*Президент рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) Дмитрий Гришанков подчеркнул, что страховая отрасль не соответствует экономике России, а общий объем незастрахованных рисков составляет более 1 000 трлн рублей: «Сегодня основными задачами для страхового сообщества должны стать укрепление отрасли, которая должна вызывать доверие; создание риск-офиса для накопления данных, выработки рекомендаций по минимизации рисков и содействия формированию справедливых тарифов; создание системы стимулирования новых видов страхования».*

Алексей Янин, управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам RAEX (Эксперт РА), делясь результатами исследования рейтингового агентства, сообщил, что по сравнению с картой рисков страхового рынка, составленной в прошлом году, во главу угла встал такой фактор, как отсутствие глобальной цели развития страхового рынка. «Это связано с тем, что практически все внимание страхового сообщества и регулятора обращено на ОСАГО. Сегодня почти нет точек и драйверов роста страхового рынка, исключение составляет лишь ИСЖ. При этом граждане в случае катастроф или стихийных бедствий рассчитывают только на помощь государства. Все это может привести к тому, что рынок войдет в фазу стагнации и даже сокращения, и, соответственно, к росту убыточности и падению доходов страховых компаний», – добавил он. По прогнозам агентства, без учета страхования жизни в 2017 году страховой рынок вырастет не более чем на 1,2%.

Вице-президент Всероссийского союза страховщиков Максим Данилов назвал одной из проблем невовлеченность отрасли в информационный обмен: «В отрасли страхования, которая больше всего зависит от цифр, практически по всем типам и уровням рисков отсутствует упорядоченная статистика, необходимая для актуарных расчетов и актуализации продуктового предложения, что приводит к завышению тарифов и маргинализации условий страхования. Если мы хотим, чтобы отрасль стала держателем глобального перспективного риск-профиля всей страны, то мы должны включиться в межведомственный информационный обмен, формировать накопление базы знаний на уровне ВСС, использовать предиктивную аналитику».

«Проблема, которая неминуемо встает перед нами, это риск достаточности капитала, – добавил Николай Галушин, президент АО «Российская Национальная Перестраховочная Компания» (АО «РНПК»). – При значительном росте рынка, а особенно страхования жизни, капитализация недостаточна, потому что многие акционеры сейчас предпочитают не вкладывать в развитие компаний, так как в этом нет ни регуляторной потребности, ни потребности по бизнесу. Готов ли будет рынок при переходе на Solvency II застраховать эту сумму в 1 000 трлн рублей активов? Я считаю, что это большой вызов, и мы можем столкнуться с существенной проблемой не в том, что инфраструктура рынка не готова к принятию на страхование таких объемов нового бизнеса, а именно в том, что делать потом с достаточностью капитала и каким образом акционеры будут реагировать на необходимость докапитализации компаний».

Тему внедрения в России проекта Solvency II продолжил Игорь Жук, директор

департамента страхового рынка ЦБ РФ. «Я бы хотел, чтобы было максимально понятно, что компоненты, связанные с определением количественных требований к капиталу, и компоненты по системе корпоративного управления – это вещи не абстрактные, а реальные, – пояснил спикер. – Эта тема сегодня не является животрепещущей, но если мы все подготовим и реализуем за пять лет, это будет большой и серьезный шаг». Он также опроверг мифы про регуляторный тайфун, сметающий рынок: «Безусловно, дополнительные расходы требуются и на единый план счетов, и на XBRL, и тем более на тему Solvency II. Но если мы говорим о том, что клиент должен быть уверен в том, что компания ответит по своим обязательствам, без этого нам не обойтись. Проект Solvency II – это продукт для компаний, которые собираются работать. Сейчас их осталось всего 235, и, возможно, станет еще меньше, поэтому для тех, кто останется, это будет экзамен на профпригодность».

«Мы никогда не верили и не верим в обязательные виды страхования и выступаем категорически против введения новых обязательных видов. Заручившись поддержкой коллег из Банка России, мы будем бороться против идеи обязательного киберстрахования, – прокомментировал Алексей Моисеев, заместитель министра финансов РФ. – Обязательные виды страхования должны и могут быть применены к определенным видам по мере созревания рынка. Понятно, что нам придется продолжить реформировать ОСАГО, от этого никуда не уйти. Но наши идеи не всеми принимаются однозначно, поэтому мы не будем давить. Мы договорились со страховым сообществом, что сейчас не будем активно продавливать идеи либерализации полисов ОСАГО, пообщаемся с сообществом и посмотрим, как будет развиваться ситуация, а вернуться к дискуссии планируем в 2018 году».

«Мы в «Ингосстрахе», несмотря на то что нам исполняется 70 лет, очень верим в цифровое будущее и делаем многое для того, чтобы стать самыми цифровыми, – подчеркнул Михаил Волков, генеральный директор СПАО «Ингосстрах». – Но сегодня огромное количество ресурсов внутри компаний уходит на решение проблем с ОСАГО. Если бы рынок стабилизировался, мы перераспределили бы наши внутренние ресурсы в сторону цифровых технологий, и тогда результатов было бы намного больше. Тот факт, что мы затягиваем все больше клиентов в онлайн-ОСАГО, получаем их данные через «Личный кабинет», внедряем CRM-системы и занимаемся прямым маркетингом, чтобы продавать добровольные продукты, должен придать импульс дальнейшему развитию рынка».

Говоря о ближайших перспективах развития рынка, генеральный директор САО «ВСК» Олег Овсяницкий отметил, что помимо основных трендов видит большой потенциал в сегменте добровольного медицинского страхования: «Даже без глобальных реформ в системе здравоохранения рынок платных медицинских услуг ежегодно растет. Это говорит о том, что население хочет получать более качественный медицинский сервис и готово его оплачивать. Я думаю, что в ближайшие год-полтора ДМС – это тот рынок, который имеет большой потенциал. Сегодня появляется все больше новых продуктов, позволяющих учитывать индивидуальные потребности клиентов. Нам необходимо продолжать работу в этом направлении, повышая привлекательность этого сегмента для физлиц».

Итсочник: Википедия страхования, 17.11.2017