

СТРАХОВАЯ ГАЗЕТА NEW

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

ДИПЛОМИРОВАННЫЙ БИЗНЕС-КОУЧ, КОНСУЛЬТАНТ И ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАСТАВНИК
НЭЛЛА АКСЕНОВА

УСЛУГИ:

- ▶ Проведение командного коучинга для руководителей и людей, которые управляют бизнесом;
- ▶ Коуч-сессии по индивидуальному плану;
- ▶ Карьерный коучинг;
- ▶ Составление личных астрологических прогнозов.

Запишитесь на бесплатную консультацию прямо сейчас по номеру: +7 917 297 13 12
Свои заявки вы можете отправить на e-mail: Nella.aksenova@gmail.com

Из первых рук



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АРБИТРАЖНИКОВ – УДЕЛ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ, А НЕ РЫНКА

Взаимное страхование, как, впрочем, и взаимные финансы вообще, в последнее время вызывает все больший интерес, особенно в тех сегментах, где страховые компании в силу специфики организации своей деятельности не могут предложить рынку адекватные условия. Но практика взаимного страхования только возрождается в новых условиях и требует особого подхода и внимания к этой теме. Особенный интерес к страхованию именно в обществах взаимного страхования (ОВС) вызван со стороны тех страхователей, которые в силу закона обязаны страховать свои риски, объединены в профсообщества на базе профессиональных СРО, но не могут получить от рынка качественный продукт по доступной цене или эффективный андеррайтинг. Такими примерами являются и страхование в строительстве, и различные профессиональные риски, и, безусловно, страхование ответственности арбитражных управляющих (АУ), ставшей крайне «токсичным» видом страхования для страховых компаний. Собственный корреспондент РНИАИ «Страховая газета new» в Санкт-Петербурге Денис ГОРУЛЕВ задал несколько вопросов по развитию взаимного страхования и применимости данной формы защиты рисков, связанных с институтом несостоятельности (банкротства), директору НКО ПОВС «Страховой дом «Платинум» Денису КОНИВЕЦКОМУ.



– Денис, скажите, по каким видам страхования, на Ваш взгляд, общества взаимного страхования как форма страховой защиты наиболее востребованы и как будут развиваться в ближайшее время?

– Любый вид вмененного страхования – это сфера деятельности ОВС, так как концепция условно-бесплатного так называемого «золотого» полиса позволяет участникам

участниками отрасли, – в силу экономической целесообразности. К сожалению, судьба средних и мелких компаний остается под вопросом. В то же время, как бы ни развивался рынок коммерческого страхования, людям и предпринимателям всегда будет нужна страховая защита, и если по каким-то крупным рискам тут может государство подключиться, например, через РНПК и другие механизмы

ОВС обладает теми инструментами взаимности и некоммерческого характера деятельности, которые и позволяют преодолеть проблемы, которые есть у коммерческого страховщика.

общества существенно сэкономить на страховании, а накапливаемые со временем резервы, не переходящие в капитал, позволяют отвечать по крупным убыткам. Страхование ответственности арбитражных управляющих, оценщиков, нотариусов и т. д. – это все про ОВС. Взаимное страхование может вполне конкурировать со страховыми компаниями во многих видах, и мировой опыт нам показывает это, но именно во «вмененном» (условно обязательном) страховании, особенно в тех его сегментах, где мы наблюдаем неравномерное распределение убытков (там, где они могут быть либо очень редкие, либо большие), практика показывает, что именно взаимное страхование наиболее эффективно работает. ОВС обладает теми инструментами взаимности и некоммерческого характера деятельности, которые и позволяют преодолеть проблемы, которые есть у коммерческого страховщика.

госфинансирования, особенно в условиях санкций, то по частным рискам мы, скорее всего, будем наблюдать все большую востребованность именно ОВС, как формы самоорганизации участников отрасли, особенно внутри профессиональных сообществ и социальных групп.

– На Ваш взгляд, андеррайтинг и резервы во взаимном страховании более адекватны нынешним реалиям регулирования коммерческого страхования или нет?

– Абсолютно нет! К сожалению, надзорный орган в силу стандартизации регулирования пытается применять одинаковые подходы как к страховым организациям, так и к обществам взаимного страхования, что в силу

...взаимная ответственность членов общества – это дополнительный шанс на выход из сложной экономической ситуации в тех случаях, когда страховые организации однозначно следовали бы процедуре банкротства.

