ОТПРАВНАЯ ТОЧКА

Просвещением и воспитанием страхователя — юридического лица должны быть озабочены все крупные страховщики, которые присутствуют на рынке страхования имущества юрлиц. Только так мы добьемся, чтобы страхование закладывалось в каждый бизнес-план, как отправная точка для начала любого бизнеса. На вопросы журнала «Современные страховые технологии» отвечает директор департамента корпоративного бизнеса СПАО «Ингосстрах» Дмитрий Мелёхин.

Современные страховые технологии: Что происходит на рынке страхования юридических лиц?

Дмитрий Мелёхин: По итогам 2015 года рынок страхования имущества юридических лиц снизился на 11 % по отношению к предыдущему году. Но в первом полугодии 2016 года на этом рынке наблюдалось определенное оживление: показатели подросли, но это был специфический рост, так как он был обусловлен сборами нескольких страховщиков. Прежде всего, можно отметить Крымскую первую страховую компанию, которая получила около 1,7 млрд рублей премии за страхование строительства Керченского моста. Два других страховщика, которые показали наибольший рост — СОГАЗ и «Капитал страхование». Вместе с тем, такой рост сборов не говорит о том, что рынок оправился от кризисных явлений и пошел в рост, скорее, уместно говорить о стагнации. Анализируя рыночный сегмент страхования имущества юрлиц, можно констатировать, что снижение премий происходит как при страховании крупных инфраструктурных объектов, так и при страховании малого и среднего бизнеса.

ССТ: С чем вы это связываете?

Д. М.: Во многом на это влияют негативные тенденции в экономике, поэтому компании нацелены на оптимизацию расходов и максимальную экономию собственных средств. Кто-то просто отказывается от страхования, кто-то идет по пути уменьшения страховой премии за счет введения франшиз или усечения страхового покрытия.

ССТ: Понимает ли такой клиент, что он не только экономит, но и при этом повышает уровень риска?

Д. М.: Я не думаю, что это всегда осознанное решение — особенно для тех компаний и предприятий, которые никогда не сталкивались с серьезными страховыми случаями. А это большинство страхователей.

ССТ: Мы все знаем, что значительная часть страхования имущества — это страхование залогов…

Д. М.: Да, это довольно большой сегмент, составляющий, по различного рода оценкам, 20–25 % рынка.

ССТ: Не связано ли, в таком случае, падение рынка с тем, что банки сейчас меньше кредитуют?

Д. М.: Безусловно, это является причиной, но в большей степени снижение, которое мы видим, обусловлено поведением страхователей, которые добровольно страхуют свои риски.

Дмитрий Мелёхин

Директор департамента корпоративного бизнеса СПАО «Ингосстрах»

ССТ: Как сделать страхование более популярным у бизнеса? Что здесь зависит от страховщиков?

Д. М.: Во-первых, это четкое выполнение страховщиками взятых на себя обязательств. Во-вторых, у страховщиков должна быть грамотно и четко выстроена работа с текущими клиентами как на этапе заключения и сопровождения договоров страхования, так и при наступлении страховых случаев, чтобы положительные отзывы об их работе транслировались в предпринимательской среде. Другая, более глобальная задача — развитие и популяризация страховой культуры в российском обществе, транслирование опыта урегулирования страховых событий на всевозможных площадках с целью повышения информированности клиентов о преимуществах страхования.

ССТ: Как можно охарактеризовать страхуемое имущество — уровень его аварийности, пожарной безопасности? Какие риски преобладают?

Д. М.: Уровень риска, конечно, всегда разный: есть объекты, которые отвечают всем современным требованиям, а есть те, к которым возникает много вопросов в части оснащенности необходимыми системами пожарной безопасности и т. п. При страховании крупных объектов или специфических рисков мы обязательно проводим оценку объекта либо силами собственного инженерного центра, либо нанимаем сторонних сюрвейеров. На основании этих заключений мы определяем для себя приемлемость степени риска. Безусловно, это влияет и на ставку страховой премии. Также наши инженеры дают рекомендации по мероприятиям, которые мы считаем необходимыми провести до того, как примем объект на страхование, или в качестве обязательных условий при заключении договоров страхования.

ССТ: Кризис обычно приводит к экономии на безопасности. Падает ли общее состояние объектов по этому критерию в последние годы?

Д. М.: Серьезного ухудшения ситуации мы не наблюдаем. Нельзя сказать, что предприятия стали совсем уж безалаберно относиться к своим рискам на производстве, хотя желание сэкономить присутствует.

ССТ: Есть ли некие формальные признаки, например —

Как платит Ингосстрах:

Август 2016

СПАО «Ингосстрах» выплатило возмещение по страховому случаю на предприятии ПАО «Иркутскэнерго». Сумма возмещенного ущерба составила более 210 млн рублей. По договору в «Ингосстрахе» были застрахованы имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением объектами недвижимости, а также машинами и оборудованием.

