

# экономика региона

## Рынок ОСАГО не хочет меняться

Месяц назад на рынке автострахования изменились правила игры — вместо страховой выплаты по ОСАГО автовладельцы будут получать гарантию на ремонт транспортного средства. Несмотря на принятые меры, главные игроки рынка страхования и юристы не видят радужных перспектив — размер убытков продолжит расти, а ОСАГО как вид страхования изживает себя, думают они.

— страхование —

### Кот в мешке

Закон «О внесении изменений в Федеральный закон „Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств“» вступил в силу 28 апреля. Изменения заставят страхователя более осознанно относиться к выбору страховой компании, а страховщика — бороться за своего клиента, уверенны в департаменте страхового рынка Центрального банка РФ. «Сейчас осталось около 60 компаний в России, занимающихся ОСАГО, раньше было 180. Механизм денежных выплат проработал 14 лет, но теперь, помимо денежной выплаты, появляется еще новый набор возможностей для страховщиков — вместе с автосервисом оказывать потребителю услугу в форме ремонта», — комментирует директор департамента Игорь Жук.

Согласно новому законодательству, в ряде случаев автовладелец будет получать от страховой компании отремонтированный автомобиль вместо возмещения деньгами. При продаже полиса ОСАГО или при принятии заявления от клиента на страховое возмещение страховщик предложит список станций технического обслуживания (СТО), с которыми у него заключены договоры. Помимо прочего, в законе прописаны требования к таким станциям и к восстановительному ремонту в целом, которые страховщик должен соблюсти: расстояние до СТО либо от места ДТП, либо от места жительства автовладельца должно составлять до 50 км, а ремонт автомобиля должен занять не более 30 дней, за каждый день просрочки со страховой компании будет взиматься штраф в размере 0,5% от суммы возмещения. По мнению президента Российского союза автостраховщиков Игоря Юргенса, «такая процедура уже давно действует и успешно себя зарекомендовала в КАСКО, когда автовладелец полностью избавлен от хлопот получения денег и поиска станции, где ему отремонтируют автомобиль», а денежная компенсация будет выплачиваться исключительно в случае невозможности соблюдения новых условий.

Целью таких нововведений эксперты называют борьбу с мошенничеством и недобросовестными автоюрисстами. «Идея документа родилась как возможность противодействия мошенничеству, которое приняло уже гипертрофированные формы», — поясняет президент РСА. — Предполагалось, что мошенники, которые заинтересованы в наличных деньгах, автоматически будут исключены из взаимодействия страховщика и потребителя услуги ОСАГО, так как возмещение должно производиться в натуральной форме — ремонтом. Однако в ходе работы над документом в нем появились дополнительные требования по критериям доступности СТО, по гарантийным срокам, по использованию новых деталей, что потенциально сужает использование восстановительного ремонта, соответственно, сохраняет наличность при возмещении в ОСАГО. Поэтому риски мошенничества сохраняются», — заключает Игорь Юргенс.

По словам руководителя новосибирского регионального представительства Федерации автовладельцев России Вячеслава Ар-



По новому закону автовладелец будет получать от страховой компании отремонтированный автомобиль вместо возмещения деньгами

шукова, избежать судебных споров, в которых автоюриссты «раздевают» страховые компании, не удастся: «Если пострадавший останется не удовлетворен качеством ремонта или сроками, все вновь вернется к отработанной модели. По задумке, эта инициатива была направлена на борьбу с юристами, но как раз последние пострадали от этого меньше всего, в сравнении со страховыми компаниями, автовладельцами и СТО». По его оценке, больше всего изменения осложнят жизнь именно автовладельцев, которых лишили выбора не только между компенсацией и ликвидацией повреждений, но и ограничили список СТО. «Выбирая СТО из утвержденного перечня, водитель будет получать кота в мешке, что повышает риски недоверия и вероятности судебных споров», — считает господин Аршуков.

Юрист, эксперт по страховым спорам Михаил Шабанов придерживается позиции, что введенный закон будет дорабатываться: «Сейчас в новом законодательстве осталось много пробелов и вопросов, которые будут ликвидироваться со временем. Например, то, что касается натуральной формы возмещения — сейчас страховщики на скорую руку заключили договоры с несколькими станциями, но потянут ли эти станции возросшие объемы? Будет ли у них достаточно времени и не пострадает ли от этого качество ремонта? Юристы, специализирующиеся на делах со страховыми компаниями, ждут увеличения потока клиентов именно по причине недовольства качеством выполненных работ. Кроме того, законом предусмотрена установка новых запасных частей, но остается вопрос — это оригинальные запчасти или дубликаты? Учитывая, что за Уралом и, в частности, в Новосибирской области, много праворульных автомобилей, возраст которых превышает 10–12 лет, вопрос с натуральной формой возмещения стоит достаточно остро. Законодатель оставил небольшую лазейку для автовладельцев, чтобы можно было сделать выбор в пользу возмещения деньгами, но тут тоже есть подводный камень: потерпевший, обращаясь в страховую компанию, может не определиться с размером материального ущерба, а страховщик, пользуясь ситуацией, предложит ту сумму, которая покажется достаточной толь-

ко на первый взгляд, а в результате возникнут дополнительные затраты на ремонт», — комментирует юрист.

