Пандемия заставила страховщиков совершенствовать дистанционные сервисы, породив новый продукт — полис по страхованию от COVID-19, временно избавила автомобилистов от получения диагностической карты для покупки ОСАГО и дала индустрии ряд послаблений от Банка России. Трансформация бизнеса позволила рынку надеяться на падение премий за 2020 год всего на 10-20% вместо прогнозируемых ранее 40%.

Ограничительные меры и нестабильность мировой экономики из-за масштабного распространения коронавируса значительно повлияли на потребительское поведение граждан: сократилась покупательская способность, выросла безработица. ЦБ пообещал страховщикам регуляторные послабления и призвал рынок последовать его примеру — пойти на уступки клиентам. Еще в апреле Банк России рекомендовал по возможности перейти на дистанционное урегулирование убытков и продажу ОСАГО без требования у автовладельца диагностической карты. Компаниям также было рекомендовано воздержаться от санкций в отношении клиентов, которые не смогут приехать в офис страховщика из-за самоизоляции. За это ЦБ увеличил сроки предоставления отчетности, отменил инспекционные проверки и ввел ряд послаблений по учету активов в инвестиционных портфелях компаний.

В ответ страховщики попросили еще большего снисхождения регулятора для минимизации потерь отрасли. Всероссийский союз страховщиков предложил расширить тарифный коридор по ОСАГО на 10% — установить минимальный размер нижней границы тарифа на уровне 2471 руб. вместо ныне действующей 2746 руб., а максимальный — 5436 руб. против 4942 руб. На рынке пояснили: изменение цен ОСАГО обосновано ростом стоимости ремонта из-за удорожания запчастей. Кроме того, страховое лобби просило большего смягчения требований по обеспечению финансовой устойчивости компаний. Например, введение моратория на признание отрицательной переоценки по портфелям ценных бумаг страховщиков на полгода. Это позволило бы снизить их чувствительность к рыночному риску.

Предложения страховщиков так и не вошли в пакет мер Банка России по регуляторным послаблениям: регулятор посчитал, что значительная часть предложений союза учтена им ранее. Впрочем, в начале июля ЦБ расширил тарифный коридор ОСАГО в среднем на 11%, связав это не с послаблениями рынку, а с очередным этапом индивидуализации ставок ОСАГО.

ОСАГО без карты, COVID-19 — с полисом

Пандемия научила страховщиков продавать ОСАГО без диагностической карты транспортного средства. Сначала такую рекомендацию страховщикам дал Центробанк исходя из того, что во время самоизоляции гражданам пройти техосмотр легально практически невозможно. Позже рекомендация регулятора превратилась в поправку к закону о либерализации ОСАГО, это изменение вступило в силу в мае. Автовладельцам до 30 сентября (правительство при необходимости сможет отодвинуть этот срок еще максимум на 90 дней) разрешили приобретать полисы без предоставления диагностических карт с обязательным условием предъявить этот документ страховщику в течение месяца после снятия ограничительных мер.

Страховщики поддержали это предложение, но операторы техосмотра посчитали, что такое решение может привести их отрасль к банкротству. По словам Сергея Зайцева, гендиректора союза «Техэксперт» (объединение операторов техосмотра), для операторов техосмотра, которые действительно проводят диагностику, такие работы являются единственным источником заработка. Если диагностические карты станут необязательными, говорит он, техосмотр никто проходить не будет — на безопасности движения это отразится самым худшим образом. Пока же из-за снижения трафика в апреле число ДТП в России сократилось на 43% (в отдельных регионах — на 65-90%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Впрочем, с постепенным выходом из карантина цифры могут вернуться к прежним значениям, предупреждают эксперты.

В свою очередь, страховые маркетологи активно отреагировали на рост количества зараженных коронавирусом: уже в середине марта страховщики начали выводить на рынок продукты, связанные с рисками распространения COVID-19. Такие полисы предусматривают выплаты на случай наступления временной нетрудоспособности клиента, госпитализации или смерти от вируса. Стандартная выплата в случае летального исхода составляет около 1 млн руб., при наступлении временной нетрудоспособности — в среднем 2,5 тыс. руб. за каждый день нахождения в стационаре в пределах страховой суммы. При этом факт заражения может подтвердить лишь справка из медицинского учреждения.

Одной из первых такой продукт предложила страховая компания «Арсеналъ», затем полисы разработали «АльфаСтрахование», «Сбербанк страхование», «Ингосстрах-жизнь», «Ренессанс страхование», «Согласие», «Зетта Страхование», «Югория-жизнь» и др. Как сообщили “Ъ” в «Арсенале», средний размер выплат по этим полисам составляет 78 тыс. руб. На конец июня в компанию обратились 36

застрахованных, половине из них было выплачено в общей сложности 853 тыс. руб. «АльфаСтрахование» продало 22 тыс. таких страховок и выплатило по ним свыше 9 млн руб.— всего за компенсацией обратились более 200 человек. «Ингосстрах-жизнь» заключил 2,5 тыс. договоров и получил более 100 обращений, общий размер возмещения составил 646 тыс. руб. О сотне выплат в связи с легочными заболеваниями, включая возмещения по COVID-19, рассказывают и в «Сбербанк страхование жизни».

