

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТРЕНД



Олег Силин

Страхование недвижимости от чрезвычайных ситуаций – потенциально перспективный тренд. Глубина проникновения страховых продуктов данного направления в России не дотягивает до 5%, при среднеевропейском уровне проникновения аналогичных страховых продуктов в 93%. Однако важным условием для развития этого сегмента страхования является базовая способность организаций производить оценку риска и определение степени защищенности объекта.

окончил Суворовское военное училище, Киевское высшее общевойсковое училище имени М.В. Фрунзе, Экономическую Академию Российской Федерации. Работал в подразделениях Министерства внешнеэкономических связей Российской Федерации.

С 1993 года занимал руководящие должности в негосударственных организациях, специализирующихся на информационном, образовательном и конгрессном обслуживании правительственных учреждений, крупнейших российских предприятий и банков. С 1993 по 1995 год – президент компании «БАНКЦЕНТР». 1996–1998 годы – ректор негосударственного образовательного учреждения «Банковская Академия». В 1999–2002 годах – Президент медиа-холдинга «Бизнес Коммуникэйшн Групп». 2003–2004 годы – Председатель совета директоров Инвестиционно-промышленной группы «Протон». 2005–2011 годы – Президент Концерна «БДЦ». С 2012 года – Председатель исполнительного комитета «Федеральной Палаты сферы безопасности». Также является вице-президентом Российско-Европейской торговой палаты, комиссаром ЕОЭС по вопросам безопасности и организации спасения.

С оглядкой на Запад

В последнее время проблемы ОСАГО настолько засорили страховое медиа-пространство, что, зачастую, специалисты просто не могут добраться до рассмотрения каких-то менее актуальных, но более концептуальных тем. В данном конкретном случае предлагается немного забыть о проблемах дня сегодняшнего, а посмотреть на возможность дня завтрашнего, ну, а еще лучше – послезавтрашнего.

Для этого предлагаю оглянуться вокруг, и сравнить ситуацию за пределами нашего отечества с нашими реалиями. Обратите внимание на очень интересный феномен, связанный с попытками иностранных компаний выйти на российский страховой рынок. Развитые, технологически отлаженные бизнес-системы вдруг оказываются не слишком успешными на нашем развивающемся рынке. Позволю себе допустить предположение, что западные страховые организации применяют к зреющему рынку те методы и способы решения задач, которые немного опережают время. В отличие от них, российский страховой бизнес гораздо более адаптивен к реалиям дня сегодняшнего, и эта адаптивность позволяет ему побеждать в конкурентной борьбе за потребителя.

Обратите внимание на очень интересный феномен, связанный с попытками иностранных компаний выйти на российский страховой рынок. Развитые, технологически отлаженные бизнес-системы вдруг оказываются не слишком успешными на нашем развивающемся рынке.

Если предположить, что предложенный ранее тезис верен, то складывается ощущение, что потенциал российского страхового предприятия априори выше, чем экспериментальные попытки крупных мировых игроков страхового рынка что-то сделать в России. Почему они так успешны на рынках западных стран, а у нас буксуют?

Ведь мы видим, насколько североамериканские и европейские рынки страхования развиты и велики.

Рискну со своей стороны сделать предположение, что креатуры мировых страховых компаний на нашем рынке, вольно или невольно, выступают в роли стероидов, или катализаторов. Они привносят корпоративные наработки в технологии создания и продажи продукта, механизмы выстраивания отношений с клиентом, они толкают рынок в целом. Это напоминает ситуацию, когда поросенок вырастает в огромную свинью, если, конечно, такое сравнение уместно. Но суть, между тем, одна – кто в итоге будет продавать мясо выросшего животного?

Когда рынок вырастет (если не будет иного политического решения по отношению к его перспективам), то на развитый, маргинальный, динамичный рынок придут монстры с большими капиталами.

За три-четыре года они либо выдают, либо скупят средний сегмент и большую часть крупного сегмента предприятий страховой отрасли и будут чувствовать себя при этом, как рыбы в воде «знакомых западных морей». Могу предположить, что при этом сценарии до 70% страхового капитала отрасли и 50–80% страховых сборов будут контролироваться мировыми брендами.