### Тренд на негатив

По мнению крупнейших игроков рынка, убыточность страхования ОСАГО можно назвать одним из главных трендов 2016 года. «Комбинированный коэффициент и коэффициент выплат несколько последних кварталов стремительно двигались вверх, ОСАГО становится все менее выгодным. Банк России ведет мониторинг убыточности и количества жалоб — есть проблемные регионы с убыточностью 200–300%, где страховые компании всячески избегают продаж полисов, но есть и регионы с убыточностью 30–40%, — приводит статистику Игорь Жук. — Показатели растут из-за того, что появилась финансовая прослойка между потребителем и страховой компанией».

По мнению директора по региональной сети «Либерти страхования» Олега Шахова, принятые меры и централизованное ценообразование не решают проблемы с доступностью ОСАГО и не способствуют здоровой конкуренции на рынке. «На наш взгляд, оздоровлению сегмента ОСАГО, который испытывает давление из-за высокой убыточности, способствовало бы свободное рыночное ценообразование. При этом для 40% страхователей — дисциплинированных и аккуратных водителей — цена полиса станет даже ниже, чем сейчас. Еще для 40% останется примерно такой же и только для 20% недисциплинированных или неумелых водителей подорожает, и это будет справедливо», — комментирует господин Шахов.

«Контролировать ситуацию невозможно: тарифы установлены Банком России, страховая премия рассчитывается в соответствии с коэффициентами, утвержденными правительством РФ. Что касается выплат, то они рассчитываются в соответствии с едиными справочниками и единой методикой. Если темп роста страховых выплат будет опережать рост страховых премий, это приведет к тому, что для небольших и даже средних компаний ОСАГО как вид перестанет быть интересно, — считает директор ПАО СК «Росгосстрах» в Новосибирской области Артем Сыгчев. — Выплаты в Новосибирской области растут так же, как и по всей стране. В прошлом году общие выплаты по страховкам в Новосибирской области составили 1,49 млрд руб., и основная доля — 75,7% — пришла в ОСАГО».

Тенденция сохраняется и в 2017 году — по данным РСА, средняя выплата в ОСАГО в январе-марте 2017 года выросла на 21%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и составила 72,6 тыс. руб., а средняя премия сократилась на 1%, до 6 тыс. руб. При этом, по статистике организации, высокая убыточность также обусловлена деятельностью мошенников, которые добиваются незаконно высоких выплат через суд, их доля — 25% от общего числа выплат.

«Во многом это связано с повышением лимитов ОСАГО в 2014 году, деятельностью мошенников и сложной ситуацией с ОСАГО в „токсичных регионах“, где убыточность колеблется на уровне 200%. Следует также помнить, что положительный эффект от повышения тарифов в 2015 году уже исчерпал себя, а введение „е-ОСАГО“ хоть и повысило доступность полисов в проблемных регионах, но кардинально ситуацию не изменило. Рынок нуждается в постепенной либерализации тарифов, иначе рост убыточности приведет к уходу из данного сегмента даже крупных игроков страхового рынка», — уверен руководитель дирекции розничного бизнеса СЦАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. По его данным, в 2016 году объем страховых взносов по ОСАГО вырос на 7,2%, выплаты увеличились на 40%, а в будущем по договорам, заключенным в 2016 году, страховщики получат убыток в размере 3,6 млрд руб. «Даже на примере нашей компании мы можем говорить о сложной ситуации на рынке — „Ингосстрах“ был одной из самых быстрорастущих компаний в сегменте ОСАГО, мы заняли третье место по величине сборов в России и увеличили долю рынка на 12%. Однако вместе с этим мы получили убытки в 2,7 млрд руб.», — признает топ-менеджер и добавляет, что Новосибирская область — не самый худший, но и не самый лучший регион с этой точки зрения. «Фактически, мы сколько собираем премий, столько и выплачиваем убытков. Необходим пересмотр региональных коэффициентов либо расширение тарифного коридора», — убежден господин Княгиничев.