специфики деятельности ОВС неверно. В основе ОВС лежит членство и взаимная ответственность членов общества. Общество вправе формировать разного рода гарантийные фонды, которые никак не участвуют в страховом учете и резервах, но тем не менее преследуют те же задачи, что и резервы, – обеспечение финансовой устойчивости общества. Подходы андеррайтеров в своем большинстве к ОВС так же не учитывают вышеуказанные моменты, что приводит к недостоверной оценке деятельности общества. Наиболее верный вариант – осознать,

что страховые организации и общества взаимного страхования – разные участники страхового рынка и должны регулироваться по-разному. Вообще, взаимное страхование (деятельность ОВС), как некоммерческий инструмент защиты рисков, должно быть менее подвержено регуляторному воздействию. А в связи с тем, что, как правило, ОВС формируются в рамках замкнутых профессиональных или социальных групп, что делает их схожими с кэптивом, то их регулирование по своей сути не требует той же жесткости, как и коммерческих страховщиков, где страхователь полностью отделен от страховщика. ОВС по своей сути – это система страховой самоорганизации участников страхования отношений, и тут государство должно помогать, а не избыточно регулировать.

В основе ОВС лежит членство и взаимная ответственность членов общества.

– Как страхователю не ошибиться выбором между ОВС и коммерческим страховщиком? Каковы, на Ваш взгляд, критерии?

– В первую очередь страхователь должен задать себе вопрос: для чего ему страхование? Если он хочет получить стандартную страховую защиту, тогда ему в страховую организацию, где он за

Если он хочет участвовать в управлении собственными рисками и превратить страхование в эффективный инструмент своей повседневной деятельности или получить нестандартный страховой продукт, тогда ему в ОВС.

этих участников, то риски минимизируются, а управляемость как выплатами, так и общей убыточностью становится выше. Вообще, в страховых компаниях должны страховатьсь разрозненные клиенты (риски), которые далее агрегируются и выравниваются через общий страховой фонд, дополняемый капиталом коммерческого страховщика. В то же время те, кто имеет одинаковый (идентичный) страховой интерес на базе схожести рисков, например на базе профессиональной специализации, при достаточном количестве идентичных объектов могут и должны создавать ОВС. Тогда капитал и фонды работают

гораздо более эффективно. – Когда говоришь о взаимности в страховании, то все (если они не впервые о нем слышат) больше всего боятся солидарной ответственности и последующей раскладки ущерба. Это заблуждение?

– Это очень правильный и непростой вопрос в силу того, что на российском рынке нет прецедентов и судебной практики применения субсидиарной ответственности членами ОВС, а тот факт, что деятельность общества по сути, регулируется тремя зачастую противоречивыми друг другу законами (об ОВС, об НКО, о потребительской кооперации), значительно усложняет понимание меха-

А фонды формируются с нарастанием во времени и не переходят (как в страховых компаниях) в капитал страховщика, т. е. остаются предметом обеспечения страховой защиты рисков участников ОВС.

низма применения взаимной ответственности членов общества. Тем не менее на основании запроса по этой теме в Банк России и строгой юридической экспертизы мы полагаем, что взаимная ответственность членов общества – это дополнительный

шанс на выход из сложной экономической ситуации в тех случаях, когда страховые организации однозначно следовали бы процедуре банкротства. Иными словами, если в обществе недостаточно активов для исполнения страховых обязательств, его члены должны на общем собрании принять решение о том, что они планируют делать для исправления ситуации. Те члены, которые не готовы внести дополнительные денежные средства для обеспечения финансовой устойчивости, должны покинуть общество с одновременным расторжением всех действующих договоров страхования, а тот, кто решит остаться, должен докапитализировать общество, но и иметь право на все дальнейшие преференции в виде положительного финансового результата или «золотого» полиса, который будет только у таких членов. Вообще, в силу того что портфель и члены общества могут быть неоднородными, с нашей точки зрения, было бы правильно разделять членов внутри общества по профильным комитетам, что упростило бы процесс управления обществом. В Европе такие комитеты называются объединениями взаимности. Более того, там пошли дальше – ответственность такого комитета в рамках общества ограничена самим комитетом. Наше законодательство очень туманно описывает такую возможность. В то же время не надо бояться солидарной ответственности, так как при правильном андер-

райтинге рисков и правильном формировании резервов, а также наличии системы перестрахования в ОВС гораздо больше возможностей, чем в коммерческом страховщике для правильного управления рисками. А фонды формируются с нарастанием

во времени и не переходят (как в страховых компаниях) в капитал страховщика, т. е. остаются предметом обеспечения страховой защиты рисков участников ОВС.

