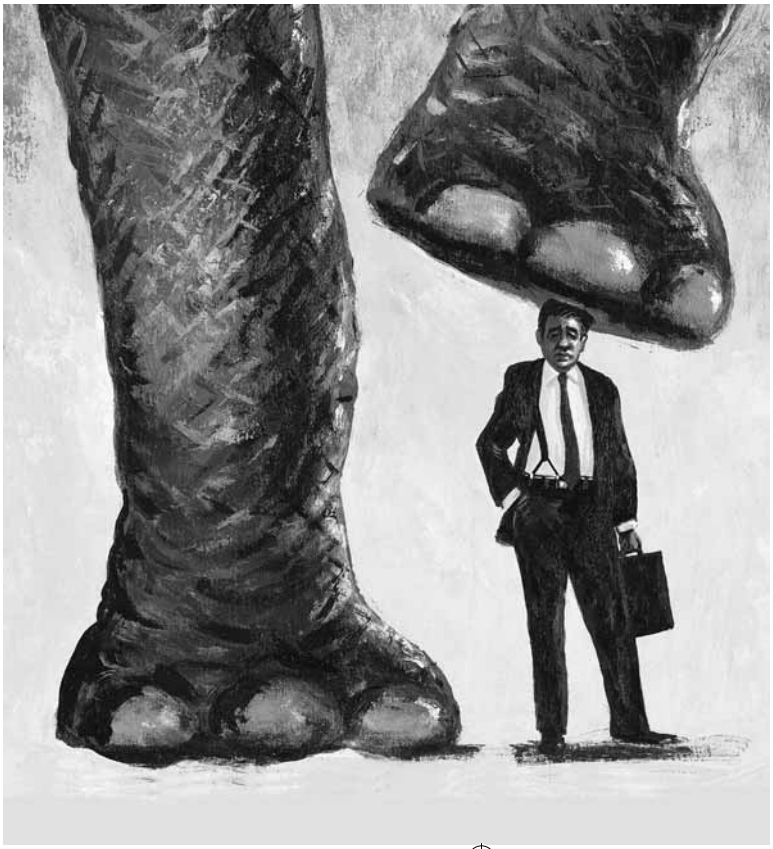
Крупные клиенты в обстановке меняющихся тарифов

По прогнозам «Эксперт РА», в 2009 году объём полученной страховой премии сократится на 7,4% по отношению к предыдущему году, объём российского страхового рынка в 2009 году составит 520 млрд рублей.

По оценкам рейтингового агентства, второй по значимости (после автокаско) вклад в падение страхового рынка внесёт страхование имущества юридических лиц от огневых и иных рисков. Что думают об этом сами страховщики? Мы обратились в несколько российских страховых компаний, попросив их специалистов ответить на четыре вопроса:

1. Наблюдается ли отток крупных клиентов по страхованию таких рисков, как пожар, взрыв и т. п?
2. Заключались ли в 4-м квартале 2008 года и 1-м квартале 2009 года договоры с новыми крупными клиентами?



3. Ситуация на страховом рынке постоянно меняется, а вместе с ней меняются и тарифы. Какая тактика более правильна для крупного страхователя: заключение договоров со своими обычными партнерами или ожидание «прояснения ситуации» с платежеспособностью страховщиков?
4. Каков прогноз по динамике платежей от крупных клиентов на 2009 год?

Алексей КИРИЕНКО,
заместитель Председателя правления СОАО НСГ

Полагаю, крупные предприятия будут отказываться от затратных видов страхования. В первую очередь – от «социалки», то есть добровольного медицинского страхования. А вот страхование имущества остаётся под вопросом, поскольку здесь достаточно велики собственные риски. Ведь, в конце концов, если вы просто не покрываете ДМС сотрудникам – ничего особо страшного не происходит, а вот если сгорело единственное производство или склад, то это совсем беда. Так что от рисков, которые, что называется, нельзя не страховать, никто не будет отказываться.
Понятно, что при этом, конечно, все сейчас пытаются минимизировать свои затраты, потому что элементарно не хватает денег. Страховщик в этом случае может пойти навстречу, например, предложить исключение каких-то рисков из покрытия или увеличение франшизы.

Антон ЛЕГЧИЛИН,
заместитель Генерального директора, главный андеррайтер ОАО «САК «Энергогарант»

Оттока крупных клиентов нет, но у них есть проблемы с деньгами. Соответственно, эти клиенты уменьшают расходы на социальные виды страхования (ДМС, НС), а также требуют значительных скидок по имущественным видам страхования, что, как правило, отрицательно влияет на объём и качество их страховой защиты.

Однозначно могу сказать: работать по страхованию можно только на постоянной основе с «понятными» страховщиками. Нельзя в период кризиса метаться в поисках наиболее дешёвого страхового покрытия, т. к. самая низкая цена будет у того страховщика, который не собирается оплачивать убытки. Ждать, пока что-то «прояснится», и не заключать договоры страхования глупо – пожары, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц ждать не будут. Наоборот: если в спокойное время какие-то риски можно не страховать, а урегулировать возникающие убытки за счёт собственных средств, то в период кризиса нужно обеспечить своё предприятие стопроцентной страховой защитой от всех рисков. Ведь если этого не сделать, то при возникновении серьёзных убытков предприятие может и не найти средств на восстановление своей работоспособности.
Что касается прогноза динамики, то платежи будут соответствовать условиям заключённых договоров страхования. Бесплатно страховать никто никого не может и не будет: хочешь получить страховую защиту завтра – сегодня ты должен будешь за неё заплатить.