Позицию коллег поддерживает и глава Сибирской региональной дирекции, заместитель генерального директора ГСК «Югория» Сергей Поливанов: «Рентабельность данного вида стремится к отрицательным значениям на фоне инфляции, расцвета „автотуризма“, мошенничества, законодательных новшеств и увеличения объема ответственности страховщика. Нужно понимать,

что ОСАГО в России является отчасти „социальным“ проектом, и его рентабельность всегда и во все времена будет приближаться к нулю. Мы видим своей задачей максимально быстро адаптироваться к изменениям, продолжать формировать базу постоянных клиентов, использовать ОСАГО как драйвер роста „универсальной“ агентской сети и серьезно контролировать расходы». Такой подход, по словам господина Поливанова, позволит компании «удержать баланс по рентабельности»: «Нововведения по ОСАГО последнего времени — это еще один тест для страховых компаний на профессионализм, ответственность и умение адаптироваться к новым требованиям рынка».

### Ускользающая цель

По мнению экспертов, в сфере обязательного автострахования ответственности нежелательные тенденции, которые могут привести к серьезным последствиям для всего страхового рынка России, сохраняются и даже нарастают. От 10 до 15% российских автовладельцев — около 4–5 млн человек — ездят без полисов ОСАГО из-за того, что этот вид страхования — один из самых сильных источников негатива в общественном мнении по отношению ко всей отрасли страхования в стране.

В действующих условиях недооцененности тарифа по ОСАГО страховой рынок старается минимизировать количество жалоб. РСА-агент, КБМ+, Система замещения — это только малая часть мер, принятых страховым сообществом для уменьшения негативного отношения клиентов к ОСАГО, но пока этого явно недостаточно, уверены эксперты. «В России страховой бизнес похож на преследование ускользающей цели: только ты ее достиг — например, ушел из убыточного региона, как придумали систему „Единый агент“, значит, снова нужно искать выход. Затем ввели электронное ОСАГО, теперь вот урегулирование на СТО без износа — это очередное ухудшение ситуации для страховщиков, к которому надо как-то адаптироваться. Не все компании успевают преследовать ускользающую цель, некоторые сдают лицензии: просто не могут себе позволить играть в эту бесконечную игру. Пока есть крупные компании, которые absorbируют убытки, игра имеет смысл. Вот „Росгосстрах“ несет фантастические убытки в последние годы, он в этой погоне пострадал, за счет этого остальные выжили. „Уралсиб“ с рынка ушел, кто станет следующим проигравшим?», — комментирует представитель компании «Югория».

Игроки рынка готовы прощаться с коллегам, ведь уже по итогам первых месяцев текущего года выплаты по ОСАГО впервые превысили сборы — показатели убыточности ОСАГО в 2017 году медленно, но верно растут во всех компаниях.

«Даже при условии успешной борьбы с мошенниками и снижении судебных и накладных расходов, мы ожидаем, что убыточность повысится за счет увеличения расходов на возмещение ущерба. Рынок моторного страхования не покажет существенную положительную динамику в этом году: рост убыточности в ОСАГО, усиление конкуренции между игроками при последовательной зачистке рынка регулятором, а также сложная ситуация в КАСКО, связанная с замедлением продаж новых автомобилей, будут негативно влиять на развитие рынка», — комментирует Виталий Княгиничев. Его поддерживает и официальный представитель компании «АльфаСтрахование» Юрий Нехайчук, по мнению которого рост убыточности приведет к уходу игроков с рынка ОСАГО. «Контролировать показатель убыточности можно через свободное тарифообразование, но это пока недоступно для рынка в силу регуляторных запретов. Местный рынок в Сибири растет не так бурно и не теми темпами, как в столичном регионе или на Северо-Западе. И, к сожалению, бурного развития рынка в этом году предположить и ожидать уже сложно. Ситуация, скорее, будет стагнировать, и расти рынок станет лишь в отдельных сегментах бизнеса, как страховые ответственности среднего и малого бизнеса, страхования жилья, жизни и здоровья граждан», — считает господин Нехайчук.

Татьяна Елистратова

## Склад стабильности

— логистика —

С9

«Несмотря на то, что стоимость такого хранения выше, это позволяет сократить клиентам совокупные транспортно-логистические затраты, избавиться от нехозяйственных им функций», — подчеркивает господин Максимов.

«Как правило, объекты класса А строятся уже под конкретного арендатора. Мы видим активность со стороны основных игроков — „Магнита“, Х5, Росагромаркета, Почты России и других», — указывает Руслан Сатышев. В начале марта стало известно о том, что казахстанская компания ТОО «Волвер кампани», собственник складского комплекса «Сибирский», намерена к 2018 году ввести в эксплуатацию новый корпус площадью 70 тыс. кв. м. Инвестпроект предусматривает строительство еще одного корпуса площадью 115 тыс. кв. м к 2021 году. Вложения в строительство этих корпусов оцениваются компанией в 2,5

млрд руб. Долгосрочный же проект «Волвер кампани» предусматривает строительство в 2026 году еще двух корпусов (общей площадью 320 тыс. кв. м) с объемом инвестиций в 6,8 млрд руб.