– Институт несостоятельности (банкротства) – один из важнейших инструментов в кризисных условиях. То, насколько эффективно работает в нем страхование вообще и страхование ответственности арбитражных управляющих в частности, во многом зависит от того, как защищены интересы разных



участников этого процесса. Почему именно ОВС тут может выступить хорошей системой всеобщей гарантии интересов?

– Членство и принципы, которые определяют ОВС наиболее эффективным способом организации страхования в сфере деятельности АУ. Именно СРО, которые при страховании через ОВС становятся его членами, лучше всех знают своих арбитражных управляющих, а принцип взаимности, который влияет на окончательный финансовый результат по страхованию, оказывает, в свою очередь, более значительное влияние на решение СРО, кого из арбитражных управляющих страховать в ОВС, чем любой андеррайтинг страховой организации. Отраслевое страхование успешно, когда наблюдается единый тандем страховщика

и профессионального объединения отрасли, а такое возможно только в рамках ОВС. В последние годы в сегменте страхования профессиональной ответственности арбитражных управляющих в страховых компаниях сложилась крайне негативная ситуация. С одной стороны, это было вызвано тем, что резервы, когда-то сформированные под эти риски, перешли в капитал страховщиков (что вообще методически неправильно, так как это просто страховщики заработали на том, что риск проявлялся

и профессионального объединения отрасли, а такое возможно только в рамках ОВС. В последние годы в сегменте страхования профессиональной ответственности арбитражных управляющих в страховых компаниях сложилась крайне негативная ситуация. С одной стороны, это было вызвано тем, что резервы, когда-то сформированные под эти риски, перешли в капитал страховщиков (что вообще методически неправильно, так как это просто страховщики заработали на том, что риск проявлялся

– Денис, а в чем главные сложности и препоны для деятельности ОВС и как их преодолеть?

– Основные сложности – слабая законодательная база в области ОВС, отсутствие прецедентов и судебной практики, стремление регулятора к одинаковому подходу в контроле деятельности коммерческих страховых организаций и ОВС. Способ их преодоления – прислушаться к голосу рынка в лице отдельных представителей и профильных объединений (например, НАВС).

– И еще один вопрос: «цифровизация всей страны» – это инструмент в руках ОВС?

– Общества взаимного страхования в данном вопросе следуют общим тенденциям рынка. Возможность удаленного взаимодействия с членами ОВС как по вопросам страхования, так и при урегулировании убытков, применение искусственного интеллекта при решении

В то же время необходимо предоставить самим арбитражным управляющим надежный и эффективный инструмент, который будет доступен и адекватен по цене (по размеру страховой премии). И во всем мире такие риски в основном страхуются именно в формате ОВС.

риском. А страдают от этого все участники арбитражного процесса. В то же время необходимо предоставить самим арбитражным управляющим надежный и эффективный инструмент, который будет доступен и адекватен по цене (по размеру страховой премии). И во всем мире такие риски в основном страхуются именно в формате ОВС.

– Рынок сильно сжимается, все меньше и меньше пространства для коммер-

ческих страховщиков. В то же время ОВС получили второе дыхание. Что происходит?

– Спрос на ОВС был всегда, а новая ситуация, когда рынок монополизировался и формат традиционных кэптивов уже менее востребован, именно общества взаимного страхования становятся их реальной альтернативой, и тут все зависит от того, насколько будет адекватно изменено законодательство в области взаимного страхования.

– Денис, а в чем главные сложности и препоны для деятельности ОВС и как их преодолеть?

– Основные сложности – слабая законодательная база в области ОВС, отсутствие прецедентов и судебной практики, стремление регулятора к одинаковому подходу в контроле деятельности коммерческих страховых организаций и ОВС. Способ их преодоления – прислушаться к голосу рынка в лице отдельных представителей и профильных объединений (например, НАВС).