Александр АГАПОВ,
директор Дирекции имущественного страхования СК «МАКС»

Безусловно, снижение производства, уменьшение грузоперевозок, консервация строек привела к оттоку крупных клиентов. Однако надо иметь в виду, что ряд проектов, например, в области строительства энергетических объектов, был запланирован и частично профинансирован в 2007-2008 годах, а фактически строительство начнётся и, соответственно, договоры страхования будет заключаться только в этом году. Поэтому отток крупных клиентов будет иметь отложенный характер и, скорее всего, наиболее остро проявится в середине 2009 года.
При этом наша компания заключала крупные договоры с новыми клиентами и в четвёртом квартале 2008 года, и в первом квартале 2009 года. Так, в залог банку в обеспечение кредитов

передавалось промышленное оборудование, которое и было застраховано. Также страховалась карьерная и строительная техника, полученная страхователями по лизинговым моделям. Пролонгировались договоры страхования недвижимости.
Всем крупным страхователям я бы дал совет более тщательно подходить к выбору страховщика-партнера. При заключении договора страхования надо рассматривать не только страховой тариф и размер комиссионного вознаграждения посреднику, но и величину уставного капитала, активы, рейтинги, т. е. финансовые показатели страховщика. Все мы знаем случаи, когда договоры с ответственностью около 1 триллиона рублей заключались в компаниях третьего эшелона с уставным капиталом 120 млн рублей...
Кстати о посредниках: крупным страхователям рекомендую обращаться непосредственно в страховую компанию, минуя посредников. Руководители договорных подразделений обязательно дадут таким клиентам исчерпывающую информацию о страховых продуктах, тарифах и финансовом состоянии своей компании.
В целом по ситуации на рынке могу сказать следующее: стагнация в страховании началась в конце 2008 года и затронула практически все сегменты страхового рынка. Не обойдет она и страхование крупного и среднего бизнеса. Прогнозная величина падения рынка в 2009 года – 20-30%.

Игорь ИВАНОВ,
заместитель Генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия»

По нашим оценкам, сокращение количества договоров страхования имущества крупных клиентов по всем отраслям составляет в среднем 20%. Относительно прошлого года объем платежей за 2009 год будет ниже на 15-30%.
Как поступать сегодня крупным страхователям в обстановке постоянно меняющихся тарифов? Думаю, каждый страхователь должен решать этот вопрос

самостоятельно. Но необходимо постоянно знакомиться с текущими данными бухгалтерской отчетности страховщиков. Наша компания в конце 2008 – начале 2009 года заключала крупные договоры с новыми клиентами по страхованию строительно-монтажных рисков. Клиенты эти самые разные, объединяет их то, что все это – частные компании. Среди них есть те, что строят объекты, строительство которых финансируется из средств федерального или регионального бюджета.

Майя АНТОНОВА,
руководитель Управления имущественного страхования РАСО

В нашей страховой компании нет оттока крупных клиентов. Наши страхователи не поддались панике и не стали массово сокращать затраты.
В конце прошлого года в Москве нами был заключен ряд крупных договоров страхования строительно-монтажных рисков, заключаются договоры на страхование грузов и имущества. В основном новые клиенты – это компании, так или иначе связанные со сферой государственных интересов. Прогнозировать же что-то конкретное трудно. В кризисных условиях крупные компании придерживаются различных стратегий. Время кризиса – это время для повышения эффек-

тивности компаний, время для наращивания конкурентоспособности. Для этого необходимо оптимизировать процессы и минимизировать издержки. Часть компаний сохранит без изменений расходы на страхование, осознавая, что убытки от страховых случаев в период экономической рецессии нанесут больший урон. В то же время часть корпоративных клиентов может сократить эту статью расходов.

Дмитрий ВАНИН

партнёр,
«Физтех-брокер»

Отток крупных клиентов в огневом страховании безусловно имеет место. Это неизбежное следствие общего снижения темпов роста промышленного производства и уменьшения объемов кредитования. Причем расходы на страхование имущества сокращают не только промышленные, но и торговые предприятия.

Новые договоры заключаются в основном в рамках проектов с прямым или опосредованным участием государства, крупных государственных предприятий или предприятий, получивших поддержку как социально-значимые в своих отраслях.

Уменьшение спроса на огневое страхование неизбежно ведет к ужесточению конкуренции и снижению тарифов, несмотря на то, что непрерывное их снижение продолжается уже несколько лет.

Предприятия, выбирающие сейчас страховщика, имеют возможность получить существенно более качественные предложения по соотношению «тариф/надежность страховщика», чем, скажем, полгода или год тому назад.

Наши прогнозы на 2009 год по сегменту корпоративного, в частности огневого, страхования – сокращение на величину от 20% до 50% относительно 2008 года. Скорее – ближе к 50%.