

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НЕТИПИЧНЫХ ОБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Бабенкова О.С.

*Бабенкова Орна Сергеевна – магистр финансов и кредита,
кафедра страхования,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: в статье анализируются проблемы непринятия дорогостоящих, эксклюзивных объектов на страхование. Приводится классификация подобных объектов, анализ и причины отказа компаниями - лидерами страхового рынка России. Проанализирован зарубежный опыт страхования подобных объектов, предложены пути решения затронутых проблем.

Ключевые слова: страховой рынок, новые виды страхования, нетипичные объекты страхования, территория покрытия, риски, страховой тариф.

В настоящее время страховой рынок является важным сектором экономики России, активно развивается и становится неотъемлемой частью общеэкономических рыночных отношений.

Страховой рынок представляет собой часть финансового рынка, на котором происходит покупка и продажа страховых услуг [1, с. 144].

Современный страховой рынок находится в стадии роста, о чем свидетельствуют материалы «Обзора ключевых показателей деятельности страховщиков», публикуемые ежегодно Центральным банком Российской Федерации. По данным информационно-аналитическим материалам за 2017 год отношение собранных страховых взносов к ВВП составило 1,39% (прирост 0,02 п.п. за год), объем страховых взносов за год составил 1278,8 млрд рублей (рост на 8,3% за год). За 2016 год отношение страховых премий к ВВП, по сравнению с 2015 годом, выросло незначительно (прирост 0,1 п.п. за год). Объем собранных премий в 2016 году достиг 1181 млрд руб. Годовой темп прироста взносов составил 14,8%, что на 11,0 п.п. выше значения предыдущего года [3].

Страховые компании, являющиеся субъектами страхового рынка, помимо классических видов страхования, увеличивают сборы с помощью новых видов страхования и страховых продуктов. Например, в последнее время набирают популярность среди страхователей такие виды страховых продуктов, как: страхование банковских карт, страхование мобильных телефонов, добровольное медицинское страхование иностранных граждан, добровольное медицинское страхование в случае укуса клеща. Также появилось большое множество программ по добровольному страхованию автотранспортных средств с использованием телематического оборудования, отслеживающего характер езды водителя, а также множество программ, с различным набором рисков, зависящих от степени виновности водителя в страховом случае. Подобные программы влияют на стоимость полиса, делая данный вид страхования более доступным для широкого круга страхователей.

Однако, действительность современного российского страхового рынка такова, что нетипичные (эксклюзивные, и как правило, дорогостоящие) объекты страхования страховые компании не готовы видеть в своем портфеле.

К нетипичным объектам страхования относятся:

1. Дорогостоящие предметы искусства, интерьера, являющиеся частной собственностью;
2. Дорогостоящие ювелирные украшения, предметы гардероба, являющиеся частной собственностью;
3. Породистые животные;
4. Части тела человека, являющиеся его характерной особенностью, либо участвующие в деятельности приносящей доход (например, ноги футболиста);
5. Раритетные модели авто, яхт, самолетов, мотоциклов и многое другое.

Данные объекты страхования, как правило, не принимаются на страхование российскими страховщиками. Подобное отношение страховых компаний к нетипичным объектам страхования обусловлено следующими проблемами, с которыми сталкиваются страховщики:

1. Высокая стоимость подобных объектов;
2. Высокий риск повреждения, утраты, мошенничества;
3. Отсутствие статистических данных у страховых компаний в отношении убыточности при принятии на страхование нетипичных объектов;
4. Отсутствие тарифной политики, вытекающее из проблемы отсутствия статистических данных у страховых компаний.

Примером непринятия российскими страховщиками нетипичных объектов страхования является исследование, проведенное мной в отношении реальной потребности клиента в страховании.

Клиент обратился с потребностью застраховать наручные часы, инкрустированные драгоценными камнями, стоимостью 10 миллионов рублей. Данный объект можно отнести к дорогостоящим ювелирным украшениям вышеописанной классификации нетипичных объектов страхования. Представляя интересы клиента, мы обратились к большинству компаний российского страхового рынка.

Страховые компании АО СК «Гайде», СК «Гранта», САО «ЭРГО», АО «Либерти», СПАО «РЕСО-Гарантия», ПАО СК «Росгосстрах», СК «Капитал-Полис» отказали в принятии на страхование. Страховая компания ООО «Группа Ренессанс Страхование» и САО «ВСК» были готовы принять часы на страхование вместе с объектом недвижимости, где будет храниться данный объект и только при условии постоянного нахождения объекта в сейфе и наличия охранной сигнализации. Предложенные варианты страховыми компаниями ООО «Группа Ренессанс Страхование» и САО «ВСК» не устроили клиента по причине того, что риски кражи, грабежа и повреждения вне объекта недвижимости, представляющие основную опасность при использовании и носке данного предмета не покрываются данными страховыми компаниями. Все страховые компании в своем обосновании отказа в принятии на страхование сослались на вышеописанные проблемы.

Данный анализ запроса клиента позволяет сделать вывод о том, что проблема отказа в принятии российскими страховщиками нетипичных объектов страхования является актуальной.