– И еще один вопрос: «цифровизация всей страны» – это инструмент в руках ОВС?

– Общества взаимного страхования в данном вопросе следуют общим тенденциям рынка. Возможность удаленного взаимодействия с членами ОВС как по вопросам страхования, так и при урегулировании убытков, применение искусственного интеллекта при решении

типичных задач, обеспечение информационной безопасности при использовании блокчейн-технологии – все это присутствует в деятельности ОВС в настоящее время.

Контакты для заинтересованных лиц
телефон: 8 800 333 76 01
e-mail: info@ins-club.ru
сайт: www.ins-club.ru

Актуально



2022-й: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Спустя всего 2 года с начала глобальной пандемии, накрывшей всю планету, экономика России и страховой рынок в частности сталкиваются с новыми масштабными вызовами и проблемами. Беспрецедентные санкционные ограничения, ухудшение макроэкономической ситуации, разрушение многолетних международных связей и цепочек – как эти испытания может пройти страховая отрасль и какие меры поддержки требуются сегодня участникам рынка для адаптации к новым условиям. Об этом главный редактор издания Алла БЕЛЕВА говорит с президентом Национальной страховой гильдии, вице-президентом Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Эллой ПЛАТОНОВОЙ.

– Алла Леонтьевна, не успели эксперты подвести итоги прошлого года и обозначить прогнозные сценарии развития рынка в текущем году, как грянул гром. Такого мгновенного изменения экономической ситуации мы не помним уже несколько десятилетий. В какой стадии страховой рынок подошел к новым

испытаниям? – В целом, как мы увидели по опубликованным данным Банка России, прошлый год был достаточно успешным для большинства российских страховщиков. На развитие страховой отрасли в 2021 году существенное влияние оказали глобальные факторы, связанные с восстановительным ростом экономики,

увеличение объемов розничного кредитования и инфляционные процессы. Совокупный объем страховых премий по итогам 2021 года составил 1,8 трлн рублей (+17,5% по сравнению с 2020 годом). Страховые сборы выросли по всем ключевым видам страхования. Лидерами роста страховых премий ожидаемо стали кредитные

виды страхования. Однако хорошая динамика сборов отмечена также в сегментах ДМС (+13%), каско (18%) и других видах страхования. Уровень совокупной прибыли сохранился на уровне 2020 года, рентабельность капитала снизилась на 1,6%, но осталась на приличном уровне в 26,5%.
Окончание на 2-й стр.

АКТУАЛЬНО

2022-й: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Начало на 1-й стр.
- Как сегодня реагирует рынок на резкое изменение ситуации?

Надо отметить, что страховщики, как крупные институциональные инвесторы, начали ощущать изменение экономической ситуации уже в начале года...

2022 года, более 30 страховых компаний (из 146 действующих в Российской Федерации) необходима дополнительная капитализация для соблюдения лицензионных требований.

- Скажите, как повлияли на страховую деятельность санкции и принимаемые контрмеры?

Введенные санкции постепенно повлияли на перестраховочные контракты. Любое экстренное перераспределение рисков после многолетнего отлаженного процесса взаимодополнения...

указанного запрета может существенно повлиять на отдельные виды страхования, связанные с международными грузоперевозками...

Страховое сообщество и Банк России начиная с 15 марта 2022 года проводят интенсивные консультации в поисках оптимальных решений...

Учитывая предоставленное Банку России право давать разрешение на осуществление необходимых внешнеэкономических операций по страхованию и перестрахованию...

- Как Вы оцениваете влияние сегодняшней ситуации на дальнейшее развитие рынка?

Влияние реализовавшихся макроэкономических рисков на сегменты страхового рынка будет неравномерным. По нашим оценкам, сильнее всего могут пострадать кредитные виды страхования...

На сегмент добровольного страхования автотранспорта, помимо удорожания кредитных программ, окажут влияние резкое снижение продаж новых автомобилей из-за ухода с рынка ряда зарубежных автопроизводителей...

При этом возникший дефицит и снижение курса национальной валюты приведут к росту рублевой страховой стоимости автомобилей...

