

СТРАХОВАЯ ГАЗЕТА

«Информация и ее распространение – это основа страхового бизнеса».
Джон Джулиус Ангерштейн, первый председатель комитета Ллойда



АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР



МОДЕЛЬ СТРАХОВАНИЯ

Специально для «Страховой газеты» интервью главного редактора издания Аллы БЕЛЯЕВОЙ с президентом Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорем ЮРЕНСОМ.

– Игорь Юрьевич, с момента Вашего прихода в страхование изменилось многое – и в экономической, и в политической среде. Как все эти явления отразились на отрасли, Вы это ощущаете?

– Безусловно. Страхование не столь масштабно с точки зрения доли в ВВП, но с позиции социальных аспектов его вовлеченность во все жиз-

ненные процессы переоценить трудно. Возьмем страшные теракты в Париже, вспомним страховку туристов, любые катаклизмы, ДТП, аварии на опасных объектах – везде, где есть угроза человеку и всему, что его окружает, заходит речь о страховании. Точно также и во всех экономических процессах, да и политических. Те же санкции, например. Появились они – и не смогла дискуссия о государственном перестраховании. Я уже не говорю об ОСАГО – эта тема касается всех и каждого.

– Вы уже сказали про экономическую ситуацию. А как сам рынок себя чувствует?

– Ожидаемая стагнация рынка фактически превратилась по итогам первого полугодия в падение, причем глубина его могла быть и больше, если бы не эффект повышения тарифов ОСАГО. Приrost совокупных премий по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составил всего лишь 2,1%. За полугодие собрано 517 млрд руб. взносов. В прошлом году слабеющие драйверы роста еще позволили расти отдельным сегментам – банковскому страхованию за счет некорректированного страхования жизни, ДМС за счет рискованных программ, страхованию имущества физлиц за счет коробочных продуктов. А в 2015 г. ни одного драйвера, кроме исключитель-

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ



О страховых брокерах и саморегулировании их деятельности

Существуя уже несколько десятков лет в эпоху кризисов и перемен, страховая отрасль и ее структура постоянно видоизменяется и совершенствуется.

Несмотря на трудности, страхование востребовано, в том числе и работа страховых брокеров, результаты которой во многом зависят от ситуации у страховщиков, перестраховщиков и их клиентов.

Позиция и роль страхового брокера как профессионального участника рынка также колебалась во времени в законодательном и регулятивном понимании: то к числу страховых брокеров относили всех подряд, то существовали жесточайшие требования к их деятельности. До сих пор в законе о страховании, как и в понимании некоторых специалистов, нет четкого разделения функций агента и страхового брокера. Если агент – это «канал продаж», представитель страховщика, то страховой брокер – это посредник, профессиональный участник, имеющий лицензию, умеющий, как и страховщик, выполнять все функции по страхованию, кроме принятии обязательств по страховым выплатам и формированию резервов на эти цели. Брокеры участвуют в оценке рисков, управлении рисками, урегулировании убытков и их оценке, имеют в штате соответствующих технических специалистов, отношения с сюр-

вейерскими и аджастерскими службами. Клиенты брокеров – это в первую очередь предприятия крупного, среднего и малого бизнеса и отчасти частные лица с крупными рисками, но не розница.

Усиление мер регулирования и надзора, а также жесточайшие требования к мониторингу хозяйственных операций и финансовым гарантиям страховых брокеров ведут к сокращению их числа. Сегодня брокерских организаций насчитывается не более 140, многие из них входят в состав АПСБ. Среди брокеров выделились сильные структуры, которые несут реальную ответственность за свои действия и правильно понимают характер посреднической деятельности.

Новым этапом развития страховой отрасли станет внедрение механизмов саморегулирования деятельности на финансовом рынке. В январе 2016г. вступит в силу Федеральный закон от 13.07.2015 № 223-ФЗ, который вводит обязанность для субъектов страхового дела по вступлению в СРО.

Появление СРО в страховой сфере станет эффективным механизмом взаимодействия с регулятором, что на сегодняшний день с большим или меньшим успехом реализуется каждой группой участников страховых отношений через свои объединения, в том числе через АПСБ.

Существует мнение, что в единой для всех саморегулируемой организации интересы разных участников могут потеряться за более острыми проблемами более крупных и значимых субъектов. Однако если такая структура возникнет, многое будет зависеть от позиции регулятора, его возможности услышать «голос» каждой группы участников и воспринять их интересы при решении различных вопросов.

До вступления норм закона в силу у АПСБ, как и у других объединений на страховом рынке, есть еще не-

НОВОСТИ

АНУЛИРОВАНИЕ ТУРОВ В ТУРЦИЮ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СТРАХОВЫМ СЛУЧАЕМ

Риска «невьезд по причине запрета на продажу туров» в Правилах не предусмотрено, по страхованию ответственности туроператоров случай также не страховой, сообщили в пресс-службе Всероссийского союза страховщиков.

После инцидента с российским самолетом Су-24, сбитым в Сирии ракетой с турецкого истребителя, МИД РФ заявил, что нарастающая угроза терроризма из Турции не меньше, чем из Египта, и не рекомендовал россиянам посещать Турцию в ближайшее время. Следом Ростуризм рекомендовал туроператорам прекратить продажу туров в эту страну.

По страхованию на случай невозможности совершения поездки в Правилах страхования у страховых компаний четко указаны риски, по которым происходит отмена поездки. Риска «невьезд по причине запрета на продажу туров» в Правилах не предусмотрено.

«Но если туроператор объявит официально в соответствии с Федеральным законом 132-ФЗ о неисполнении своих обязательств после череды потерь ввиду и той обстановки в целом в этом случае будут выплаты», – пояснили там же.

Анулирование туров в Турцию затронет не более 6 тысяч россиян. Компании будут предлагать своим клиентам другие направления или полностью вернуть деньги.

НССО

НОВЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

Согласно требованиям Указания Банка России № 3499-У от 19.12.2014г., начиная с годовой отчетности за 2015 год, страховые брокеры обязаны представлять в Банк России 4 новых формы статистической отчетности. В настоящее время на рынке отсутствуют программные продукты, позволяющие формировать и выгружать новые формы отчетности в электронном виде. В связи с чем, ООО «АДАПТ» совместно с аудиторско-консалтинговой группой «ИНТЭК», разработало приложение, позволяющее вести сбор, хранение и учет всей необходимой информации. Доступ к программе смогут осуществлять сразу несколько пользователей из разных уголков страны или мира, разграничение прав доступа будет осуществляться посредством создания отдельных учетных записей, с персональным набором прав. Программа имеет дружественный интерфейс и разделена на блоки: «Информация о брокере»; «Договоры»; «Справочники»; «Отчетность». Сформированные в блоке «Отчетность» файлы можно будет выгрузить, подписать ЦПП и отправить с использованием программы сдачи электронной отчетности, если такая возможность предусмотрена поставщиками услуг по отправке электронной отчетности.

Контакты ООО «АДАПТ»:
Т.: +7 (495) 558 63 63; Ф.: +7 (495) 699 89 28
info@adapt.ru; www.adapt.ru

Алевтина СОРОКИНА

ПАРТНЕРСТВО

ФОКУС РАЗВИТИЯ - КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ

Интервью генерального директора ООО «Страховой брокер Сбербанка» Александра ГАЗИЗОВА.



– Александр Нурмухаметович, презентуйте, пожалуйста, Вашу компанию: когда создана, цели и задачи?

– ООО «Страховой брокер Сбербанка» – это 100% дочерняя компания ПАО Сбербанк, созданная в 2014 году. Это федеральная команда профессионалов, способная предложить корпоративному клиенту пакет страховых услуг: правильный по набору рисков, правильный по цене и покрывающий его нужды в рамках как имущественного, так и личного страхования. Кроме того, мы, как брокер, уделяем большое внимание постпродажному обслуживанию, особенно вопросам урегулирования убытков. Когда наступает страховой случай, мы консультируем клиента по вопросам выплаты, помогаем ему в сборе необходимых документов и в урегулировании самого убытка.

– Кто в приоритете: почему работаете в основном с юридическими лицами?

– Основная линия бизнеса – средний, крупный и крупнейший корпоративный клиент. Модель обслуживания корпоративных клиентов в

Группе Сбербанка построена по принципу максимального удовлетворения потребностей. Если сделка по страхованию не требует дополнительного андеррайтинга, решения вопроса перестрахования в привязке именно к этому объекту, то данная услуга страхования будет осуществлена клиентским менеджером Банка. В случае, если сделка требует дополнительной проработки, то Страховой брокер Сбербанка осуществляет детальное изучение всех потребностей клиента и готовит соответствующий пакет страховых услуг.

– Какова стратегия развития Брокера в 2016 году?