Как говорит глава «Абсолют Страхования» Дмитрий Руденко, в первые несколько дней продаж был большой спрос на такие полисы: клиенты заключили несколько сотен договоров (всего за два месяца — 900), потом интерес к этому продукту резко снизился. «Сейчас интерес к защите от рисков, связанных с коронавирусом, сместился в несколько иную плоскость: страхование коллективов на предприятиях, страхование туристических групп, детей в лагерях. Ожидаем, что спрос в данном сегменте сохранится и в дальнейшем до изобретения вакцины от вируса», — говорит он.

В «Зетта Страховании» также отметили, что в связи со снятием ограничений продажи снизились. Пик пришелся на вторую половину апреля и вторую декаду мая: страховку компании от коронавируса приобрели свыше 25 тыс. человек. «Однако мы убеждены, что этот продукт еще будет востребован — слишком коварен и непредсказуем новый вирус», — говорят в компании.

Банк России проверил, как работают эти страховки, и обнаружил, что нередко правила страхования дают возможность отказать заболевшему клиенту в выплате либо задержать ее при наличии форс-мажорных обстоятельств, к которым в том числе относится эпидемия. Аналитики также замечают, что у пожилых людей с высоким риском осложнений от вируса могут быть проблемы с покупкой полиса, поскольку над разработкой такого продукта у страховщиков работали не только маркетологи, но и юристы и андеррайтеры. Они предусмотрели минимизацию убыточности для компаний.

«Большинство страховщиков польстились на острую тему и, видимо, перевыполнили свои планы по сборам, но не по довольным клиентам. Реальных случаев помощи клиентам и реальных выплат — единицы», — говорит глава «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов, отмечая, что его компания сознательно отказалась от продаж этого продукта. В «ЕРВ Туристическое Страхование» считают, что нельзя страховать то, что уже и так входило в покрытие на протяжении многих лет, выдавая риск вируса за что-то принципиально новое. Гендиректор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич подтверждает: во все договоры накопительного страхования жизни страховщика (компания занимает 45% от всего рынка по действующим договорам)

включена выплата в результате смерти по любой причине, в том числе от коронавируса.

Не премиальный вирус

По данным ЦБ, премии страховщиков в первом квартале выросли на 13%, до 426,3 млрд руб. На рост показателя помимо традиционного перезаключения крупных договоров страхования имущества юрлиц также повлиял и коронавирус: в марте отмечался повышенный спрос на покупку автомобилей, как это обычно бывает в ожидании возможного роста цен. Впрочем, теперь этот эффект, скорее всего, будет вытеснен сокращением потребительской активности.

Существеннее всего бизнес пострадал во время изоляции, которая пришлась на весь второй квартал. При этом одновременно в компаниях фиксировали и заметное снижение количества заявленных убытков. Особенно резко спрос на страховки просел в апреле (продажи на рынке снизились почти на 50%), но уже в мае компании начали наращивать темпы и сейчас по некоторым видам страхования даже перевыполняют план продаж. После снятия ограничений страховщики увидели отложенный спрос на страховку: граждане покупают полисы ОСАГО, каско, восстанавливается интерес к ДМС. Однако из-за вынужденного сокращения дополнительных затрат граждане и бизнес стараются экономить на добровольных видах страхования.

Больше всех сократился сегмент туристического страхования (почти в 20 раз по сборам премий) из-за полной остановки пассажирских полетов за границу. Компании надеются хотя бы частично отыграть это падение за счет внутреннего туризма. Почти остановилось заключение договоров по страхованию от несчастных случаев из-за отсутствия массовых мероприятий. При этом сегмент страхования крупных предприятий остается одним из самых устойчивых на рынке.

За время режима самоизоляции люди активно начали заключать договоры и урегулировать убытки онлайн. «РЕСО-Гарантия» в апреле-июне отмечала взрывной рост спроса на продукты с телемедициной: россияне покупали ежемесячно в десять раз больше таких полисов, чем до пандемии. Этим продуктом заинтересовались и организации: некоторые заключали договоры ДМС только в части телемедицины. Однако не все страховщики были готовы к полному уходу «в цифру», им пришлось срочно трансформировать свой бизнес.

Самые пессимистические прогнозы аналитиков, которые предсказывали падение сборов на рынке страхования в 2020 году до 40%, пока не оправдываются, говорит гендиректор «АльфаСтрахования» Владимир Скворцов: «На данный момент мы идем по оптимистическому сценарию, оцениваем рынок гораздо позитивнее и верим, что по итогам года сокращение объемов сборов будет в пределах 10-15%».

Опрошенные “Ъ” компании прогнозируют снижение премий к концу года на 10–20%, причем основной удар по совокупным премиям отрасли будет связан не с пандемией, а с изменением поведения потребителей. Большинство компаний планируют выполнить бизнес-план на 90-100%. Сильнее всего почувствовать последствия от коронавируса страховщики могут этой осенью и в 2021 году: сборы снижаются, а убытки по уже заключенным договорам догонят их. Рынок также ожидает роста мошенничества по автострахованию, страхованию жизни и от несчастного случая из-за снижения доходов населения. При этом пандемия обострила спрос на защиту непредвиденных расходов, которые возникают и по причине острых заболеваний.

Коммерсантъ, приложение , *9 июля 2020 г.*