СПАО «Ингосстрах» выплатило страховое возмещение в связи с повреждением офисного здания. Сумма возмещения составила 12,5 млн рублей, также планируется выплата в связи с перерывом коммерческой деятельности страхователя. Инцидент произошел 30 января 2016 года — в результате пожара в здании, расположенном по адресу г. Москва, ул. Стромынка, д. 25, стр. 1, 2, 6, а также в связи с мероприятиями по ликвидации возгорания, было повреждено соседнее офисное здание. В итоге пострадало имущество страхователя, что повлекло за собой дополнительный убыток по перерыву коммерческой деятельности.

Июль 2016

СПАО «Ингосстрах» выплатило страховое возмещение в связи с пожаром на Дмитровском опытном заводе алюминиевой и комбинированной ленты. Сумма возмещенного ущерба составила 43,9 млн рублей.

СПАО «Ингосстрах» выплатило страховое возмещение за уничтоженное в результате пожара оборудование по производству стрейч-пленки. Сумма выплаты составила более 26 млн рублей. Пожар произошел 19 августа 2015 года в производственном корпусе завода.

возраст, по которым вы не принимаете на страхование объекты?

Д. М.: Наверное, нет. Потому что даже если предприятие было построено 50 лет назад, но на нем своевременно проводили капитальные ремонты, модернизацию, и оно соответствует приемлемому уровню рискозащищенности, — почему же его не застраховать?!

ССТ: Много говорят про засилье контрафакта в сфере пожаротушения. Это и «фальшивые» огнетушители, которые не тушат, и автоматические системы пожаротушения, не подключенные к воде… Тендеры выигрывают поставщики с самой минимальной ценой и не с самым высоким качеством противопожарного оборудования. Система сертификации тоже не дает гарантии. Видят ли страховщики эту проблему. И если да, то как с ней работают?

Д. М.: Такая проблема есть, но она может быть выявлена при предстраховом сюрвейерном осмотре. Причем это не чисто документарная проверка, а специалисты выезжают на объекты и проверяют работоспособность всех заявленных противопожарных систем. Такая услуга специалистов нашего инженерного центра бесплатна для клиента.

ССТ: Можете ли вы выделить проблему, которая глобально мешает развитию страхования юрлиц. Может, законодательство, может, дело в менталитете?

Д. М.: Отсутствие страховой культуры — это, несомненно, препятствие. Скажем, на Западе страхование — это отправная точка для начала любого бизнеса. А у нас страхование воспринимается больше как премиальная услуга, которой можно начинать пользоваться только на определенном уровне развития бизнеса. Это разное отношение и к риску, и к бизнесу — стандартам его ведения. Но мы видим, как отношение меняется. Есть множество новых предприятий, где страхование изначально заложено в бизнес-модель.

Второй тормоз — поведение самих страховщиков на страховом рынке, когда сначала демпингуют, а потом не выплачивают возмещение. Такими действиями наши коллеги дискредитируют страховую отрасль в целом, создают дополнительный негатив со стороны потребителя.

ССТ: А достаточно ли знаний у страхователя?

Д. М.: Общая информированность о страховых услугах — она сейчас тоже на достаточно низком уровне. И хотя эти вопросы порой обсуждаются на бизнес-встречах и конференциях, как правило, им не уделяется должного и пристального внимания, разве что после техногенных или природных катастроф. В общем, это концептуальный вопрос — почему не развивается страхование имущества. И если развитие страхования ответственности в России во многом «обязано» введением вмененных видов страхования в рамках законодательства, то тут-то дело добровольное — личный выбор каждого предпринимателя.

ССТ: А роль банков при страховании залогового имущества — она позитивна или негативна? С одной стороны, это навязанная сделка, которая вызывает отторжение у потребителя. С другой — это все-таки стимул для страхования. Как по-вашему?

Д. М.: На мой взгляд, влияние залогового страхования, безусловно, положительное. Для многих наших клиентов оно стало точкой входа, началом взаимодействия со страховой компанией. И я думаю, что хоть это и некое обременение, клиенты его положительное значение понимают. А если речь идет о кредитовании малого бизнеса, то зачастую в этот момент клиент как раз получает первый урок страховой грамотности, учится разбираться в страховых продуктах, оценивать свои риски.

ССТ: Так как правильно выстроить работу по повышению страховой грамотности среди юридических лиц?

Д. М.: Это должна быть консолидированная работа всего страхового сообщества по просвещению — как в рамках Всероссийского союза страховщиков, так и на уровне любого крупного страховщика: каждый должен вносить свою посильную лепту.