– Основной фокус стратегии развития Брокера на 2016 год – клиентоцентричность. Это комплексная оценка клиентов по системе «all risk»: фокус на текущие потребности, совершенствование бизнес-процессов, операционная поддержка и сопроводительные клиентов, корпоративная культура и стандарты работы с клиентом.

Если говорить о доле рынка, то мы стремимся к тому, чтобы в 2016 году быть в ТОП-5 лидеров страхового брокерского рынка по объему выручки и по эффективности работы брокеров.

– Что представляет собой рынок страховых брокерских услуг в России?

– На сегодняшний день в России насчитывается порядка 135 страховых брокеров. При этом большинство компаний представлено в центральном федеральном округе, а основные сборы страховых премий приходится на ТОП-10 компаний.

– Как на развитие рынка влияют решения регулятора

Банка России?

– С моей точки зрения, рынок страховых брокерских услуг в настоящее время недооценен. Большой потенциал этого рынка объясняется не только прозрачностью, но и существующим зарубежным опытом. Одна из главных задач регулятора – это организация работы СРО в части контроля рынка, передачи полномочий и установления прозрачных принципов работы.

– Как складываются ваши отношения со страховщиками?

– На сегодняшний день у нас 13 партнеров – страховых компаний. Каждый день наши команды осуществляют коммуникацию качественно и слаженно. Стоит отметить, что в последнее время ускорились сроки формирования пакета для клиента. Рынок меняется и теперь все больше страховых услуг идет через банковский канал и канал посредников.

– Каковы основные отличия страховой брокерской деятельности в России от практики зарубежных коллег?

– Самое главное отличие – это объем рынка. К примеру, у нас только 5% сборов страховых премий осуществляется через брокеров, в Европе – 20%, в Великобритании – 50%. На мировом страховом рынке функции брокеров трансформируются: увеличивается роль сервисной составляющей их деятельности – повышается значимость услуг по урегулированию убытков и риск-менеджменту. Большой потенциал этого рынка – в оказании консультационных услуг брокеров по альтернативным способам управления рисками, по слияниям и погло-

щениям, услуг по управлению активами, стратегическому планированию и управлению персоналом; а также участие в разработке компьютерных систем по управлению рисками, оказание услуг по секьюритизации рисков. Кроме того, за рубежом хорошо развита культура страхования. Думаю, что меня поддержат многие руководители страховых брокерских компаний и страховщиков – надо совместно развивать это направление в России.

– Каким образом влияют на рынок профессиональные объединения брокеров? Изменился ли что-то в этой части после объединения брокеров в СРО?

– На сегодняшний день в России основными объединениями являются – Ассоциация Профессиональных Страховых Брокеров и Национальное Объединение Страховых Посредников. Мне видится, что одно из них всегда будет более ведущим. Считаю, что СРО должно быть самостоятельным и не должно входить в состав других объединений, так как рынок страховых брокеров достаточно узкий и необходим четкая ориентированность на решение задач страховых брокеров. Немаловажным фактором является вопрос объединения региональных и федеральных игроков на одной площадке, так как это возможно не только обмениваться опытом, но и формировать рынок с учетом региональных особенностей. Сейчас, когда СРО только формируются, рано говорить о глобальных изменениях. Следующий год – это год серьезных изменений на нашем рынке.

www.sberbank-broker.ru
Вероника АГАФОНОВА

СЕРВИС

СУПЕРМАРКЕТ ИТ-УСЛУГ

Кризис заставляет искать резервы для уменьшения издержек и повышения прибыльности. Одну из возможностей сэкономить предоставляют ИТ-технологии. Об этом интервью с Ильназом Хузяметовым, коммерческим директором «STACK 24».



– Чем ваша компания может помочь в кризис?

– Одним из вариантов остаться на плаву в большинстве компаний – сокращать капитальные вложения и при этом увеличивать обороты компаний. И в этом наши услуги очень своевременны. Гарантированная доступность ИТ, серверов и базы данных, всегда рабочий интернет – это очень важный фактор существования страховых компаний, особенно в кризис, а также эффективного развития. Это, и, имидж компаний и безусловно, деньги. К тому же регулятор выставляет весьма жесткие требования к страховым компаниям, существенны штрафные санкции. Пользуясь нашими услугами, страховым компаниям нет необходимости углубляться в ИТ и заниматься непрофильной работой.

– В чём отличие физического аренда оборудования от облачного сервиса?

– В первом случае клиенту

важно знать, где находится та железная коробка, хранящая все его информационные базы и оперативные материалы. В облаке же нет конкретного места, а все данные находятся в одном вычислительном пуле, куда входят несколько серверов. Если упрощенно, то по аналогии с банком есть ячейка, где хранятся деньги и документы, и есть счёт, где находятся безналичные деньги всех клиентов банка. Возьмём для примера программу 1С, которая нужна всем. Сегодня идёт переход версии 8.2 на новую 8.3. В облаке можно делать это автоматически в любой точке мира при абсолютной защищённости и сохранности. Для компаний это огромная экономия на вложениях в «железо», программы, инсталляция, обслуживание и обучение. Причём это легко просчитывается, а использование нашего сайта делает калькуляцию прозрачной и понятной.

Сегодня на нашем сайте можно посмотреть и выбрать услугу, зарезервировать или испытать её в тестовом режиме. Оплата начинается от одного дня, что даёт возможность пользоваться нашими услугами даже при коротком проекте, используя все существующие виды электронной оплаты. В личном кабинете в любой момент можно уменьшить или увеличить запросы.

– Что ещё полезного вы

могли бы предложить страховщикам?

– Для страховых компаний, являющихся нашими клиентами, конечно, интереснее всего облачный сервис для использования и резервирования больших баз данных. Кроме того, для них также важно отслеживать изменения в бухгалтерии, о которых мы уже говорили, и, естественно, вовремя реагировать на постоянно совершенствующиеся требования ЦБ. Наконец, онлайн-услуги страховых компаний, а объём таких операций постоянно растёт, заставляют страховые компании задумываться над резервированием мест, и, конечно, над главным условием работы в сети – непрерывностью. Ведь даже минутный сбой в системе – это потерянные миллионы и имидж компании.

Вообще, кроме явных экономических выгод, взаимодействие с нами даёт возможность заниматься только своими делами и зарабатывать деньги, а не бросать ресурсы на осмысление, переучивание, отладку и лицензиат. Тот высокий уровень конечного сервиса инфраструктурного доступа, предоставляемый нашей фирмой, самому клиенту достичь без больших вложений практически невозможно.

– Какие перспективы у вашего бизнеса?

– В будущем всё или почти

STACK 24 Data Center

всё уйдёт в облака. За время нашей работы доля аренды увеличилась на два порядка. Наши клиенты есть уже в Китае, США, Израиле, Кипре и других странах.

Наша стратегическая цель стать супермаркетом ИТ-услуг, чтобы клиенты вообще перестали заниматься ИТ-компетенциями. Тогда исчезнет необходимость в классическом рабочем месте, останутся монитор и клавиатура, соединённые с вычислительными мощностями, находящимися удаленно. И всё это доступно, удобно, безопасно, дешево и в строгом соответствии с функционалом каждого сотрудника.

Всем заинтересованным лицам обращаться по адресу: г. Казань, ул. Оренбургский тракт, 5 Д.
Единый номер: 8 800 775 66 55.
www.stack24.ru

Беседовал Игорь СОЛОВЬЁВ

АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР

Окончание. Начало на 1-й стр.

МОДЕЛЬ СТРАХОВАНИЯ

– Так как же им не экономить? На чем еще, как не на страховании?

– Правильно экономить – это, наоборот, покупать страховку. Во всем мире страхование – это самый дешевый способ защиты от рисков.

– А что сами страховщики могут предложить нового корпоративному сектору, чтобы исправить ситуацию?

– Большинство компаний разработало «антикризисные» программы. Например, у многих страховщиков каско с франшизой достигло половины портфеля. Но их возможности тоже ограничены. Внешняя среда ужесточилась. Впервые за 25 лет пришлось создавать государственную перестраховочную компанию. Подготовку законопроекта о госперестраховке в РФ стала одним из самых значимых событий для страховщиков в этом году. Банком России было принято решение, что Национальная перестраховочная компания (НПК), как и задумывалось, создается как стопроцентная «дочка» ЦБ. В правительстве было принято решение, что обязательная часть, передача 10% риска в НПК, пока снимается из законопроекта, но сама компания будет обязательно – хотя ее бизнес-модель еще будет обсуждаться совместно со страховым сообществом. И, боюсь, после создания государственного перестраховщика может возникнуть большая соблазн создать государственных страховщиков в других сегментах, особенно в социально-невыгодных.

– Хорошо, а позитивные изменения есть? В публичных выступлениях Вы часто говорите о реформе ОСАГО – есть, чем похвастаться? Что происходит в моторных видах страхования?

