

35 → Она размещалась на улице Торжковской в Петербурге и тесно сотрудничала с одним из известных на рынке агентств недвижимости. Компания предлагала на страхование титул — риск признания заключенной на вторичном рынке сделки с недвижимостью недействительной. В девяностые в отсутствие ипотеки это была популярная услуга. Помню, полис на трехкомнатную квартиру в Московском районе стоил \$850 — по тем временам баснословные деньги!»

Владимир Яковлев, управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование», вспоминает, как в 1998 году он возглавил направление медицинского страхования в только что созданном петербургском филиале СК «Ренессанс-страхование». «Рынок добровольного медицинского страхования и тогда составлял основной объем корпоративного страхования. Но это были, как правило, в основном просто услуги организации медицинской помощи на базе ведущих на тот момент лечебно-профилактических учреждений города. Переход рынка к рисковым программам, собственно, к классическому медицинскому страхованию, произошел только в начале 2000-х. ДМС частных лиц практически отсутствовало», — рассказывает он.

В большинстве своем корпоративное страхование тех лет — это штучные страховые продукты hand made (а у многих компаний — еще и «на коленке», потому что специалистов по страхованию не хватало). «То же, кстати, относилось и к остальным бизнес-процессам многих петербургских страховщиков: от документооборота до выплат», — отмечает господин Яковлев. Сейчас ведущие компании максимально диджитализируют бизнес-процессы, двадцать лет назад у многих компаний нормой было, например, отсутствие рабочих e-mail у большинства сотрудников. Как следствие, стоимость полисов, если взять, к примеру, самый популярный в то время вид страхования — каско, была в два-три раза выше теперешних тарифов. При этом для высокорисковых моделей страхование было вообще невозможным, а некоторые страховщи-



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОКАСКО ПРОИЗОШЛА МИНИ-РЕВОЛЮЦИЯ: БОЛЬШИНСТВО ПОЛИСОВ ПРОДАЕТСЯ С ФРАНШИЗОЙ, ХОТЯ В ПРОШЛОМ КЛИЕНТЫ ОБ ЭТОМ СЛЫШАТЬ НЕ ХОТЕЛИ

ки в принципе не принимали на страхование автомобили частных лиц. «До прорыва в массовом страховании — введения ОСАГО — было еще пять лет. Страхование частных лиц оставалось полуэкзотической услугой, в основном для состоятельных клиентов (кризис резко уменьшил клиентскую базу, то же касалось и корпоративных клиентов), поэтому попытки продвигать какие-то бюджетосберегающие опции, например, франшизу, почти не имели успеха», — отмечает господин Яковлев.

При этом уровень конкуренции был высок, на рынке действовало огромное количество игроков, в том числе и сомнительной надежности или специализирующихся на схемах ухода от налогов. Что же касается продуктовой линейки, то большинство основных видов страхования уже предлагалось на рынке, но в гораздо более усеченном виде, чем сейчас. «Например, медицинское страхование туристов вообще не имело таких опций, как страхование гражданской ответственности туриста или страхование от невозможности совершения поездки. Популярный страховой продукт тех лет, который сейчас невозможно оформить, — это добровольное страхование гражданской ответственности автовладельца: страховые компании начали сворачивать его продажи примерно пять лет назад из-за выросшей убыточности», — рассказал господин Яковлев.

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора, член правления СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», говорит: «Если сравнивать рынок страхования Петербурга в 2018-м и в 1998-м (а если точнее, то с серединой 1990-х), то у меня смешанные чувства. С одной стороны, налицо разительные перемены: появился рынок ОСАГО, которого до 2003 года не было, появились ОПО, ОСГОП, последние годы бурно растет рынок инвестиционного страхования жизни, ушли в прошлое страховые схемы для оптимизации налогов. Потребительский бум 2000-х кардинально увеличил объемы страхования автокаско. В последние годы в этом виде страхования произошла мини-революция, я имею в виду, что большинство полисов автокаско продается с франшизой, о чем не хотели слышать клиенты в прошлом. Появилось и активно развивается страхование ипотечных рисков, что и понятно: двадцать лет назад ипотеки не было в принципе». Сегодня банки, как отмечает эксперт, — один из главных каналов продаж, особенно по страхованию жизни (да и сами банки стали другими). Стало больше объективных тендеров при выборе страховых компаний, но при этом тренд на «огосударствление» коснулся и страховой отрасли, чего и близко не было в 1990-х. Резко усилился надзор за страховщиками со стороны регулятора — ЦБ РФ. На поря-

док сократилось общее количество страховых компаний и филиалов. Компаний, головной офис которых находится в Петербурге, остались единицы, а в 1990-е они были лидерами рынка.

