

*Рынок корпоративного страхования сужается. Его новые обязательные виды вносят свою лепту в финансовые результаты, но никак не стимулируют конкуренцию, отмечают эксперты уральского страхового рынка.*

В течение последних двух лет в России вступило в силу три новых вида обязательного страхования: гражданской ответственности перевозчиков, владельцев опасных промышленных объектов и застройщиков по договорам долевого участия. Все же по итогам 2013 г. рост рынка корпоративного страхования РФ замедлился почти в два раза. По словам генерального директора СК «Выручим!» Алексея Филиппова, динамика рынка составила 8,5%, тогда как годом ранее он вырос на 15,8%. Угадать, как будет в дальнейшем развиваться рынок обязательного корпоративного страхования, сложно – это направление слишком молодо, и страховые пока не наработали по нему необходимую практику.

«Например, у нас очень много перевозчиков – по разным методикам государственного подсчета в России их от 300 тыс. до 600 тыс. – говорит г-н Филиппов. – И при этом мы располагаем информацией всего о 38 тыс. заключенных договоров страхования с перевозчиками. И в страховании перевозчиков, и в страховании владельцев опасных объектов низкий коэффициент выплат, потому что еще идет период накопления практики урегулирования».

Пока что объем сборов по новым обязательным страховкам растет хорошими темпами, но параллельно с ним увеличивается и объем выплат по ним, что в перспективе может привести к ухудшению финансового результата страховщиков.

«Динамика бизнеса по обязательным видам страхования в части полученных взносов положительная. Но надо учитывать, что сейчас идет рост выплат, – комментирует генеральный директор СК «Северная казна» Александр Меренков. – Это напоминает ситуацию с ОСАГО, когда сначала денег было много, так как выплат было мало. Теперь выплат много, и они растут, а взносы стабилизировались. Поэтому я ожидаю в ближайшей перспективе роста выплат и стабилизации прироста взносов по остальным видам, что отрицательно скажется на доходах страховых компаний».

С позиции конкурентной борьбы для страховщиков наиболее перспективными сегодня

все же выглядят добровольные виды страхования.

«Тарифы по обязательным видам страхования определены государством, а условия – четко регламентированы, – поясняет директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Екатеринбурге Наталья Вагина. – Соответственно, у страховых компаний здесь практически нет свободы для наполнения страховых программ и конкуренции. Так что добровольное страхование более перспективно с точки зрения наращивания сборов».

**Источник:** [Деловой квартал](#) , 28.01.14

**Автор:** □ Ефремов А.