– Тут действительно произошло много перемен. С июля этого года стартовали продажи электронного ОСАГО. Первые месяцы в день продавалось в среднем порядка 100 полисов, в октябре этот показатель превысил отметку в 300, а сейчас в иной день доходит и до тысячи. Также хочу отметить вступление в силу пятнадцатого «периода охлаждения» для добровольных страховок, проданных вместе с ОСАГО. С 1 августа в России заработала единая

автоматизированная система «Бюро страховых историй» (ЕАИС БСИ). Все организации, осуществляющие страхование автотранспорта и добровольное страхование автогражданской ответственности (ДСАГО), обязаны предоставлять в бюро полную информацию по таким договорам и по убыткам в рамках этих договоров.

– И это что дает?

– Появилась возможность контролировать компании, контролировать необходимую статистику, создавать базы данных и вести аналитику. В результате тариф будет максимально точным. Сейчас безаварийные водители платят за аварийных, а эти данные сделают тарифообразование полностью прозрачным, и, главное – справедливым.

– Каковы основные тенденции развития сегмента автострахования в России на этот год?

– Происходит перестройка системы ОСАГО в целом – на стоящая реформа отрасли. Расширены лимиты покрытия, растет средняя выплата. Возьмем свежую статистику – средняя премия по ОСАГО за восемь месяцев составила 5,2 тыс. руб., увеличившись на 1,89 тыс. руб., средняя выплата достигла 45 тыс. руб. – а это уже рост на 10,5 тыс. руб. Увеличение средней выплаты – самый красноречивый показатель. Страховщики стали лучше работать благодаря Единой методике расчета ущерба и тому, что у нас год назад был введен претензионный порядок – когда страхователь, если он с чем-то не согласен, должен обращаться, прежде всего, к страховщику. С введением этого порядка количество судов упало вдвое: страхователи не хотят судиться, нести судебные издержки, поэтому и большинство проблем решается в досудебном порядке. Словом, стороны научились приходить к согласию.

– То есть клиентам стало тяжелее добиваться своего? Хорошо ли это?

– Это автоюристам стало труднее делать бизнес на страховщиках, рост убыточности происходил во многом именно из-за их действий. Практически по всем направлениям отмечено снижение числа жалоб, единственная проблемная

зона, которая остается – это жалобы на расчет коэффициента «бонус-малус». Но тут не все зависит только от страховщиков, иногда и сами автовладельцы допускают ошибки при предоставлении данных. И над этим мы тоже работаем, впереди модернизация базы данных АИС РСА, дальнейшая дигитализация – развитие проектов «электронный полис», «бюро страховых историй».

– И ОСАГО перестало быть убыточным?

– Мы считаем, что запаса тарифа ОСАГО хватит на несколько лет, критическая ситуация преодолена, сейчас идет перестройка системы ОСАГО на качественно иной уровень: поправки в Федеральный закон ОСАГО, реформирующие эту систему, были приняты, главным образом, в интересах именно автовладельцев. Введен ряд популярных мер – увеличение лимитов выплат по жизни и здоровью, безлимитный «Европротокол», разработана единая методика подсчета ущерба, которая сведет к минимуму число споров между страховщиками и страхователями. РСА же взял на себя ответственность по обязательствам разорвавшихся страховых компаний – то есть даже если компания по каким-то причинам ушла с рынка, ее клиенты в случае ДТП все равно будут получать возмещение.

– А что с убытками по страхованию туризма?

– Страхование ответственности туроператоров – еще одна проблемная зона. Страховщики с удовольствием ушли из этого поля, но законодатель упрямо, от чтения к чтению, не освобождает страховщиков от этой обязанности. Но, с другой стороны, для решения именно таких значимых вопросов и существуют профессиональные объединения. Мы находимся на пороге создания СПО на базе ВСС, для нее уже готов целый блок значимых задач, а значит и пути решения найдутся.

– И каков прогноз на будущий год? Что изменится? Какие выводы можно сделать из произошедшего в этом году? И стоит ли ждать улучшений?

– Стоит ждать улучшений с точки зрения качества услуг, повышения их доступности. Но кризис никто не отменял и очистку рынка тоже. Будет сокращение премий, уменьшение числа игроков. Но повысится прозрачность и устойчивость оставшихся. И так будет не только на страховом рынке – ужесточение конкуренции может быть полезно многим.

– Спасибо, Игорь Юрьевич, за полезное и актуальное интервью.

твом среди социально значимых тем остается страхование ответственности застройщиков перед дольщиками. Все понимают значимость темы, но пока еще непрозрачность бизнеса застройщиков оставляет это направление непривлекательным для застройщиков. Есть попытки решить вопрос революционными методами. Одна из последних разработок – блок поправок Минстроя к закону об участии в долевом строительстве, в котором предлагается многоуровневая система защиты дольщиков при одновременной замене страхования ответственности застройщика на страхование финансового риска. Мы поддерживаем повышение прозрачности застройщиков, но отмену страхования ответственности не одобряем: страховка финансового риска дольщика его не заменит, она лишь может служить дополнением.

– А что с убытками по страхованию туризма?

– Страхование ответственности туроператоров – еще одна проблемная зона. Страховщики с удовольствием ушли из этого поля, но законодатель упрямо, от чтения к чтению, не освобождает страховщиков от этой обязанности. Но, с другой стороны, для решения именно таких значимых вопросов и существуют профессиональные объединения. Мы находимся на пороге создания СПО на базе ВСС, для нее уже готов целый блок значимых задач, а значит и пути решения найдутся.

– И каков прогноз на будущий год? Что изменится? Какие выводы можно сделать из произошедшего в этом году? И стоит ли ждать улучшений?

– Стоит ждать улучшений с точки зрения качества услуг, повышения их доступности. Но кризис никто не отменял и очистку рынка тоже. Будет сокращение премий, уменьшение числа игроков. Но повысится прозрачность и устойчивость оставшихся. И так будет не только на страховом рынке – ужесточение конкуренции может быть полезно многим.

– Спасибо, Игорь Юрьевич, за полезное и актуальное интервью.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА КВАЗИРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ



Страховые брокеры в России не являются главным звеном страхового рынка. Прежде всего, потому, что в России его нет. Нет у нас в стране и так называемой «рыночной экономики». Это – неадекватная абстракция, фантом. Строго говоря, рыночной экономики нет сегодня нигде в мире: ее остатки умирают сегодня на наших глазах под выстрелы и взрывы «терактов», организованных глобальной корпоративной сценой дискредитации правительства пока еще сохраняющих остатки суверенитета государства и установления мирового правительства, которое будет править вовсе не на «демократических» и «рыночных» принципах.

Российская система страхования пребывает в кризисе. Известно, что за 6 мес. 2015 г. рост сборов страховых премий составил 2%. Однако, если учесть инфляцию страховых сумм по результатам девальвации рубля в конце 2014 г. – начале 2015 г. (в среднем, на 50-70%), которая, соответственно, привела к резкому скачку сборов рублевых премий, то в этом номинальном росте мы увидим существенное сокращение премий в реальном выражении.

У кризиса отечественной системы страхования две основных причины: низкая платежеспособность потенциальных потребителей страховых услуг и низкое доверие потребителей к страхованию.

Обеспеченность финансами российского населения и предпринимателей, в среднем, в 6 раз ниже, чем у населения и предпринимателей во всех развивающихся странах. Такое положение – не вина потенциальных потребителей, а следствие проводимой в стране политики в сфере денежного обращения, кредита и налогообложения.

Низкое доверие потенциальных потребителей к страхованию – также не их вина, не следствие их «неразвитого менталитета» и «низкого уровня финансовой грамотности». С менталитетом и грамотностью у них всё в порядке. Именно в силу своей адекватности и достаточной грамотности потребители не доверяют многим страховщикам и поэтому не доверяют страхованию в их исполнении.

Многие страховщики и брокеры всё больше оперируют не как предприниматели, стремящиеся удовлетворить потребности страхователей, а «маскируясь» под предпринимателей. Они уповают на широкомащштабное введение всё новых видов принуди-

тельного страхования за счёт средств потребителей, на навязывание «дополнительного страхования» при реализации полисов по принудительным видам страхования, на отъём клиентской/доходной базы конкурентов с помощью административного ресурса, на мародёрское присвоение портфелей страховщиков, вынужденных не по своей воле прекращать деятельность. Здесь защита потребителей от рисков не имеет первоочередного значения, здесь не создаётся добавленная стоимость – здесь извлекается административная рента, здесь нет возрастания общественного богатства, – здесь распределяются и перераспределяются ограниченные финансовые ресурсы. В этой застойной распределяющей активности с использованием рыночных инструментов, рыночной демагии и пропаганды и заключается содержание российского страхового квазирынка.

