



# БОЛЬШЕ ЧЕМ СТРАХОВЩИК

Хорошая страховая компания борется с ростом убыточности не на этапе урегулирования страховых случаев, а до заключения договоров страхования. В этом случае страховщик становится для клиента своего рода риск-менеджером, осуществляющим комплекс мер по снижению аварийности, построению правильной технологической цепочки производства, считает член правления, заместитель генерального директора ООО «Абсолют Страхование» Виктор Кривошеев.

**Современные страховые технологии:** В чем основные сложности развития рынка страхования имущества юридических лиц?

**Виктор Кривошеев:** Страхование, особенно страхование юридических лиц — «сопутствующий», сервисный для базовых отраслей сектор экономики. Его состояние напрямую связано со здоровьем национальной промышленности, транспорта, торговли. Так что основной проблемой национального рынка страхования имущества юридических лиц является непростое состояние нашей экономики. В 2015 году объемы этого рынка сократились на 10 % — до 100 млрд рублей.

**ССТ:** Страхование имущественных залогов развивает сознательный рынок имущественного страхования или, являясь своего рода «обязаловкой», закрепляет у клиента негативное отношение к страхованию в целом, развивает безответственность?

**В. К.:** Страхование имущества, передаваемого в залог банкам, безусловно, развивает рынок имущественного страхования по ряду причин:

- **Знакомство владельцев имущества со страховой услугой.**
- **Если повезет с профессиональным, опытным менеджером в страховой компании, клиент не приобретет формально выписанный по шаблону страховой полис, а по итогам осмотра своего имущества получит отчет о состоянии риска-защитенности предприятия, рекомендации по предотвращению страховых случаев, консультацию по нюансам страхового покрытия и дальнейшего урегулирования.**
- **Если произошел убыток, проведена выплата страхового возмещения, процент повторного добровольного обращения за страхованием весьма высок. По нашим оценкам, возобновляются более 80 % таких клиентов.**

Другое дело, что вмененное страхование — это неосознанный выбор клиента. Задача страховщиков — объяснять и детализировать свое предложение, демонстрировать качество и надежность его гарантий.

**ССТ:** Какова динамика убыточности по страхованию имущества юридических лиц?

**В. К.:** По данным ЦБ РФ, выплаты по страхованию имущества юридических лиц выросли на 7 % с 31 млрд в 2014 году до 34 млрд в 2015 году. Уровень выплат — это не совсем уровень убыточности для страховых компаний, учитывая особенности страхового бухгалтерского учета, однако общую картину показывает. Если мы вспомним про общие сборы по данному виду страхования, то условно средняя убыточность составляет 30–40 %. На протяжении последних 5 лет и в нашей компании убыточность по этому виду колеблется вокруг этого показателя. Прошлый год был чуть хуже — убыточность из-за нескольких крупных убытков приблизилась к 40 %. Этот год лучше.

**ССТ:** Как вы оцениваете роль НПК на российском рынке? Ситуация с перестрахованием улучшится?

**В. К.:** Если не учитывать риски сектора экономики, находящегося под санкциями, российские страховщики не испытывали каких-то серьезных проблем с перестрахованием благодаря годами выстроенным отношениям с западными рынками. Не до конца понятно, как НПК будет решать проблему страхования подсанкционных предприятий, учитывая, что закон не обязывает ее принимать соответствующие риски полностью.

Тем не менее, появление НПК — краеугольное событие для российского рынка страхования в 2017 году. НПК становится важнейшим перестраховочным партнером для российских страховых компаний, учитывая требование обязательной цессии в нее 10 % всех перестраховочных операций всех российских страховщиков. Уже сейчас понятно, что компания с блеском выполнит задачу контроля за трансграничными перестраховочными операциями российских страховщиков, поставит эффективный экономический заслон попыткам вывести из страны капиталы под прикрытием перестрахования, которыми грешат пока некоторые недобросовестные страховые компании. Сможет ли она одновременно стать полезным для коммерческого страхового рынка институтом, предоставляющим его

участникам возможности качественного и экономически выгодного перестрахования? Ответ мы получим в следующем году. Состав ключевых руководителей НПК уже объявлен. В правление компании вошли хорошо нам известные коллеги, в профессионализме которых и ориентированности на интересы рынка нет никаких сомнений. Поэтому считаю, что вероятность появления на страховом рынке в лице НПК полезной для всех страховщиков и эффективной емкости весьма высока.

**ССТ:** Многие страховые компании уходят с рынка — как будет происходить передел портфелей имущественного страхования?

**В. К.:** Да, страховые компании покидают рынок. За первое полугодие 2016 года еще почти 50 компаний сдали лицензии. Здесь необходимо уточнить причину ухода: есть тема слияний и поглощений. Наиболее яркими примерами являются сделки СОГАЗа по ЖАСО и Транснефти; ВТБ-Страхования и МСК, ВСК и Бин-страхования. Есть и отзывы или добровольная сдача лицензий. Банк России продолжает последовательную политику очищения рынка от недобросовестных или слабых игроков. Мы внимательно следим за этим процессом, зачастую удается привлечь в компанию высвобождающихся хороших специалистов, прирастать и клиентами. «Абсолют Страхование» — компания с