«Но с другой стороны, сами правила страхования кардинально не изменились, так как в основе страхования имущества, ответственности и грузов были и остаются международные программы и правила. Жители нашего региона, как и двадцать лет назад, покупают „зеленую карту“, когда направляются в Финляндию и Эстонию, при этом они продолжают приобретать эти полисы преимущественно непосредственно на границе или по дороге туда. Остается популярным полис страхования выезжающих за рубеж. Как и двадцать лет назад, классическое накопительное страхование жизни не стало основным видом страхования, в отличие от стран не только Западной, но и уже Восточной Европы. Мы продолжаем больше беспокоиться и страховать свою машину, нежели жизнь (свою и своих близких)», — рассуждает господин Дубенский. Он говорит, что ДМС стабильно в своем развитии, но сейчас, как и раньше, это в основном корпоративные клиенты, которые включают ДМС в социальный пакет для своих сотрудников.

Что интересно, обращает внимание господин Дубенский, руководители и ключевые топ-менеджеры многих оставшихся страховых компаний и филиалов в Петербурге — те же знакомые лица и имена. «Что печалит: отношение потребителей к страхованию не улучшилось. В массовом сознании сейчас и двадцать лет назад оно не стало инструментом финансовой защиты и накоплений, остается большое недоверие к индустрии в целом. Тем не менее изменения рынка за двадцать лет, на мой взгляд, произошли колоссальные, и они имеют цивилизованный характер: кроме вышеперечисленного, стало больше удобств и сервисов для клиентов, клиентоориентированность — основа работы лидеров рынка, открываются и новые возможности с развитием цифровых технологий», — заключает господин Дубенский. ■

В КОМПЕНСАЦИЮ НЕ ВЕРЯТ

ЗА ВОЗМЕЩЕНИЕМ ПО «СОВЕТСКИМ» СТРАХОВЫМ ПОЛИСАМ ОБРАТИЛОСЬ ОКОЛО 15% ЖИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И 8% ЖИТЕЛЕЙ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.

ДЕНИС КОЖИН

Об этом сообщает пресс-служба «Росгосстраха». На начало осени за компенсационными выплатами по договорам накопительного личного страхования «советского времени» обратились только 130 тыс. жителей Санкт-Петербурга. При этом, что на 1 января 1992 года в Северной столице было заключено более 920 тыс. договоров, а сумма уплаченных по ним взносов составила более 529 млн рублей. В Ленинградской области за компенсационными выплатами обратилось примерно 8% жителей. При этом на указанную дату в области было 452 тыс. действующих договоров, сумма взносов по которым составила 239 млн рублей.

«Возможно, кто-то не знает, что может получить компенсации по „дореформенным“ договорам накопительного личного страхования, действовавшим на 1 ян-

варя 1992 года. У кого-то не осталось на руках страховых свидетельств, подтверждающих взносы, и поэтому они не обращаются за компенсацией. Хочу подчеркнуть, — говорит руководитель Центра по организации компенсационных выплат ПАО «СК „Росгосстрах“» Татьяна Бабурина, — что при отсутствии документов мы можем помочь проверить информацию по договорам. При обращении в расчетный центр компенсационных выплат надо указать в заявлении как можно больше данных: фамилию, имя, отчество страхователя и застрахованного, вид страхования и хотя бы приблизительно сроки действия договора».

ПАО «СК „Росгосстрах“» является уполномоченным агентом правительства РФ по выплате долгов государства по «советским» страховым полисам по договорам,

заключенным до 1 января 1992 года. По статистике, действовавшие на эту дату договоры долгосрочного страхования детей к совершеннолетию, к бракосочетанию, дополнительной пенсии, заключенные в Госстрахе, входившем в то время в структуру Минфина, имели почти 52,5 млн человек. Общая сумма взносов по ним на тот момент исчислялась миллиардами рублей. Однако в результате рыночных реформ и экономического кризиса начала 1990-х годов эти взносы обесценились: 1000 рублей старого образца превратились в 1 рубль.

В 1995 году государство законодательно признало страховые взносы своим внутренним долгом, обязавшись вернуть их населению по аналогии с банковскими вкладами. Агентом государства был назначен «Росгосстрах». Проект по выплате компенсаций по «советским» страховым

полисам был рассчитан на десять лет. Вместе с тем, отметила Татьяна Бабурина, на сегодняшний день менее трети граждан, имеющих законные основания на получение компенсаций, воспользовались этим правом. Она подчеркивает, что «следует поторопиться, так как программа по выплате компенсаций уже действует более десяти лет и может быть закрыта. Размер компенсации зависит от суммы взносов и от года рождения получателя. Если же страхователь или застрахованный уже ушли из жизни, то наследникам положена компенсация на оплату ритуальных услуг».

На компенсацию имеют право лица, являющиеся гражданами России, родившиеся до 1991 года рождения включительно, и на 1 января 1992 года имевшие действующий договор по накопительному личному страхованию. ■