Этот квазирынок находится сегодня в кризисном тупике. Реакция бенефициаров участников квазирынка на кризис вполне предсказуема. Во-первых, они игнорируют подлинные причины кризиса, т.к. падение спроса и недоверие потребителей к страхованию есть прямое следствие их активности на предыдущем этапе. Во-вторых, стремятся «поскрести по сусекам», т.е. усилить давление на те категории потребителей и профучастников страховых отношений, которые не связаны с бенефициарами квазирыночной системы и не имеют достаточного административного ресурса для сопротивления ей давлению. Отсюда возникают все новые планы нападения на потребителей, т.е. введения принудительных и добровольно-принудительных видов страхования для населения и предпринимателей, которые платят налоги и в праве рассчитывать на финансовую помощь и защиту финансируемого ими государства без каких-либо дополнительных условий, обременений и «страхований». Часто используемый аргумент: «необходимо снизить финансовую нагрузку на бюджет не серьёзно: бюджет не является чьей-то частной собственностью, он формируется за счёт средств потребителей и должен использоваться в их интересах, а в условиях современного кризиса все заслуживающие внимания государства, заботясь об обществе, о социальной стабильности, такую нагрузку существенно увеличивают».

В-третьих, необходимо сократить число тех, кто может претендовать на уменьшающуюся в условиях кризиса ресурсную базу квазирынка. Качество и размеры активов страховых компаний – важный вопрос. Но ещё более важный вопрос – подлинные причины их недостаточного объёма и качества. И вот архиважный вопрос – это создание нормальных экономических условий для страхового бизнеса. Если бы в стране кредитные ресурсы были доступны под 3%

годовых как в советское время, или хотя бы под 4-6% как, например, сегодня в Китае, ЕС или США, если бы количество денег в обращении соответствовало бы не уровню Папуа-Новой Гвинеи (50% ВВП), а хотя бы среднемировым значениям (100-120% ВВП), то и активы страховых компаний были бы больше и чище, и страховщики, и потребители страховых услуг чувствовали и вели бы себя совершенно по-другому. А страховая система не пребывала бы в перманентном кризисе.

Поскольку подлинные причины и даже сам факт кризиса отечественного страхового квазирынка сегодня игнорируются, ни к каким положительным результатам происходящие на нём сегодня процессы и прилагаемые усилия не приведут. К научно-обоснованному и даже просто здравому рекомендациям по-прежнему прислушиваются и пропаганды и заключается содержание российского страхового квазирынка.

А что же будет потом? Если, как это неоднократно бывало в истории нашей страны, Господь изменит наши жизненные обстоятельства так, что нынешняя экономическая политика будет вынужденно изменена, то можно рассчитывать на позитивный выход из кризиса. Он заключается не в переходе к несуществующему в реальности «рынку», а в целенаправленном построении в России служебной системы экономики и страхования, соответствующей базовым условиям хозяйственной деятельности в нашей стране. В этой системе ключевую роль должны будут играть профессиональные страховые брокеры.

Существенной чертой служебной системы страхования является оптимальное сочетание интересов всех участников при обеспечении приоритета интересов общества и защищённости общественно-приемлемых интересов страхового бизнеса.

Необходимое условие формирования эффективной служебной системы страхования – активная государственная политика, не имеющая ничего общего со спонтанной бюрократизацией хозяйственной жизни общества. Требуется разработать, а затем и реализовать научно обоснованную государственную политику по превращению страхования в служебный институт общества.

Эта политика должна быть направлена на достижение интересов общества в целом, а не отдельных представителей страхового «бизнеса». Это предполагает, прежде всего, создание и постоянное поддержание государственного условия для оптимального сочетания интересов потребителей страховых услуг и страховых предпринимателей.

Представляется, что на первом этапе для этого необходимо существенно усилить рыночные позиции большинства потребителей страховых услуг, которые не обладают весомым административным

ресурсом на нашем страховом квазирынке. С этой целью в системе страхования необходимо развивать механизмы, способствующие повышению профессионального уровня реализации их интересов в процессе формирования, организации и осуществления страховой защиты. Для решения этой задачи необходимо всемерно стимулирование государством деятельности профессиональных независимых риск-менеджеров (страховых и перестраховочных брокеров). Профессиональные страховые лицензированные брокеры не являются ни страховым аналогом торговых посредников, как ошибочно их воспринимают даже многие госчиновники и законодатели, ни «инфраструктурой», ни «каналом дистрибуции» «страховых продуктов».

Страховые брокеры – это те, кто создают оптимальную страховую сделку. Они представляют собой аналог венчурного бизнеса, обеспечивающего на свой риск оптимальное сочетание интересов потребителей и поставщиков страховых услуг и таким образом создающего реальную живую ткань страховых отношений. В таком качестве профессиональные страховые посредники могут стать ключевым звеном служебной системы страхования.

В этой системе страховые брокеры будут обеспечивать сочетание интересов страхователей и страховщиков и, таким образом, оптимизировать страховые отношения, не только защищая потребителей, но и способствуя реализации интересов страховщиков.

Страховой брокер должен обладать способностями и возможностями формирования индивидуальной программы защиты от рисков для своего клиента. После чего страховой брокер должен обсудить и доработать содержание этой программы со страховщиками, заинтересовавших их в ней. Живая ткань устойчивых страховых отношений создаётся на основе оптимального сочетания интересов страхователя и страховщика. И «соткать» её может, прежде всего, профессиональный страховой брокер.

Предложения, которые Ассоциация профессиональных страховых брокеров регулярно вносит в этой связи в органы государственного управления, направлены не на пиарное прикрытие изъятия денег у потребителей под видом страхования, как это сегодня, к сожалению, встречается всё чаще, а на реальное развитие здоровых сбалансированных страховых отношений. Они являются в необходимой степени обоснованными, и, что сегодня особенно редко, – адекватными и актуальными.

Думается, что представители государства, если они заинтересованы в сохранении и подлинном развитии системы страхования в интересах всего общества, должны к ним прислушиваться.

Юрий ЛАЙКОВ, генеральный директор СБ «РИФАМС»

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА

В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 30 сентября 2015 года зарегистрирован 371 страховщик, из них 360 страховых организаций и 11 обществ взаимного страхования.

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования в Российской Федерации за 9 месяцев 2015 года составила соответственно 768,63 и 364,15 млрд руб. (103,6% и 109,3% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года).

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования в Республике Татарстан за 9 месяцев 2015 года составила соответственно 18,120 и 9,139 млрд руб. (102,2% и 107,0% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года). Таким образом, темпы прироста снизились: взносов – на 12,54 пункта, выплата – на 11,29 пункта.

В республике за 9 месяцев текущего года заключено примерно такое же количество договоров страхования, как и

за аналогичный период прошлого года – 2 539 тыс. Страховой портфель РТ имеет следующую структуру страховых премий: на долю по страхованию имущества приходится 39,74%, по ОСАГО – 28,32%, по личному страхованию (кроме жизни) – 19,89%, по страхованию жизни – 10,53%, по всем прочим видам страхования – около 1,5%.

На долю ОСАГО приходится 34,66% произведенных в РТ выплат, на имущественные виды страхования – 40,11%, на личное страхование (кроме страхования жизни) – 15,66%, на страхование жизни – 7,69%, на прочие виды – 1,88%. Коэффициент выплат увеличился на 2,31 пункта и составил – 50,44%, что выше общероссийского показателя на 3%.

ТОП-10 страховщиков концентрируют более 66,4% сборов в республике. Пятерка лидеров претерпела изменения, НСГ и АСКО уступили свои места «Итиль Армейск» и СОГАЗу. Таким образом, пятерка лидеров выглядит следующим образом: «Росгострах» (15,85%), «Чулпан» (14,03%), НАСКО (9,32%), «Итиль Армейск» (4,57%), СОГАЗ (4,47%).

ТОП-10 страховщиков выплачивают 67,20% всех произведенных в республике выплат. Пятерка лидеров выглядит следующим образом: «Росгострах» (18,11%), НАСКО (9,89%), «Чулпан» (8,51%), АСКО (6,21%), «Итиль Армейск» (5,17%).

По объему совокупных страховых взносов РТ занимает 5 место среди субъектов РФ (2,36%) после г. Москва

(49,45%), г. Санкт-Петербург (7,02%) Московской (2,93%) и Тюменской (2,5 %) областей.

По страховым выплатам Татарстан занимает 4 место и имеет долю выплат 2,51%, после Москвы (47,65 %), Санкт-Петербурга (7,78%) и Тюменской области (2,83%).

На фоне общероссийских тенденций страховой рынок Республики Татарстан за 9 месяцев 2015 года несколько сдал свои позиции, и показатель его роста впервые за многие годы стали ниже общероссийских. Причины данной ситуации в первую очередь связаны, конечно же, с негативными финансовыми процессами в стране, и в частности, повышенной убыточностью в секторе моторного страхования.

Марина СМЕРНОВА

ИТОГИ «ЖИЗНИ»

Ассоциация страховщиков жизни совместно с Комитетом по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков подвела предварительные итоги работы на российском рынке страхования жизни за 9 месяцев 2015 года.