В отличие от российских, зарубежные страховые компании предлагают множество вариантов страхования нетипичных объектов. Во Франции, например, существуют страховые компании, которые специализируются на страховании эксклюзивных дорогостоящих объектов, в частности, часов [5]. Страховая компания «Димор» предлагает своим клиентам следующие условия страхования.

1. Территория покрытия.

Весь мир, за исключением стран: Афганистан, Бирма, Центральноафриканская Республика, Северная Корея, Египет, Иран, Ирак, Израиль (Палестинская территория), Ливия, Сомали, Сирия.

2. Риски.

- Кража, грабеж а также ущерб, причиненный вследствие попытки кражи и грабежа третьими лицами, членами семьи, лицами, уполномоченными находиться в доме страхователя;
 - Кражи и любые повреждения, совершенные в результате гражданской войны, ядерной атаки, распространения радиации, огня, повреждения водой, любых климатических событий, стихийных бедствий, террористических атак, массовых народных бунтов и демонстраций;
 - Конфискация, изъятие вследствие действий таможенных органов, уничтожение имущества по распоряжению государственных органов;
 - Кража, совершенная в любых открытых общественных местах и жилых помещениях;
3. Срок страхования – 1 год.
 4. Страховая премия и страховая сумма.

Страховой суммой признается стоимость часов, подтвержденная чеком, счетом либо оценкой. Страховой премией признается едино разовая плата страховой компании, обеспечивающая выплату страховой суммы в полном размере при наступлении страхового случая.

5. Страховой тариф составляет от 2,95% до 3,9% в зависимости от суммы франшизы. [4]

Проанализировав французский опыт страхования, можно сделать вывод о том, что во Франции страхование подобных дорогостоящих объектов страхования не относится к категории убыточных, так как тариф невысокий для такого полного страхового покрытия, включающего множество рисков.

Для российского страхового рынка подобный перечень рисков не характерен. Как правило, все риски, связанные с военными действиями, террористическими актами, народными беспорядками являются исключением. Список рисков при принятии на страхование подобного нетипичного объекта страхования российскими страховщиками может выглядеть следующим образом:

1. Кража, грабеж, совершенные в жилом помещении собственника и за его пределами;
2. Конфискация таможенными органами и изъятие по распоряжению государственных органов;
3. Повреждение или утрата объекта в результате стихийных бедствий.

Детали страхового покрытия могут нести обязательства собственника соблюдать определенные меры предосторожности при использовании объекта страхования. Ответственность при их несоблюдении может быть отнесена к категории исключений по данному страховому покрытию.

Страховой тариф в рисковом страховании должен отражать страховую статистику, необходимый и достаточный размер страховых резервов, покрывать расходы страховщика и учитывать прибыль. Главная проблема в расчете тарифа – отсутствие статистики. При отсутствии статистики, вероятность наступления страхового случая, средняя страховая сумма и среднее возмещение по одному договору страхования, входящие в структуру тарифа, могут быть заменены показателями-аналогами, либо определены экспертными мнениями [2, с. 155].

Таким образом, чтобы решить проблему непринятия на страхование нетипичных объектов, страховым компаниям необходимо: разработать приемлемый перечень рисков, интересный для клиентов, перечень исключений и ограничений обязывающий собственников соблюдать условия

предосторожности и минимизирующий мошенничество, а также разработать систему экспертных мнений или показателей-аналогов, необходимых для расчета страхового тарифа. Также, для массового продвижения подобного страхования, необходимо внедрить новые страховые продукты, позволяющие принять на страхование нетипичные объекты. Для сокращения собственных убытков в случае наступления страхового случая, необходимо привлечь перестраховочные компании, для обеспечения полноценного покрытия по всем рискам.

Резюмируя, можно сказать, что подобное решение проблем, связанных с отказом в принятии на страхование нетипичных объектов, позволит страховым компаниям расширить перечень предлагаемых страховых продуктов, привлечь новые потоки поступления страховых взносов, что благоприятно повлияет на страховой рынок в целом. Совершенствование рынка страхования, внедрение принципиально новых видов, чего требуют современные реалии, позволит российским страховщикам охватить новую часть рынка, представленную заинтересованными платежеспособными страхователями, а также позволит усилить свои позиции на рынке.

Список литературы

1. *Богоявленский С.Б.* Управление риском в социально-экономических системах. Учебное пособие. СПб.: СПбГУЭФ, 2010. 144 с.
2. *Ватник П.А.* Теория риска: учебное пособие. СПб.: СПбГИЭУ, 2009. 155 с.
3. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo/ (дата обращения: 20.08.2018).
4. Официальный сайт французской Страховой компании «Димор». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.assurancedemontres.com/contrat-assurance-serenite/> (дата обращения: 20.08.2018).
5. Официальный сайт французской Страховой компании «ГСА». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.groupegsa.com/infos-assurance/pourquoi-choisir-une-bonne-assurance-montre-de-luxe/> (дата обращения: 20.08.2018).