Конечно, определяющим элементом стратегии развития страхового рынка в России будет политическая воля. И в итоге именно политический фон может определить то направление развития, которое мы получим. Но давайте отдадим должную справедливость той роли, которую играют дочерние структуры западных страховых брендов – они строят «завтра», пока мы разбираемся с промежуток «вчера-сегодня». И еще... они всей историей своего развития показывают нам определенный тракт и направления, по которым стоит или не стоит идти. Огромное спасибо за инфраструктурные и технологические достижения западной страховой цивилизации, за отраслевое регулирование и профессиональное образование, да много еще за что... Вопрос только в том, способен ли национальный страховой бизнес акцептовать эти достижения, изучить и

сделать свои модели развития на природной почве более конкурентоспособными, и при этом вырастить рынок. Можно долго уповать на «быстрые ноги» и знаменитую «корпоративную коррупцию», но ведь понятно, что эта модель системно конечна, как гангрена. Все равно «автомобиль», «интернет» и «корпоративная эффективность» рано или поздно передавят архаику переходного периода нашей экономики.

Забывтый сегмент

Так к чему было сказано столько слов выше не по теме названия статьи? А причина одна – развитие страхования в области недвижимости в связи с чрезвычайными ситуациями – это направление, которое великолепно развито в западных национальных страховых системах и абсолютно незаслуженно забыто у нас. Глубина проникновения страховых продуктов этого направления в России вряд ли дотянет до 5%, при средне-европейском уровне проникновения аналогичных страховых продуктов – 93%.

А причина одна – развитие страхования в области недвижимости в связи с чрезвычайными ситуациями – это направление, которое великолепно развито в западных национальных страховых системах и абсолютно незаслуженно забыто у нас.

Рискну выдвинуть второй тезис – страхование недвижимости в связи с чрезвычайными ситуациями (в широком толковании) – самый перспективный тренд завтрашнего дня. Если перечислять все возможные виды и продукты такого страхования – не хватит журнала.

Но ключевым элементом развития этого сегмента страхования является базовая способность организаций производить оценку риска и определение степени защищенности объекта. В условиях сложного и не всегда логичного, нечетко структурированного нормативно-поле с несколькими тысячами противоречащих друг другу документов особую роль играют квалифицированные специалисты и в достаточной мере стандартизированные методики.

Практика страхования особо опасных объектов показала, что при условии обязательности страхования, в погоне за клиентом страховые компании забывают нормы и правила оценки риска. Чтобы не наступить на те же грабли и не заработать «хроническую болезнь» игнорирования реальной оценки защищенности объекта, страховой отрасли необходимо выработать несколько системных экономических институтов, как минимум, три – институт развития квалификации сотрудников по оценке риска и оценке степени защищенности объекта, институт развития рынка страхования недвижимости, институт разработки отраслевого нормативного поля.

К большому сожалению, на сегодняшний день государственная нормативная база по комплексной

безопасности организаций и их объектов находится в ведении нескольких регуляторов – нескольких министерств и ведомств. Также размыты и центры компетенций – информация и квалифицированные эксперты рассредоточены в разных организациях.

Соответственно, одна из главнейших задач заключается в консолидации компетенций в области оценки защищенности объекта применительно к страховым технологиям. Данная работа очень хорошо проделана в немецком союзе страховщиков, где за счет формирования такого общепрофессионального центра компетенции был получен синергетический эффект по экономии затрат и получении высокого уровня квалификации принимаемых решений при страховании объектов. Именно опыт создания VdS в Германии может

лечь в основу модели развития российской страховой отрасли. Со своей стороны, ООП «Федеральная Палата пожарно-спасательной отрасли и обеспечения безопасности» готова участвовать в работе по становлению такого отраслевого центра компетенции, используя возможности отраслевых научных и образовательных центров, потенциал Многофункционального центра комплексной безопасности МФЦ-112, нормотворческий потенциал сферы безопасности.

К большому сожалению, на сегодняшний день государственная нормативная база по комплексной безопасности организаций и их объектов находится в ведении нескольких регуляторов – нескольких министерств и ведомств.