Кратное повышение процентов по депозитам и общая неопределенность дальнейшей ситуации в экономике могут существенно снизить спрос на новые договоры инвестиционного и накопительного страхования жизни (НСЖ).

Определенное отрицательное влияние на сектор медицинского страхования может оказать уход из РФ ряда иностранных компаний, большинство которых имеют в составе своего социального пакета программы ДМС.

Из сегментов, которые, по предварительным оценкам, будут менее подвержены кризисным явлениям, стоит выделить страхование сельскохозяйственных рисков и страхование имущества юридических лиц.

Итоги 2022 года будут в основном зависеть от продолжительности геополитической напряженности и санкционных ограничений.

НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ



В Методическом отделе АНО «Ассоциация страховых компаний» (АСБ) информируют о разработке 10 обязательных к применению Регламентов для страховых компаний...

10 СПОСОБОВ ПОБЕДИТЬ МОШЕННИЧЕСТВО

АНО «Ассоциация страховых компаний» (АСБ) разработала 10 универсальных Регламентов противодействия страховому мошенничеству в автостраховании.

Указанные Регламенты были разработаны на основе многолетнего изучения и обобщения положительной практики отечественных и зарубежных страховых компаний и правоохранительных структур...

2) РЕГЛАМЕНТ систематического анализа убыточности страховых представителей с последующими мерами, направленными на прекращение сотрудничества с агентами, приносящими убыточный бизнес.

8) РЕГЛАМЕНТ осуществления преддоговорной проверки лиц и объектов страхования на предмет выявления потенциальных мошенников.

Ассоциация страховой безопасности РФ разработала следующие Регламенты: 1) РЕГЛАМЕНТ по проведению расследований и наказанию страховых представителей за продажу полисов при наличии признаков (индикаторов) страхового мошенничества на стадии заключения договора страхования.

6) РЕГЛАМЕНТ обязательных досудебных пожарнотехнических исследований по возгораниям ТС.

Заявки на приобретение Регламентов принимают Ассоциацией страховой безопасности по почте: ins.security@yandex.ru. Справочная информация предоставляется по телефону и ватсап: 8-913-159-1810.

Игорь СОЛОВЬЕВ

ИТОГИ



СТРАХОВОЙ РЫНОК ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ВЫРОС В ДИАПАЗОНЕ ПРОГНОЗНЫХ ЗНАЧЕНИЙ

На развитие страховой отрасли в 2021 году существенное влияние оказали глобальные факторы, связанные с восстановительным ростом экономики, увеличение объемов розничного кредитования и инфляционные процессы.



Положительным фактором цифрового развития рынка является рост премий по договорам добровольного страхования, заключенным онлайн. В 2020 году их доля в продажах через интернет-канал составляла 15%.

Лидерами роста страховых премий ожидаемо стали кредитные виды страхования. Сбор по страхованию жизни заемщика составили 136 млрд руб. (+44%), премии по страхованию от несчастных случаев через кредитные организации выросли на 23% (188 млрд руб.).

Основными факторами, положительно повлиявшими на объем премий в сегменте некредитного страхования жизни (388,3 млрд руб.; +15,6%), стали невысокая доходность по депозитам, введение с 2021 года налогообложения процентных доходов по депозитам и купонных доходов по облигациям...

Итоги 2021 года оказались в диапозоне прогнозных значений, которые делал Институт страхования ВСС, и с учетом неплохих совокупных финансовых показателей участников рынка позволяло надеяться на максимально возможную готовность рынка к новым вызовам.

После продолжительной стагнации премий в автокаско в 2021 году рост сборов в этом сегменте составил ~18%. Позитивное влияние на объем премий оказали продукты страхования для индивидуальных клиентов. Без учета полисов выезжающих за рубеж объем премий ДМС вырос на 13,8%.

Ключевые показатели в ОСАГО существенно не изменились. Объем премий вырос на 2,5%, объем выплат – на 4,5%, количество полисов увеличилось незначительно.

Ключевые показатели в ОСАГО существенно не изменились. Объем премий вырос на 2,5%, объем выплат – на 4,5%, количество полисов увеличилось незначительно.

Алевтина СОРОКИНА

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



РАБОТА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ряд страховых компаний, входящих в банковские группы, оказались в списках российских организаций, против которых введены санкции.