---

**Убыточность в различных группах имущества различна. Наиболее высока она для складских рисков. Здесь, особенно в кризисное время, оценочно, этот показатель превышает 50 %, а то и 60 %. Объяснение этому простое — ТМЦ более недвижимости уязвимы при воздействии неблагоприятных событий: пожаров, аварий инженерных систем, стихийных бедствий. Кроме того, бывают случаи мошенничества, когда страхователь сам способствует возникновению страховых событий, а страховщик не может доказать это в суде. Недаром иностранные страховщики, работающие на российском рынке, уже давно не пишут складские риски. Весьма рестриктивный подход исповедует и большинство российских компаний. Выдвигаются повышенные требования к классу склада, наличию противопожарных систем, охране и т. д. Уровень убыточности по промышленным предприятиям ниже — держится на уровне 25–30 %, офисным и торговым центрам — 20–25 %.**

---

положительной репутацией, достойной выплатной историей. Поэтому клиенты того сегмента, в котором мы работаем (это преимущественно частные, средние по размерам бизнесы), с готовностью обсуждают с нами переход и расширение своих страховых программ уже на нашей площадке.

**ССТ:** Откуда вы получаете своих клиентов?

**В. К.:** В нашей компании сильно развит партнерский канал. Мы одобрены security committee всех крупнейших международных брокеров, работающих в России. С разной степенью глубины сотрудничаем почти с 70 российскими федеральными и региональными банками, в том числе крупнейшими. Много агентов, имеющих неплохие имущественные портфели. В целом, доля парт-

нерского канала в аквизиции корпоративных клиентов у нас выше рынка, превышает 50 %. Это неизбежно для средних по размеру страховых компаний, не имеющих раскрученных на рознице брендов. Инвестиция в рекламу мы предпочитаем инвестиции в технологии и партнерские каналы, обеспечивающие адресное доведение информации об услугах нашей компании индивидуально до каждого клиента.

«Абсолют Страхование» активно развивает и другие каналы продаж: участвует в конкурсах и тендерах, организовывает маркетинговые мероприятия для отдельных профессиональных и отраслевых бизнес-групп. При этом центр тяжести нашей работы лежит не в сырьевом, энергетическом и промышленном секторах нашей экономики. Показательный

пример. В недавно опубликованном рейтинге Коммерсанта «600 крупнейших компаний России» с 1 по 50 место нет ни одного нашего клиента. А вот с 50 по 100 место — шестеро являются нашими клиентами.

**ССТ: Какие мероприятия по снижению убыточности использует ваша компания?**

**В. К.:** Снижение убыточности — важнейшее направление работы любой страховой компании. Используем комплекс мер, который можно в общем охарактеризовать, как жесткую андеррайтинговую дисциплину. У хорошей страховой компании — а мы себя относим именно к таким компаниям — борьба за сохранение убыточности на приемлемом уровне осуществляется на стадии до заключения договоров страхования, а не на этапе урегулирования страховых случаев. Именно здесь, на преддоговорном этапе, осуществляется внимательное изучение потенциальных объектов страхования, принимается решение брать или не брать объект под свою защиту, и если брать, то на каких условиях. Наши сотрудники внимательно изучают получаемую информацию об объектах, проводят осмотры. При изучении наиболее сложных комплексов нам помогают специализированные сюрвейерские компании, специалисты которых в ходе инспекций выявляют недостатки в системах предотвращения

По статистике ЦБ, несмотря на то, что количество профессиональных страховых посредников сокращается, доля продаж в этом канале остается в среднем по рынку страхования имущества юридических лиц примерно неизменной — около 35 %, из них 20 % — это доля кредитных организаций.

пожаров, аварий, криминальных действий, составляют отчеты с рекомендациями по устранению обнаруженных проблем. Отчеты и рекомендации передаются и обсуждаются с клиентами.

По аналогии со страхованием имущественных объектов действуем при страховании грузов — выявляем недостатки в логистическом процессе, проверяем перевозчиков, в морском страховании — осуществляем проверки технического состояния судов, и т. д. Можно с полной уверенностью сказать, что хороший страховщик в наше время — это уже не только страховщик, а скорее риск-менеджер, осуществляющий для клиента за свой счет комплекс мер по снижению аварийности, построению правильной технологической цепочки производства.

**ССТ: Страховщики активно борются с автоюрисстами, агроюрисстами и т. д. Есть ли риск, что в попытках компенсации потерянных доходов псевдоюриссты переключатся на страхование имущества юрлиц?**

**В. К.:** В страховании имущества юрлиц массивного юридического «пиратства»

пока не ощущается. Возможно, в связи с особенностями подлежащих страхованию объектов. Конечно, как и в любой другой сфере страховой деятельности, встречаются случаи мошенничества со стороны страхователей и поддерживающих их всякого рода консультантов: фабрикация страховых событий, завышение величины ущерба при страховом случае, подделка документов и т. д. Особенно часто это встречается в секторе страхования товаров на складах, при страховании мобильной спецтехники. Для выявления таких случаев в страховых компаниях есть службы безопасности, которые активно взаимодействуют с компетентными органами. Очень важна для предотвращения подобных выплат четкая работа на преддоговорном этапе: внимательный осмотр объектов, сбор полного пакета документов, четкие формулировки в договорах страхования, не допускающие двойственных толкований. Ну и, конечно, четкое выстраивание маркетинговой политики страховщика, уход из секторов с повышенной криминальной опасностью.