### Формат меняется

Эксперты и участники рынка складской недвижимости прогнозируют дальнейший рост стоимости предложения. При том, что за четыре месяца текущего года склады подорожали в среднем на 7–8%, Георгий Кузнецов прогнозирует увеличение их стоимости до конца года еще на 3–5%. «В перспективе пяти лет динамику новосибирского рынка складской недвижимости будут определять три фактора: рост потребительского рынка на фоне стабилизации общей ситуации в стране, дефицит качественных площадей для аренды в классах А и В и развитие складского рынка в формате Built-to-Suite, который приобретает все большую популярность среди крупных компаний (раз-

мер требуемых складских площадей от 10 до 50 тыс. кв. м)», — перечисляет господин Кузнецов. По его мнению, развитие рынка будет происходить «на фоне высокой скорости роста сегмента мультимодальных перевозок», что будет провоцировать игроков к созданию новых и укрупнению текущих транспортных хабов и логопарков.

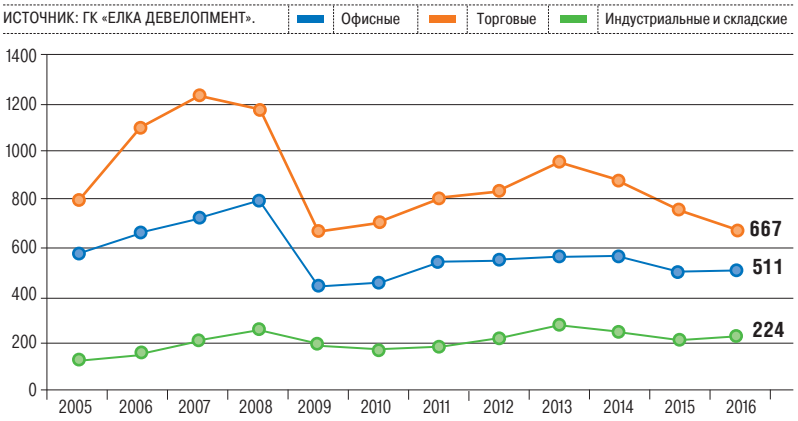
Также Георгий Кузнецов указывает на появление на рынке сегмента Light Industrial — объектов складского и производственного назначения с отдельными блоками размером от 500 до 2500 кв. м. «Предварительная оценка спроса на Light Industrial по Новосибирской области в перспективе пяти лет составляет от 120 до 200 тыс. кв. м. Также стоит учитывать, что складские площади требуются таким секторам, как 3PL, фулфилмент-центрам, e-commerce», — подытоживает он. Средний ежегодный рост потребностей рынка качественных складских площадей он оценивает в 25–30 тыс. кв. м.

«В перспективе пяти лет Новосибирск сохранит и упрочит функции крупнейшего транспортно-логистического узла Сибири, а значит, здесь по-прежнему будут концентрироваться основные складские мощности. Будет расти потребность в создании новых складов и термина-

лов, в развитии всей логистической инфраструктуры в целом», — считает Сергей Максимов. — Мы видим, что заполняемость складов становится высокой, значит через некоторое время опять возникнет дефицит предложений в А и В классах».

Михаил Кичанов

### ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН АРЕНДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ (РУБ./КВ. М)



| Топ-15 действующих складских комплексов на территории Новосибирской агломерации |                                   |               |                 |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------|-----------------|
| №                                                                               | Наименование                      | Класс объекта | Площадь, кв. м. |
| 1                                                                               | Raven Russia (Логопарк «Обь»)     | A             | 120 361         |
| 2                                                                               | СК Сибирский (бывшая «Евразия»)   | A-            | 96 000          |
| 3                                                                               | ПНК Групп (ПНК-Толмачево)         | A             | 90 000          |
| 4                                                                               | Машкомплект                       | A, B          | 50 000          |
| 5                                                                               | Сибирский грузовой терминал       | A, B+         | 46 762          |
| 6                                                                               | ООО «Желдорэкспедиция – Н»        | B+            | 22 800          |
| 7                                                                               | Itella (раньше логопарк «Сибирь») | A             | 20 000          |
| 8                                                                               | Евросиб                           | A, B          | 20 000          |
| 9                                                                               | ВК Групп                          | A, B          | 20 000          |
| 10                                                                              | ООО «Дельта»                      | B-            | 17 000          |
| 11                                                                              | ETM                               | A, B          | 16 000          |
| 12                                                                              | ООО «Логотек»                     | B, C          | 16 000          |
| 13                                                                              | СПС («Пеликан Групп»)             | A             | 13 223          |
| 14                                                                              | БФ Инвест                         | B+            | 12 000          |
| 15                                                                              | Росспотпродторг                   | B-            | 12 000          |
| Источник: ГК «Елка девелопмент»                                                 |                                   |               |                 |

Источник: ГК «Елка девелопмент»