дет ограничен интерес инвесторов к участию в капитале компании». Во-вторых, у нее может быть отозван международный рейтинг. Иностранные аудиторские компании не смогут оказывать услуги такому страховщику.

«Одновременно отсутствие перестраховочной защиты ставит под удар и клиентов страховщика, которые также будут стараться прекратить отношения со страховщиком, переходя на страхование в другую компанию, не находящуюся под санкциями и благодаря этому имеющую перестраховочные обязательственные договоры с зарубежными компаниями.

С принятием властями США решением о введении санкций против российских банков и их дочерних компаний. Компания обладает запасом финансовой устойчивости и располагает необходимыми технологическими возможностями для обеспечения бесперебойной деятельности всех своих подразделений и страховых агентов как в части заключения договоров страхования, так и в части урегулирования убытков».

В-третьих, у компании под санкциями с высокой долей вероятности могут возникнуть сложности в отношениях с корпоративными клиентами, если те сами не находятся в санкционных списках. Они будут прекращать отношения с «токсичным» страховщиком, переводя договоры страхования в другие компании.

С аналогичными последствиями столкнутся страховщики группы Совкомбанка: универсальный страховщик «Совкомбанк страхование» и «Совкомбанк страхование жизни». Эксперт полагает, что компаниям потребуются корректировки политики работы с юристами и перестраховочную защиту, переориентироваться на операции с частными клиентами, которые «практически нечувствительны к санкционным факторам».

Мягкостью ограничительных санкций, наложенных на Сбербанк и его дочерние компании, он считает кажущейся. «Последствия, вытекающие из таких «мягких» мер, с точки зрения сотрудничества сохраняются. Партнер не может знать наверняка, точность страховщика будет подтверждена или нет, она работает против клиента или нет. В этой ситуации партнеру финансовой структуры предстоит принимать решение о сотрудничестве на свой страх и риск», – обратил внимание эксперт.

Общие ограничения и последствия Как сообщил глава страхового брокера «Ростеха» ООО СБ «РТ-Страхование» (одновременно глава потребительского общества взаимного страхования «РТ-Взаимное страхование») Николай Галушин, попадание страховщика под действие международных санкций приводит к проблемам по нескольким линиям. Во-первых, у компании не будет возможности выходить на фондовые рынки, привлекать капитал международных финансовых институтов, бу-

ет страховщика перестраховочной защиты, ставит под удар финансовое положение страховщика в случае возникновения крупного страхового события, которое не будет переложено на перестраховочника. «Одновременно отсутствие перестраховочной защиты ставит под удар и клиентов страховщика, которые также будут стараться прекратить отношения со страховщиком, переходя на страхование в другую компанию, не находящуюся под санкциями и благодаря этому имеющую перестраховочные обязательственные договоры с зарубежными компаниями. Для поддержки санкционных страховщиков необходима будет активная помощь со стороны Российской национальной перестраховочной компании, с долей участия в которой компания, в рисках до 100%», – считает эксперт.

Мягкостью ограничительных санкций, наложенных на Сбербанк и его дочерние компании, он считает кажущейся. «Последствия, вытекающие из таких «мягких» мер, с точки зрения сотрудничества сохраняются. Партнер не может знать наверняка, точность страховщика будет подтверждена или нет, она работает против клиента или нет. В этой ситуации партнеру финансовой структуры предстоит принимать решение о сотрудничестве на свой страх и риск», – обратил внимание эксперт.

РИСКИ КОНКРЕТНЫХ СТРАХОВЩИКОВ

ПАО СК «Росгосстрах» не видит существенных рисков для своей деятельности в свя-

«Финмаркет». Печатается в сокращении

Сведения о страховых премиях (взносах) по договорам страхования (кроме ОМС и ОСАГО) в разрезе страховщиков, Республика Татарстан, 2021 год, тыс. руб. Топ-50

Table with 37 columns (№, 1-37) and 50 rows (1-50). Columns 1-10 represent 'Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)'. Columns 11-19 represent 'Добровольное страхование имущества'. Columns 20-32 represent 'Добровольное страхование гражданской ответственности'. Columns 33-37 represent 'Добровольное страхование предпринимательских рисков'. Rows 1-50 list various insurance companies like 'АльфаСтрахование', 'СОГАЗ', 'Сбербанк Страхование жизни', etc.