Были собраны и проанализированы данные по сбору премии и выплатам по страхованию иному, чем жизнь, уменьшились на 5,6% до 2,75 млрд рублей, выплаты по страхованию жизни увеличились на 122,6% и составили 14,8 млрд рублей.

Президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий так прокомментировал итоги 9 месяцев: «Сбор премии компаний по страхованию жизни продолжает расти три квартала подряд. Снижение объемов кредитного страхования компенсируется опережающим ростом продаж полисов страхования жизни с инвестиционной составляющей прежде всего через банковский канал. Таким образом, рынок личного страхования продолжает развитие,

несмотря на экономическую рецессию, что объясняется низким проникновением страхования и высоким потенциалом рынка».

Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин отметил: «По итогам 9 месяцев 2015 года российский рынок страхования жизни продолжает показывать хорошую положительную динамику, несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране. Еще более заметной становится тенденция роста доли долгосрочного некрдитного страхования жизни, что крайне важно с точки зре-



ния зрелости рынка. На мой взгляд, сегодня важнейшими составляющими дальнейшего развития отрасли являются три направления. Первое – продолжение политики усиления контроля за финансовой устойчивостью страховщиков, проводимой регулятором; второе – принятие необходимых законодательных изменений для дальнейшего развития рынка страхования жизни; и третье – усиленный акцент внимания страховых компаний на качестве своей продуктовой линейки и качестве процесса продаж своих продуктов».

АСЖ

НССО ИНФОРМИРУЕТ

Пассажирам разбившейся в Омске маршрутки выплатят до 2 млн рублей

Ответственность владельца попавшей в ДТП пассажирской «Газели» застрахована в СК «БИН Страхование». Всем пассажирам положены выплаты.

Пассажирам маршрутки, пострадавшим в результате утреннего ДТП на окраине Омска, положены страховые компенсации до 2 млн рублей. Платить их будет страховая компания «БИН Страхование», где застрахована ответственность перевозчика.



Как сообщила РИА «Омск-Информ», около 9 часов утра на улице Завертьева в Амурском поселке произошло столкновение автомобиля ВА3-2131 («Нива») и «Газели», двигавшейся по 401-му маршруту. В результате аварии пострадали 12 человек: оба водителя, а также 10 пассажиров «Газели».

данная ГИБДД, либо документ от перевозчика о произошедшем событии и документах из медучреждения с указанием характера полученных травм, диагноза и продолжительности лечения.

Выплаты рассчитываются по специальной таблице, утвержденной постановлением Правительства РФ, где за каждую травму полагается определенная сумма в зависимости от характера и тяжести полученной травмы. Так, за

ушибы и ссадины пострадавшие могут получить от 1 тыс. рублей, за переломы конечностей – от 60 до 300 тыс. рублей в зависимости от места перелома и степени тяжести травмы. Также Андрей Юрьев уточнил, что за несколько травм выплаты суммируются.

С 1 января 2013 года в России действует Федеральный закон № 67-ФЗ, согласно которому все пассажиры, пострадавшие на общественном транспорте, имеют право на страховые выплаты в случае причинения вреда их жизни, здоровью и иму-

ПЕРСПЕКТИВЫ

Страховые брокеры в организации модели перестрахования национальной перестраховочной компании (НПК)

Законопроект об изменениях и дополнениях в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», обсуждаемым в настоящее время и предусматривающим создание на российском страховом и перестраховочном рынках нового участника – национальной перестраховочной компании (НПК) с уставным капиталом более 70 млрд. рублей, предполагается создание такой компании уже с начала 2016 года.

Появление «государственного» перестраховщика связано в первую очередь с политической ситуацией в мире, введением санкций, ограничивающих возможности страховщиков и страхователей по защите своих имущественных интересов, включением ряда компаний в санкционные списки, потребность в перестраховании оборонных и иных объектов на внутреннем рынке.

Еще одна немаловажная причина – это необходимость сокращения оттока капитала из РФ, объем которого в результате отсутствия доступа к внешним источникам финансирования вырос на рекордную величину в 2014 году за последние 20 лет.

По статистическим данным ЦБ РФ, в 2014 году около 72% от объема рынка коммерческого перестрахования России, который составил 138,5 млрд. рублей, было перечислено иностранным перестраховщикам, тогда как объем перестраховочной премии, поступившей из-за рубежа, составил около 40 млрд. рублей. Возможности перестраховочной емкости, которыми будет обладать НПК, позволят изменить соотношение объемов оттока и притока денежных средств по данному направлению деятельности в пользу государства.

Кроме того, госперестраховщик поддержит платежеспособность российских страховщиков.

Когда на рынке не полу-

чается выработать взаимоприемлемое решение, найти согласие в интересах участников, клиентов и государства, а потребность в страховании или перестраховании реально существует – кто-то же должен обеспечить ее удовлетворение. Например, проблема со страхованием жилья – многие годы идет дискуссия, разработано много моделей, но реального страхования объектов, регулярно подверженных наводнениям, пожарам и т.п., нет, а потребность в их защите есть – кто-то же должен их страховать. А в том же ОСАГО года полтора назад возникло предложение создать на базе РСА единую государственную организацию для страхования ОСАГО, и идея забыта. Когда в каких-то больших блоках появляется системный блок, рынок систематически не хочет брать какой-то риск, эта мысль неизбежно будет возникать снова. Вероятно, такие же проблемы существуют и в страховании рисков туристической отрасли.

Создание НПК как инструмента государственной политики радикально изменит механизм функционирования и регулирования страхового рынка. Статус нового участника (в перспективе – лидирующего) на рынке перестрахования во многом будет отличаться от статуса страховщика и перестраховщика, в отношении которого Банк России будет и регулятором, и акционером, и реально участвовать в управлении его деятельностью. Кроме того, НПК окажется в привилегированном положении по сравнению с другими участниками отношений по страхованию (перестрахованию), для которых Законом РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлен ряд жестких требований, в том числе по лицензированию, Федераль-

ным законом РФ от 13 июля 2015 года №223-ФЗ о саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка (вступающем в силу с 11 января 2015 года) – во вступлении в СРО, законодательством в сфере ПОД/ФТ – по мониторингу финансовых операций и т.д. Тем не менее, на НПК будет распространяться требование страхового законодательства в части надзора и контроля за субъектами страхового дела со стороны Банка России.

По нашему мнению, логично было бы включить российских страховых (перестраховочных) брокеров как профессиональных участников страхового рынка в модель организации перестраховочной компании, предусмотрев, например, право перестрахователя (страховщика) заключать с их участием договоры перестрахования с национальной перестраховочной компанией, членом которой она является.

Так как деятельность НПК не будет ограничиваться применением санкционных и иных рисков в перестраховании от российских организаций, то страховой (перестраховочный) брокер может стать основным звеном между НПК и иностранными перестрахователями, что положительно отразится на объеме входящей премии из-за рубежа.

Предложения по соответствующим изменениям в законопроект «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» (в части создания НПК), разработанный Банком России, были направлены Ассоциацией в Минфин РФ еще в октябре 2015 года, при этом была отмечена необходимость разработки отдельного федерального закона «О национальной перестраховочной компании», который бы предусматривал особенности создания, осуществления деятельности и взаимодействия НПК с российскими перестра-

хователями (страховщиками).

В очередной редакции проекта нормативного акта в части создания НПК предложенные Ассоциацией формулировки положений, предусматривающие возможность участия страховых (перестраховочных) брокеров в системе отношений НПК – перестрахователь (страховщик), учтены не были, но и прямого запрета на такое участие нет.

Предполагается также, что будет создан коллегиальный совещательный орган для обмена мнениями со страховым сообществом по отдельным вопросам деятельности НПК, состоящий из представителей страховщиков, перестраховщиков, объединений субъектов страхового дела, науки и образования, в состав которого, хотелось бы, чтобы вошли и представители объединения страховых брокеров.

С 2002 года и по настоящее время АПСБ остается крупнейшим в России объединением профессиональных страховых и перестраховочных брокеров (около 40 организаций).

В состав АПСБ входят компании из Москвы, Санкт-Петербурга, Анапы, Ростова-Дону, Казани, Оренбурга и Екатеринбурга, работающие в сфере страхования и перестрахования как на российском, так и на международных рынках. АПСБ является открытой для вступления новых членом и поддерживает инициативу объединения усилий страховых брокеров и других участников страховых отношений при осуществлении взаимодействия с Банком России и другими органами государственного регулирования и надзора, профессиональным сообществом, а также в вопросах совершенствования страхового законодательства РФ.

