

НОВОСТИ

Прирост страховой премии САО «ГЕФЕСТ» за первое полугодие 2011 года составил 53%

По итогам первого полугодия совокупный сбор страховой премии САО «ГЕФЕСТ» достиг 1,2 млрд. руб., прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – 53%. В 2010 году в первом полугодии объем страховых сборов составил 795 млн. руб. Во втором квартале 2011 г. было собрано страховых премий на сумму 421 млн. руб., рост на 7% в сравнении со вторым кварталом 2010 года.

В частности за первое полугодие, прирост премии по страхованию СМР достиг 79%, другое приоритетное направление компании – страхование грузов – выросло на 49%, автострахование – на 56%. Выплаты по прямому страхованию и принятому перестрахованию по итогам первого полугодия составили 180 млн. руб.

САО «ГЕФЕСТ» стало лауреатом конкурса «Строймастер»

Страховое общество «ГЕФЕСТ» стало лауреатом Национального конкурса российских строителей «Строймастер» в номинации «Лучшая страховая компания по работе со строительными СРО». Торжественная церемония награждения прошла 1 августа в Москве.

Компания внесла определяющий вклад в формирование стандартов страхования ответственности членов СРО в строительстве.

В компании создано управление партнерских продаж

В Страховом акционерном обществе «ГЕФЕСТ» создано управление партнерских продаж, работа которого будет сконцентрирована на взаимодействии со страховыми посредниками – профессиональными страховыми брокерами, агентами: юридическими и физическими лицами. Управление возглавил Михаил Хоткин.

В период реализации «пилотного» проекта в данном направлении в 2011 году были отработаны основные принципы взаимодействия со страховыми посредниками, заключены первые брокерские и агентские договоры. В связи с высоким потенциалом партнерского канала продаж, было принято решение о его активном развитии.

«МДМ банк» включил «ГЕФЕСТ» в список страховщиков, отвечающих его требованиям

ОАО «МДМ банк» включил САО «ГЕФЕСТ» в перечень страховых компаний, отвечающих его требованиям к страховщикам и условиям предоставления страховой услуги.

Это позволит компании участвовать в страховании по направлениям автокредитования и программ кредитования корпоративного бизнеса.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ



1 января 2012 года вступает в силу Федеральный Закон № 225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта».

Данный закон затронет большое количество предприятий, эксплуатирующих как грузоподъемные механизмы (лифты, эскалаторы, строительное оборудование), автозаправочные станции, так и гидротехнические сооружения.

Страховать ОПО смогут только те компании, которые являются членами Национального союза страховщиков ответственности (НССО), в который входит 40 страховых компаний из 600 работающих на страховом рынке.



1 апреля 2012 года начнут действовать штрафы для предприятий за отсутствие полиса ОПО, которые составят от 300 до 500 тыс. руб.

1 сентября 2011 года специалисты САО «ГЕФЕСТ» начнут консультировать клиентов по новому виду страхования ОПО.



СМИ О СТРАХОВАНИИ

Российская газета, 12.08.2011

Плавное движение вперед

Преодолев последствия финансового кризиса, рынок страхования строительно-монтажных рисков обещает стабильный рост. К концу этого года он увеличится на 14-15% и составит около 22 млрд рублей. Каждый год сегмент в среднем будет прибавлять по 14% и в 2015 году достигнет 38 млрд руб. Средний уровень убыточности составит не менее 20% - такой прогноз дает САО «ГЕФЕСТ». ОСАО «Ингосстрах», в свою очередь, оценивает объем рынка в 20-25 млрд рублей и предполагает, что ежегодный прирост в течение нескольких последующих лет будет равен 8-10% в год. <...>

К концу 2011 года объем страховых взносов должен превысить докризисный уровень. Это произойдет в основном за счет увеличения объемов строительства. «Поскольку в последние два года рынок страхования СМР складывался во многом за счет страхования проектов, финансируемых из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации разного уровня, а также за счет средств госкомпаний, то в последующие годы при сохранении благоприятного инвестиционного климата следует ожидать рост рынка и за счет коммерческих инвестиций в строительство и реконструкцию различных объектов недвижимости, которые были практически заморожены в кризисный период. <...>

Что противопоставить растущей конкуренции

Наш собеседник — генеральный директор Страхового акционерного общества «Гефест», руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО, доктор экономических наук, почетный строитель России Александр МИЛЛЕРМАН.