Сведения о выплатах по договорам страхования (кроме ОМС и ОСАГО) в разрезе страховщиков, Республика Татарстан, 2021 год, тыс. руб. Топ-50

Table with 37 columns (№, 1-37) and 50 rows (1-50). Columns 1-37 represent different insurance categories and company names. Rows 1-50 list various insurance companies like 'АльфаСтрахование', 'СОГАЗ', 'Сбербанк Страхование жизни', etc.

ОБЗОР

СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В 2021 ГОДУ

По данным Банка России, на 31 декабря 2021 года в Государственном реестре субъектов страхового дела числится 222 субъекта, что на 23 меньше прошлогоднего количества. Из них: 143 страховые организации, 59 страховых брокеров, 16 обществ взаимного страхования и 4 перестраховочные компании.

Общая сумма страховых премий по всем видам страхования (кроме ОМС) в целом по России за 2021 год составила 1 808,29 млрд руб., что составляет 117,5% от аналогичного показателя 2020 года (1 538,70 млрд руб.).

Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования (кроме ОМС) в целом по России за 2021 год составила 796,80 млрд руб., что составляет 120% от аналогичного показателя 2020 года (658,80 млрд руб.).

работали номинально: сумма страховой премии, собранной каждым из них за год, составила менее 12 млн руб. (менее 1 млн руб. за месяц).

Страховые выплаты в республике произвела 61 организация, что на 14 компаний меньше прошлогоднего показателя.

Таким образом, можно сделать вывод, что на территории Татарстана реально работали в прошлом году чуть более полусотни страховых компаний.

Общая сумма страховых премий по всем видам страхования (кроме ОМС) в Республике Татарстан за 2021 год составила 32 790,31 млн руб., что составляет 106,53% от аналогичного показателя 2020 года (30 780,23 млн руб.).

Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования (кроме ОМС) в

Республике Татарстан за 2021 год составила 16 930,51 млн руб., что составляет 133,96% от аналогичного показателя 2020 года (12 638,58 млн руб.).

Структура страхового портфеля РТ в 2021 году выглядит следующим образом. Первенство по сборам принадлежит страхованию жизни – 24,89%. На втором месте ОСАГО с долей 22,67%. Третья позиция за личным страхованием, кроме страхования жизни, с показателем 19,54%.

По ОСАГО в регионе работали 33 страховые компании, из них 12 компаний номинально заключают договоры ОСАГО. Сумма страховых премий составила 7 433,93 млн руб., выплата – 5 219,26 млн руб. Пятерка лидеров собрала 62,81%, выплата 58,35%.

Коэффициент выплат по ОСАГО после трехгодичной стабилизации резко

пошел вверх, по итогам года увеличившись более чем на 13 пунктов, и составил 70,21%. Показатели предыдущих лет выглядят следующим образом: в 2020-м – 57,18%, в 2019-м – 59,29%, в 2018-м – 53,47%.

У 19 компаний коэффициент убыточности превышает критическую отметку в 70%.

Коэффициент убыточности по каско снизился в 2021 году и составил 54,84%, в 2020-м – 58,95%, в 2019-м – 56,98%, в 2018-м – 43,43%.

По страхованию жизни коэффициент выплат значительно вырос относительно прошлых лет: в 2021 году – 62,03%, в 2020 году – 40,90%, в 2019-м – 39,85%, в 2018-м – 20,40%.

Первенство по выплатам принадлежит ОСАГО – 30,83%. На втором месте страхование жизни с долей 29,90%.

Третья позиция за каско с показателем 16,48%.

По объему совокупных страховых взносов РТ стабильно на протяжении многих лет занимает 1-е место в Приволжском федеральном округе. Среди субъектов РФ Татарстан также стабильно на 4-м месте. Республиканская доля премий относительно прошлого года незначительно снизилась и составила 1,81%. После городов Москвы (52,17%), Санкт-Петербурга (7,92%) и Московской области (3,93%).

По страховым выплатам по итогам ушедшего года Татарстан занимает 8-е место, уступив городам Москва и Санкт-Петербургу, Московской, Свердловской, Самарской, Ростовской областям и Краснодарскому краю.

Марина МОИСЕЕНКО