Ю.С. БУГАЕВ, к.э.н., профессор кафедры «Страховое дело» Финансового университета при Правительстве РФ, Председатель Совета АПСБ

ТЕНДЕНЦИИ



В результате этого намелился значительный отток инвестиционного капитала из страхового бизнеса. А среди других проблем можно назвать недохождение по договорам, выраженным в национальной валюте, где имущество было приобретено за валюту и поставлено на баланс в рублях, курс которого резко упал. Происходит значительное сокращение рабочих мест в страховой отрасли, отмечается низкая доля ликвидных активов и большая часть непозвращенных активов. Сокращается потенциал драйверов роста страхового рынка. В перспективе развития отрасли только ОСАГО, жизнь и жилье. Намелилась несоразмерность ответственности страховщика размеру полученной страховой премии при росте убыточности, всплеске мошенничества и активизации автоюристов. Видна тенденция создания олигополий, в частности, по страхованию ответственности нотариусов, мигрантов и банковского страхования. Рынок стагнирует – в этом году Центробанк отозвал лицензию у более чем 50 страховых компаний, почти у такого же количества приостановил их действие.

В то же время Центробанк ужесточил требования при проведении проверок, осо-

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Напряженная внешнеполитическая обстановка влияет на финансово-экономическую ситуацию в стране и, как следствие, на развитие страховой деятельности в регионах.

бенно по социально значимым видам: туроператорам, застройщикам, агросектору с господдержкой и ОСАГО. Регулятором проведена реформа нормативных документов, регулирующих деятельность страховщиков, принят новый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета, а также ряд мер в области противодействия отмыванию доходов и финансовому терроризму. Тем самым существенно увеличилась нагрузка на техническую и материальную сторону работы страховщиков.

Произошли существенные изменения в законодательстве. С 1 июля 2015 года страховщики и компании, занимающиеся обязательными видами, начали работать под контролем спедсоздателей, что позволило регулятору ежедневно контролировать активы страховщиков. Принят Закон «О саморегулировании в сфере финансового рынка», касающийся и страхового рынка. В течение 2015 года действуют поправки к закону о господдержке в сельском хозяйстве, с августа изменены тарифы по ОПО и по ОСАГО. С 1 января начала работа по обязательному страхованию мигрантов. Страховщики жизни после 10 лет борьбы получили для страхователей льготы по налоговому вычету в пределах 120 тыс. рублей за год. Приняты поправки в закон

№214-ФЗ о долевом строительстве, повышающие требования к страховым организациям, осуществляющим страхование гражданской ответственности застройщиков.

Другой результат нововведений – ликвидация региональных страховых компаний (в 39 субъектах таких нет вообще). Происходит их замена сетью крупных федеральных компаний, что влечёт значительное сокращение количества рабочих мест в регионах, сокращения доходной части территориальных бюджетов. Как следствие, страхователи лишаются индивидуального сервиса и продуктов с региональной спецификой. Предполагаемое дальнейшее увеличение «уставных» страховых компаний до 300 млн. рублей окончательно «убьёт» региональный и средний страховой бизнес, нанесет ущерб интересам экономики регионов и качеству жизни их населения. Если в текущем году операторы рынка начнут считываться около 340, то в следующем году специалисты прогнозируют уменьшение их числа до 250. А после реального требования к увеличению уставного капитала – не более 100. Сколько из них останется региональных?..

На мой взгляд, ключевой задачей государственной политики РФ в области поддержки региональной страховой и отрасли в целом должно быть

формирование двухуровневой системы страхования, где:

- первый уровень – крупные страховщики, обеспечивающие ответственность по страхованию объектов экономической инфраструктуры государства;
- второй уровень – региональный и средний страховой бизнес, целью которого является развитие инвестиционной привлекательности региона.

И в качестве обеспечения перестраховочной защиты рынку – создание национальной перестраховочной компании при участии ЦБ РФ, способной предоставить необходимую емкость в условиях ужесточающихся международных санкций.

Для этого на базе ВСС и по инициативе Национальной страховой гильдии, объединяющей региональный и средний страховой бизнес, предлагается создать Координационный Совет по конкурентоспособности (КСК). Он объединит практиков и теоретиков для корректировки модели развития страхового рынка, разработки законопроектов, а также создаст механизм для создания равноправных условий участников рынка и добросовестной конкуренции между крупным и средним страховым бизнесом.

Элла ПЛАТОНОВА, Президент «Национальной страховой гильдии»

Итоги работы российских СК за девять месяцев 2015 г.

3,6% составил прирост суммы страховых премий страховых компаний РФ за девять месяцев 2015 года в сравнении с таким же периодом прошлого года.

За этот период страховщики собрали 768,6 млрд руб. В последние четыре года страховщики прибавляли минимум по 8% к ежегодным сборам. Компании снижают темпы роста сборов только в добровольных видах страхования (76% совокупного объема премий) – в этом сегменте премии

снизились на 3,6%. В обязательных же видах рост сохраняется – 36,7%. Общие выплаты рынка по итогам трех кварталов 2015 года составили 364,2 млрд руб. с ростом на 9,3% к сопоставимому периоду. В последние четыре года этот показатель увеличился на 10-17%.

Коммерсантъ



Сведения о страховых премиях Республики Татарстан в разрезе страховщиков за январь-сентябрь 2015 года ТОП - 20

№ п/п	Наименование	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ																				ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ (кроме ОСМС)																											
		страхование иное, чем страхование жизни																				страхование гражданской ответственности																											
		ИМУЩЕСТВО										страхование гражданской ответственности										личное страхование						всего																					
		ИМУЩЕСТВО										страхование гражданской ответственности										личное страхование						всего																					
1	По договорам страхования на территории РФ - всего	7686229	281510505	59710044	27249291	105549	498776688	169575945	61074983	108300962	329200743	282531964	137355941	841504	7188961	4243634	13967002	6651122	80613812	31669968	3029240	4778322	2434619	4084	2919563	2192869	1360662	2051108	12487994	4497787	5980710	1039560	18043053	0	58536	17446	17967071	16025078	154686897	0	5563811	308261							
2	Республика Татарстан в РФ, %	2,36%	2,16%	2,41%	1,67%	0,70%	2,17%	2,13%	2,51%	1,91%	2,19%	2,39%	2,41%	0,32%	2,21%	0,06%	0,37%	1,91%	3,72%	1,08%	0,49%	0,07%	0,00%	0,00%	0,68%	0,41%	0,18%	1,15%	1,32%	1,86%	0,02%	1,26%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	3,32%	0,00%	3,56%	2,50%								
3	РОСГОСТРАХ	2872746	36	36	0	0	1589719	256121	231710	24411	1333598	1296550	553582	0	63	5733	31494	74833	630845	37015	1952	471	0	0	0	384	0	124	34414	141	8	25	0	0	0	0	1281650	1271539	0	10111	1341								
4	ЧУЛПАН	2542210	0	0	0	0	2079243	1000283	289610	710673	1078960	1057057	211774	0	13	938	123	1300	900	812763	16259	21903	93	0	0	5743	604	360	128	14975	0	0	0	0	0	0	0	459316	402425	0	56891	3651							
5	НАСКО ТАТАРСТАН	1689139	0	0	0	0	821640	316294	117006	199288	505346	420933	212610	132	1204	690	950	11713	83099	110535	77480	162	0	0	0	49	2434	196	465	27812	46362	0	0	0	0	0	0	6933	0	0	858438	838263	0	20175	9061				
6	ИТИЛЬ АРМЕЦ	827147	0	0	0	0	210717	44088	3810	5178	166629	161368	129892	76	0	19	0	2235	29146	5238	0	0	0	0	0	124	0	4	0	5110	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0						
7	СОГАЗ	809222	0	0	0	0	660967	301377	16141	285236	359590	340009	86770	9	5647	65	5194	0	227374	14950	17646	1375	0	0	0	4419	2	155	4506	7177	12	629	1306	0	0	0	0	0	0	131737	87490	0	43788	16318					
8	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	766525	0	0	0	0	671649	141239	38475	102764	530410	505493	282703	129	1228	0	1683	264	153167	54819	19949	889	451	0	0	3701	77	9	512	14756	5	306	4662	0	0	0	0	0	0	94273	83749	0	11202	603					
9	АСКО	745658	0	0	0	0	320333	144002	86593	57409	176331	158116	132208	0	163	216	261	186	11128	13954	5457	745	0	0	0	0	36	316	3326	940	94	0	0	0	0	0	0	0	0	419120	413833	0	5287	6205					
10	ВСК	631546	0	0	0	0	265425	25489	17978	7511	239936	220707	177982	0	2137	124	16083	20940	18969	423	61	0	0	0	0	0	1527	3032	42	433	13512	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	354684	342694	0	11990	11407		
11	ЧУЛПАН-ЖИЗНЬ	595281	594016	593489	0	527	1265	1265	1265	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
12	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	546589	546514	324123	222391	0	75	75	75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
13	МЕГАРУСС-Д	513624	0	0	0	0	460842	20909	20885	24	439933	431580	424301	0	163	0	0	0	1026	6090	782	26	0	0	0	0	0	0	0	233	523	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	52782	52782	0	0	0		
14	ТАЛИСМАН	464302	0	0	0	0	161735	14457	10885	0	147278	146579	69036	0	427	0	0	0	70224	3659	619	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
15	СПАСЕНИЕ	378932	0	0	0	0	378932	378932	0	378932	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
16	РОСГОСТРАХ-ЖИЗНЬ	340177	264377	188243	76067	67	75800	75800	75800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
17	БРАУВАРХ ГРУППА МСК	324066	0	0	0	0	251177	8823	5376	3447	242354	238513	200139	0	805	815	1049	5	16127	19573	3737	359	0	0	0	24	183	99	21	3041	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72889	65305	0	7584	0
18	НАСКО СТРАХОВАНИЕ	297898	0	0	0	0	297898	58227	57597	630	239671	232194	281141	0	22	938	112	13819	16436	19018	131730	7251	0	0	0	0	0	2841	0	1	2160	2246	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
19	СОГЛАСИЕ	264740	0	0	0	0	195756	19206	16618	2588	176550	169696	143835	0	64	217	215	15950	9415	3180	161	160	0	0	0	0	0	1416	104																				

