАО «Ингосстрах» открыло в Петербурге поликлинику «Будь здоров» в 2009 году. У «РЕСО-гарантии» есть доля в клинике «Скандинавия», кроме того, в 2010 году компания собиралась запустить свой медицинский комплекс на Богатырском проспекте.

«Если число клиентов переваливает за 15 тыс., то стоит задуматься об открытии именно собственной клиники», — уверен гендиректор СК «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов. Сейчас, по его словам, строительство клиники может обойтись страховщику примерно в \$0,5 млн, при этом срок окупаемости достигает пяти, а порой и десяти лет. Впрочем, открывать свой медицинский центр или нет, личное дело каждого страховщика и зависит от его стратегии. По мнению экспертов рынка страхования, объем клиентов, обслуживаемых в частных клиниках по полисам сейчас составляет от 10 до 70%, в зависимости от медучреждения. По признанию самих страховщиков, несмо-

трян на наличие собственных клиник, потребители не всегда торопятся именно туда.

Между тем, по данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), сборы страховых компаний в Петербурге без учета ОМС выросли за первое полугодие только на 1% до 19,8 млрд рублей, а выплаты сократились на 9,1% до 9,3 млрд рублей.

Стагнация на рынке связана с переоценкой приоритетов расходования денег клиентами в результате кризиса 2008-2009 года, считают участники рынка. В первую очередь они называют социальные программы страхования персонала компаний за счет работодателя — ДМС. В 2010 году, по мнению участников рынка, сектор ДМС будет расти. «Рынок ДМС — перспективен, и страховщики заинтересованы в его развитии. Строительство медцентров для многих станет локомотивом медстрахования в Санкт-Петербурге», — уверен петербургский страховщик.

АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

В 2009 году стоимостный объем рынка медицинских услуг Санкт-Петербурга вырос на 17% и достиг 24 млрд рублей. Доля Петербурга в общем обороте коммерческого рынка медицинских услуг России составила 6,2%. При этом число оказанных медицинских услуг в городе выросло всего на 2%. Рост выручки был обеспечен в основном ростом цен на медицинские услуги. В отрасли здравоохранения Петербурга занято 136 тыс. человек, или 3,7% от общероссийской численности медицинского персонала. В последние годы численность медицинского персонала в Санкт-Петербурге увеличилась на 15%, в основном за счет зачисления в штат клиник вспомогательного персонала. Средняя зарплата медперсонала Санкт-Петербурга выше средней зарплаты по всей отрасли. Если в России в 2008 году средний годовой доход медработника составлял 182 тыс. руб. в год, то в Петербурге эта цифра достигла 254 тыс. руб. Доход медперсонала в Петербурге превысил среднероссийский на 40%. РБК. Исследования рынков



качественная информация с доставкой в офис

2011 ПОДПИСКА

АКЦИЯ
ДЛЯ ГОДОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ
WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONSPB

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» возможно через редакцию издательства. Достаточно позвонить по телефону и получить индивидуальную консультацию менеджера отдела подписки о наиболее удобном способе доставки газеты и необходимой бухгалтерской документации для вашего офиса:

(812) 271 36 35

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.