Дальнейшие шаги

В июне 2014 года в ТПП РФ прошел круглый стол по теме «Влияние различных систем обеспечения пожарной безопасности на величину возможного ущерба от пожара», на котором были приняты следующие решения:

1) создать рабочую группу из представителей пожарно-спасательной и страховой отраслей по формированию унифицированной методики оценки уровня защищенности объекта;

2) поддержать инициативу по созданию законодательной базы в сфере страхования объектов недвижимости от огня и чрезвычайных ситуаций, включая и страхование ответственности третьих лиц;

3) рассмотреть варианты формирования единого центра страховой отрасли по организации страхового надзора в области обеспечения пожарной безопасности по примеру аналогичных зарубежных структур;

4) сформировать предложения по организации проведения системного обучения андеррайтеров, сюрвайеров и комплайнс-менеджеров в части повышения их квалификации в области обеспечения пожарной безопасности;

5) активизировать проведение необходимых научных исследований и реализацию их результатов в своде правил и ГОСТ, обеспечив устранение избыточности требований, активное применение расчетно-аналитических способов обоснования уровня пожарной безопасности;

6) позиционировать общественные организации (ТПП РФ, «Деловая Россия», ОООР «Федеральная Палата сферы безопасности») в качестве обязательной и активной составляющей общественного обсуждения проектов нормативно-правовых актов и нормативных документов в области безопасности, в том числе, пожарной;

7) инициировать подготовку и реализацию ежегодной «Дорожной карты» по созданию новых нормативных документов и внесению изменений в действующие нормативные документы, в том числе, по пожарной безопасности, принятию межгосударственных стандартов и межгосударственных сводов правил в рамках Таможенного Союза, а также региональных сводов правил, обеспечить финансовую поддержку этой работы.

8) установить тесные контакты с МЭР, МЧС, Минстроем, НОП, НОСТРОЙ и другими структурами по участию в публичных консультациях по проектам нормативно-правовых актов и экспертизе действующих нормативно-правовых актов;

9) включить представителей общественных объединений в состав Экспертного совета Правительства РФ;

10) существенно активизировать участие заинтересованных организаций в разработке, обсуждении и принятии нормативной документации по пожарной безопасности;

11) создать пул квалифицированных экспертов, способных ак-

тивно влиять на качество нормативных документов, проработать систему мотивации их деятельности.

Многое уже сегодня делается для реализации решений круглого стола, но хотелось бы, чтобы данный процесс не стал делом группы заинтересованных энтузиастов. Развитие отрасли должно быть общим делом всех ее участников. Ведь результатом будут новое качество и новые перспективы профессии – и эту задачу можно решить только за счет вклада всех и каждого в об-

щее дело. И, возвращаясь к началу статьи, хочу сказать – никакой «барин» и никакой «зарубежный дядя» не сделают вас счастливыми без вашего желания и устремления. Барин и дядя могут счастливыми сделать себя, но, в таком случае, – причем здесь вы?

Приглашаю каждого принять участие в развитии отечественного страхования! Я уверен – страхование недвижимости от чрезвычайных ситуаций – потенциально самый перспективный тренд «за-втрашнего дня».

РАЭК

Ежегодная конференция

ИПОТЕКА В РОССИИ – 2014

29 октября 2014 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Инструменты развития ипотеки в условиях замедления кредитного рынка
- Нецензовые методы повышения доходности ипотечных кредитов
- Новый закон о секьюритизации: перспективы для рынка ипотечных ценных бумаг
- Методы стимулирования спроса на ипотеку

Аналитической базой конференции станет исследование ипотечного рынка по итогам первого полугодия 2014 года

Информационный правовой партнер:

Партнер:

Партнер секции:

Организатор:

РАЭК ЭКСПЕРТ РЯ

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES

Москва • Екатеринбург • Архангельск • Минск • Frankfurt • Hongkong

Информационный правовой партнер:

КонсультантПлюс

национальный правовой партнер

Партнер:

Ренессанс[®]

страхование

Партнер секции:

БРК

Банк Российской Федерации

www.raexpert.ru

Руководитель проекта – Юлия Барыбина
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1674), chernikova@raexpert.ru

На правах рекламы