Уважаемые читатели! На страницах нашего издания мы по вашей просьбе стараемся публиковать не только серьезную новостную и аналитическую информацию, но и интересные материалы на страховую тематику. Большой частью их авторство принадлежит постоянной ведущей исторической рубрики «Страховая газета» Марине Моисеенко – опытному специалисту страхового дела, преподавателю высшей школы, известному страховому исследователю и коллекционеру.

В ближайших номерах газеты Марина Валерьевна представляет очередной познавательный материал, посвященный ее поездке в Англию. Уверены, что увлекательный творческий отчет о посещении исторической родины страхования, написанный в ее неподражаемой манере, доставит всем читателям настоящее удовольствие.

Редакция

В СЕРДЦЕ МИРОВОГО СТРАХОВАНИЯ

Мечта любого страховщика – посетить центр или сердце мирового страхования, который находится в лондонском Сити (City of London). Общеизвестно, что Англия – это страна, которая бережно хранит и соблюдает многовековые традиции. А страховое дело, не просто не исключение, а одна из тех областей, где традиции соблюдаются наиболее тщательным образом.

По приглашению своей студентки Марии Рогачевой мне посчастливилось там побывать и своими глазами многое увидеть. Как страховщику-практику, преподавателю страхового дела и коллекционеру, мне было интересно посетить как можно больше мест, связанных с моей профессиональной деятельностью.

Итак, рядом с древнейшей крепостью Тауэр стоят современные небоскребы, в которых располагаются офисы крупнейших страховых компаний, брокеров, перестраховщиков. И конечно же, всемирно известная международная страховая биржа Ллойд (Lloyd's of London) и Институт дипломированных страховщиков (THE CHARTERED INSURANCE INSTITUTE) с его потрясающим музеем по истории огневого страхования.

LLOYD'S OF LONDON – ЗДАНИЕ, ВЫВЕРНУТОЕ НАИЗНАНКУ

Ллойд сегодня – это специализированный рынок страховых услуг, представленный более чем в 200 странах мира, в том числе в России. Сама страховая биржа не являет-

дикаты представляют из себя объединения страховщиков, аккредитованные Ллойдом. Аккредитация синдикатов в Ллоиде происходит ежегодно. В каждом синдикате назначается главный андеррайтер, который определяет условия страхования. Вообще процесс «принятия на страхование»



Два удара колокола теперь дают исключительно в честь визита почетных гостей. Также колокол звонит ежегодно 11 ноября в День примирения в начале и в конце двухминутной паузы.

Особенностям работы знаменитой страховой биржи даже посвящены художественные произведения и кинофильмы. Так, Иосиф Бродский описал в стихотворении «Новый Жюль Верн» крушение застрахованного в Ллоиде судна, которое заканчивается четверостишием:

«Горизонт улучшается. В воздухе соль и йод. Вдалеке на волне покачивается какой-то безымянный предмет. И колокол глухо бьет в помещении Ллойда»...

Здесь же в центре главного зала – книга убытков и экспозиция, посвященная адмиралу Нельсону.



Книга убытков ведется в Ллоиде с 1774 года и служит для записей с подробным описанием обстоятельств гибели застрахованных судов. По сей день записи традиционно делаются чернилами с использованием гусиного пера. На полпире рядом лежат две книги убытков: текущая книга и книга 100-летней давности. Текущая раскрыта на странице с записью о последнем убытке. Так, последняя запись (на 14.10.2015) сделана 22 июля 2015 года о гибели судна «Аке!» в порту Стамбула: «В результате серьезных повреждений конструкции при столкновении с бортом «Sengul K» судно «Аке!» перевернулось и затонуло. Одиннадцать членов экипажа были спасены, один человек погиб и его тело было найдено».

Процветание Британии в XVII-XIX вв. в значительной мере зависело от морской торговли. Андеррайтеры Ллойда того времени, политики,

владелец торговых судов и крупные торговцы хорошо осознавали свой долг перед королевским флотом и перед Нельсоном в частности. После знаменитой битвы Нила в 1798 году Комитет Ллойда пожертвовал значительную сумму в 38 тысяч фунтов стерлингов на помощь раненым и детым-сиротам. Нельсон в свою очередь, в знак благодарности, подарил Ллоиду серебряный



сервис. Сегодня он является частью «Lloyd's Nelson collection». Также в коллекции представлены вещи и документы, позволяющие проследить жизнь легендарного адмирала вплоть до его героической смерти в Трафальгарской битве в 1805 году. Среди личных вещей Нельсона уникальная вилка-нож, которую ему подарили после потери руки, а также серебряное блюдо, с которого он ел вплоть до своей гибели. Особую историческую ценность представляют письма, написанные лично Нельсоном и адресованные Председателю комитета Ллойда Ангерштейну с выражением благодарности за поддержку военного и торгового флота.

Сюжет замечательного исторического кинофильма режиссера Генри Кинга «Лондонский Ллойд» (1936 г.) раскрывает особенности работы Ллойда с 1770-1805 гг., в том числе и в наиболее тяжелый период войны между Англией и Францией. Андеррайтеры Ллойда, несмотря на громадные убытки и реальный риск банкротства синдикатов от катастрофических потерь торгового флота в результате военных действий, продолжали страховать суда и грузы по довоенным ставкам. Ллойд получил свое название по имени Эдварда Ллойда, владельца койфени, в которой изначально заключались договоры страхования судов и грузов, однако, отцом или патриархом



Ллойда по сей день считается Джон Джулиус Ангерштейн. В кинофильме показана важнейшая роль Ангерштейна, являющегося первым Председателем комитета Ллойда и, между прочим, имеющему русские корни, в становлении корпорации. Кстати, именно ему принадлежит крылатая фраза: «Информация и ее распространение – это основа страхового бизнеса».

На верхних этажах «здания, вывернутого наизнанку» размещаются музей, посвященный истории корпорации, Комната Адама и старая библиотека. В музее представлены страховые полисы XVIII-XIX вв., документы и предметы, относящиеся к работе Ллойда. Здесь же, ряд полотен Ричарда Роджерса, изображающих сцены из ежедневной работы Ллойда в период с 1928 по 1958 г. Рядом – работы Теренса Кунео, официального художника коронации Елизаветы II в 1953 году, известного своими полотнами военных действий, железных дорог и лошадей, на многих из которых есть изображение маленького мышонка, находящегося в самых неожиданных местах. Поиск мышонка, являющегося фирменным почерком художника, или «фишкой» его картин, заставляет посетителей внимательно рассматривать каждую работу. Огромный портрет Нельсона в полный рост, подборка из юмористических рисунков о работе андеррайтеров Ллойда и много еще интересных вещей удерживают посетителей, не позволяя им быстро покинуть музейную экспозицию.

Отдельной музейной экспозицией и одновременно функциональным помещением является Комната Адама, представляющая собой столовую, разработанную известным архитектором Робертом Адамом в 1763 году для графа Шелборна. Она была приобретена корпорацией на аукционе в 1958 году и перевезена из старого здания в новое после его постройки. Комната используется для встреч и презентаций, а также по своему прямому назначению – в качестве столовой для приема важных гостей.

Еще одно историческое помещение, которое невозможно обойти вниманием – это старая библиотека, интерьер которой разработан Эдвинном Купером в 1928 году. Она награждена Королевской золотой медалью в 1931 году за свой неповторимый дизайн. Основной ее изюминкой являются дубовые панели на стенах, выполненные из корпусов парусных судов XVII-XVIII вв. В настоящее время это помещение используется для проведения конференций и праздничных мероприятий.