— Судя по всему, с 1 января 2012 года на страховом рынке могут произойти существенные изменения в связи с тем, что повышается минимальный размер уставного капитала. Многие страховые компании «сойдут с дистанции». Вам-то это не грозит, я понимаю, Александр Самуилович. Но как все это отразится на строительных организациях, активно пользующихся услугами страховых компаний?

— Да, действительно, с 1 января будущего года размер уставного капитала страховых компаний должен быть не менее 120 миллионов рублей. А для тех из них, которые занимаются еще и входящим перестрахованием (это связано, например, со страхованием крупных строительных объектов), минимальный размер повышается до 480 миллионов рублей. Цифры весьма серьезные. По разным источникам от 100 до 200 страховых компаний такой уставный капитал до конца года сформировать не успеют или не захотят по каким-то причинам. Некоторые страховые группы примут решение консолидировать бизнес в одной компании, поскольку поддерживать несколько компаний с такими значительными уставными капиталами было бы обременительно. Часть компаний закроется ввиду нерентабельности бизнеса. Другие передадут свои портфели более успешным компаниям, ибо их собственные акционеры не смогут поддержать свое детище средствами в нужном объеме.

— И на этом фоне «Гефест» станет практически монополистом?

— Нет, конечно. Ведь и до введения в действие закона о повышении минимального уставного капитала основные игроки на рынке страхования строительных рисков находились в верхней части рейтингов страховых компаний России. Для них вопрос о размере уставного капитала давно уже не является лимитирующим. На мой взгляд, ситуация на страховом рынке только улучшится. Менее профессиональные или откровенно «схемные» компании уйдут, и рынок страхования строительных рисков хоть чуть-чуть очистится от тех негативных явлений, за которые приходится краснеть всем нам. <...>

— Но если процесс продолжится, если через пару лет в очередной раз повысят минимум уставного капитала, то...

— Не вижу оснований утверждать, что этот процесс в ближайшие годы продолжится. Любое повышение уставного капитала сначала в течение нескольких лет обсуждается, а потом дается немалое время для введения закона в действие. Есть, конечно, общая тенденция на докапитализацию и укрупнение страхового бизнеса. Но это не тенденция к монополизации, я вас уверяю.

— Хорошо. А для строителей это будет лучше или хуже?

— Мне кажется, что лучше. Количество их страховых партнеров будет меньше, зато это будут более вменяемые, прозрачные и надежные компании. <...>

Деловой Петербург, 12 августа

Страховая комбинация

Объемы страхования строительной техники вернулись к докризисным показателям. Мелким компаниям предлагают упрощенные продукты, крупным — дополнительные опции. В кризисный период объемы страхования строительной техники существенно просели, так как в разы упали ее продажи. Подавляющее большинство техники покупается в кредит или лизинг, и ее страхование — обязательное требование кредитора. Техника, которая является собственностью строительной компании, страхуется намного реже.

Большинство страховых компаний предлагает застраховать строительную технику в рамках каско.

«Однако это не совсем подходящий для этого вида страховой продукт, поскольку он не учитывает некоторые специфические риски, которые свойственны строительной технике», — говорит первый заместитель директора филиала страховой компании «Гефест» Анатолий Кузнецов. В частности, к этим рискам он относит оседание грунта, обрушение сводов подземных выработок, опрокидывание и падение с высоты и другие.

Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование», отмечает, что сохранение высокого числа хищений строительной техники на колесном ходу привело к появлению комбинированных продуктов — «имущество плюс каско». «Из рисков имущественного страхования такие полисы включают риски пожар, взрыв, стихия, противоправные действия, столкновение, наезд, падение, опрокидывание. Из каско — риск угона.

Для клиента такой продукт более экономичен», — заключает он.

Страховщики отмечают еще одну любопытную тенденцию — наиболее востребованные опции каско копируются в страховании строительной техники.

Виталий Овсянников говорит, что на рынке стали появляться продукты с опцией «выплата за бой стекол без справок из компетентных органов». <...>

Что касается непосредственно тарифов, то они пока снижаются. По оценке специалистов компании «Гефест», за год падение по рынку Северо-Запада составило порядка 15 %. Такая тенденция связана с тем, что повышенный уровень риска, характерный для кризиса, завершился. И у страховщиков появилась возможность понижения цен.