Совершив экскурсию и увидев все достопримечательности Lloyd's можно благодаря размещенному на официальном сайте корпорации Lloyd's виртуальному туру по этому изумительному зданию.

Продолжение в следующем номере.



Иосиф Бродский Новый Жюль Верн Л. и Н. Лифшиц

Безупречная линия горизонта, без какого-либо изъятия. Корвет разрезает волны профилем Франца Листа. Покрипывают канаты. Голая обезьяна с криком выскакивает из кабины натуралиста. Рядом плывут дельфины.

Как однажды заметил кто-то, только бутылки в баре хорошо переносят качку. Ветер относит в сторону окончатые анекдоты, и капитан бросается с кулаками на матчу.

Порой из кают-компаний раздаются аккорды последней вещицы Брамса. Штурман играет циркулем, задумавшись над прямолинейной курса. И в подзорной трубе пространство впереди быстро смешивается с оставшимися за кормою.

Пассажир отличается от матроса шорохом шелкового белья, условиями питания и жилья, повторением какого-нибудь бессмысленного вопроса.

Матрос отличается от лейтенанта отсутствием эполет, количеством лент, нервными, перекрученными на манер каната.

Лейтенант отличается от капитана нашивками, выраженным взглядом, фотокарточкой Бланш или Франсуаз, чтением «Критики чистого разума», Мопассана и «Капитала».

Капитан отличается от Адмиралтейства одиночными мыслями о себе, отвращением к синеве, воспоминанием о длинном уик-энде, проведенном в имени тестя.

И только корабль не отличается от корабля. Переваливаясь на волнах, корабль выглядит одновременно как дерево и журавль, из-под ног у которых ушла земля.

Разговор в кают-компани

«Конечно, эрцгерцог монстр! Но как следует разобраться – нельзя не признать за ним некоторых заслуг...»

«Рабы обсуждают господ. Господа обсуждают рабство. Какой-то порочный круг!» «Нет, спасательный круг!»

«Восхитительная хересь!» «Я всю ночь не могла уснуть. Это жуткое солнце: я сожгла себе плечи». «...а если открылась течь? я читал, что бывают течи. Представьте себе, что открылась течь, и мы стали тонуть!»

Вам случалось тонуть, лейтенант? «Никогда. Но акула меня кусала!»

«Да? любопытно... Но, представьте себе, что – течь... И представьте себе...»

«Что ж, может, это заставит подняться на палубу даму в 12-б». «Кто она?»

«Это дочь генерал-губернатора, плывущая в Кюрасао».

Разговоры на палубе

«Я, профессор, тоже в молодости мечтал открыть какой-нибудь остров, зверушку или бациллу!»

«И что же вам помешало?» «Наука мне не под силу. И потом – тити-мити!» «Простите?» «Э-э... презренный металл!»

«Человек, он есть кто?! Он – вообще – комар!»

«А скажите, месье, в России у вас, что? – тоже есть резина?»

«Вольдемар, перестаньте! Вы кусаетесь, Вольдемар! Не забывайте, что я...»

«Простите меня, кузина».

«Слышишь, кореш?» «Чего?»

«Чего это там вдали?» «Где?» «Да справа по борту». «Не вижу!» «Вон там». «Ах, это...»

Вроде бы кит. Завернуть не найдется? «Не-а, одна газета... Но оно увеличивается! Смотрите!... Оно увели...»

Море гораздо разнообразнее суши. Интереснее, чем что-либо. Изнутри, как и снаружи. Рыба интереснее груши.

На земле существуют четыре стены и крыша. Мы боимся волка или медведя. Медведя, однако, меньше и зовем его «Миша». А если хватит воображенья – «Феда».

Ничего подобного не происходит в море. Кита в его первозданном, диком виде не трогает имя Бори. Лучше звать его Диком.

Море полно сюрпризов, некоторые неприятны. Многим из них не отыскать причины; ни свалить на Луну, переключая пятна, ни на злую волю женщины или мужчины.

Кровь у жителей моря холодной, чем у нас; их жуткий вид леденит нашу кровь даже в рыбной лавке.

Если б Дарвин туда нырнул, мы б не знали «закона джунглей» либо – внесли бы в оный свои поправки.

«Капитан, в этих местах затонул «Черный принц» при невыясненных обстоятельствах». «Штурман Бенц! ступайте в свою каюту и хорошенько пропустите!»

«В этих местах затонул также русский «Витязь»». «Штурман Бенц! Вы думаете, что я шуучу?» «При невыясненных обстоятельствах...»

Неукоснительно надвигается корвет. За кормою – Европа, Азия, Африка, Старый и Новый свет. Каждый парус выглядит в профиль, как знак вопроса. И пространство хранит ответ.

«Ирина!» «Я слушаю». «Взгляни-ка сюда, Ирина». «Я же сплю!» «Все равно. Посмотри-ка, что это там?» «Да где?»

«В иллюминаторе». «Это... это, по-моему, субмарина». «Но оно извивается!» «Ну и что из того?» «В воде все извивается!» «Ирина!» «Куда ты тащишь меня?! Я раздета!» «Да ты только взгляни!» «О боже, не напирай!»

Ну, гляжу. Извивается... но ведь это... Это... Это гигантский спрут!.. И он лезет к нам! Николай!»

Море внешне безжизненно, но оно полно чудовищной жизни, которую не дано постичь, пока не пойдешь на дно.

Что подтверждается сетью, тралом. Либо – пляской волн, отражающих как бы в вялом зеркале творящееся под одеялом.

Находясь на поверхности, человек может быстро плыть. Под водою, однако, он умеряет прыть. Внезапно он хочет пить.

Там, под водой, с пересохшей глоткой, жизнь представляется вдруг короткой. Под водой человек может быть лишь подводной лодкой.

Изо рта вырываются пузыри. В глазах возникает эквивалент зари. В ушах раздается бесстрастный голос, считающий: раз, два, три.

IX

«Дорогая Бланш, пишу тебе, сидя внутри гигантского осьминога. Чудо, что письменные принадлежности и твоя фотокарточка уцелели. Сыро и душно. Тем не менее, не одиноко: рядом два дикаря, и оба играют на укалеле. Главное, что темно. Когда напрягаю зрение, различаю какие-то арки и своды. Сильно звенит в ушах. Постараюсь исследовать систему пищеваренья. Это – единственный путь к свободе. Целую. Твой верный Жак».

«Вероятно, так было в утробе... Но спасибо и за осьминога. Ибо мог бы просто пойти на дно, либо – попать к акуле. Все еще в поисках. Дикари, увы, не подмога: о чем я их и спросу, слышу странное «хули-хули». Вокруг бесконечные, скользкие, выходящие туннели. Какая-то загадочная, переплетающаяся система. Вероятно, я брежу, но вчера на панели мне попался некто, назвавшийся капитаном Немо».

«Снова Немо. Пригласил меня в гости. Я пошел. Говорит, что он вырастил этого осьминога. Как протест против общества. Раньше была семья, но жена и т. д. И ему ничего много не осталось. Говорит, что мир потонул во зле. Осьминог (сокращенно – Ося) карает жестокосердые и гордые, воцарившиеся на Земле. Обещал, что если останусь, то обрету бессмертье».

«Вторник. Ужинуя у Немо. Было вино, икра (с «Принца» и «Витязя»). Дикари подавали, скаля зубы. Обсуждали начатую вчера тему бессмертья, «Мысли» Паскаля, последнюю вещь в «Ля Скала». Представь себе вечер, свечи. Со всех сторон – осьминог. Немо с его бородой и с глазами голубыми, как у младенца. Сердце сжимается, как подумаешь, как он тут один...» (Здесь обрываются письма к Бланш Деларю от лейтенанта Бенца).

Когда корабль не приходит в определенный порт ни в назначенный срок, ни позже, Директор Компании произносит: «Черт!», Адмиралтейство: «Боже».

Оба неправы. Но откуда им знать о том, что приключилось. Ведь не допросишь чайку, ни акулу с ее набитым ртом, ни направишь овчарку по следу. И какие вообще следы в океане? Все это сущий бред. Еще одно торжество воды в состязании с суши.

В океане все происходит вдруг. Но потом еще долго волна тербит скитальцев: доски, обломки матчи и спасательный круг; всё – без отпечатка пальцев.

И потом наступает осень, за ней – зима. Сильно дует сирокко. Лучшего адвоката молчаливые волны могут свести с ума красотой заката.

И становится ясно, что нечего вопрошать ни посредством горла, ни с помощью радиозонада синову рябь, продолжаящую улучшать линию горизонта.

Что-то мелькает в газетах, толкующих так и сяк факты, которых, собственно, кот наплак. Женщина в чем-то коричневом хватается за косяк и оседает на пол.

Горизонт улучшается. В воздухе соль и йод. Вдалеке на волне покачивается какой-то безымянный предмет. И колокол глухо бьет в помещении Ллойда.

1976