

ФИНАНСЫ

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

Пермский край и СМП Банк подписали соглашение о сотрудничестве

Министр экономического развития Пермского края Леонид Морозов и вице-президент АО «СМП Банк» Татьяна Герасимова 9 марта 2016 года подписали соглашение о сотрудничестве. Документ стороны назвали стратегическим и подчеркнули, что он носит долговременный характер.

Банк «Северный морской путь» (СМП) работает на российском банковском рынке с 2001 года. По размеру активов он входит в число 30 крупнейших российских банков. Основными акционерами являются российские бизнесмены Аркадий и Борис Ротенберги. СМП Банк — головной банк финансовой группы, включающей в себя помимо санируемых Мособлбанка, Финанс Бизнес Банка, Инресбанка также лизинговую компанию и страховщика — «СМП Страхование». СМП Банк присутствует более чем в 20 регионах России и входит в тройку лидеров по объёмам кредитования субъектов РФ и муниципальных образований. Среди корпоративных клиентов СМП Банка крупнейшие государственные и частные предприятия страны.

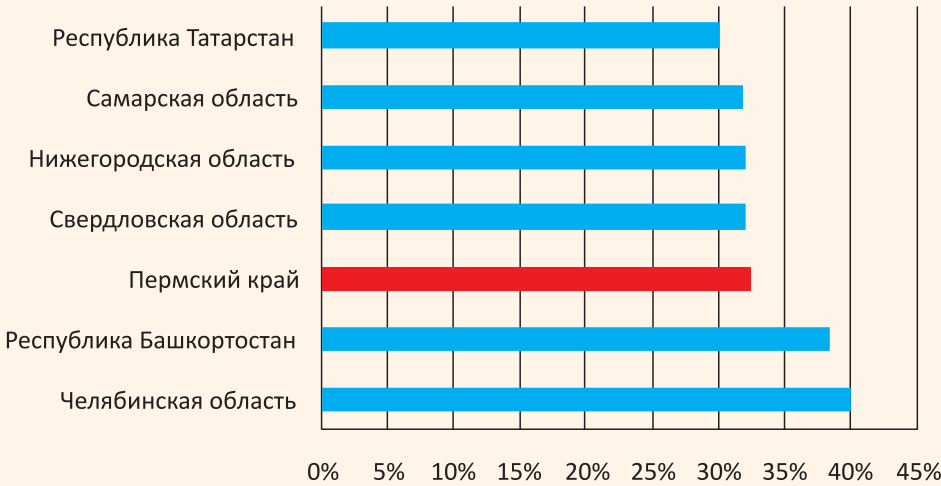
«Я очень рад, что сегодня мы подписываем соглашение с одним из крупнейших банков на территории РФ. Мы заинтересованы в увеличении объёмов финансирования реального сектора экономики. Кроме того, население края получит новые банковские услуги, качественный банковский сервис. Пермский край выиграет и в части улучшения инвестиционного климата, поскольку такие игроки, как СМП Банк, формируют позитивную историю для развития региона в целом», — отметил Леонид Морозов, назвав нового партнёра «крупным финансовым игроком с надёжной историей и капиталом».

Вице-президент СМП Банка Татьяна Герасимова призналась, что немногие регионы выступают в качестве инициаторов подобного сотрудничества, выходя на крупные отечественные банки, столичные в том числе. Но, по её словам, программа, озвученная региональным минэкономразвития на ближайшие пять-семь лет, показалась руководителям финансовой группы интересной, качественной и перспективной для банка.

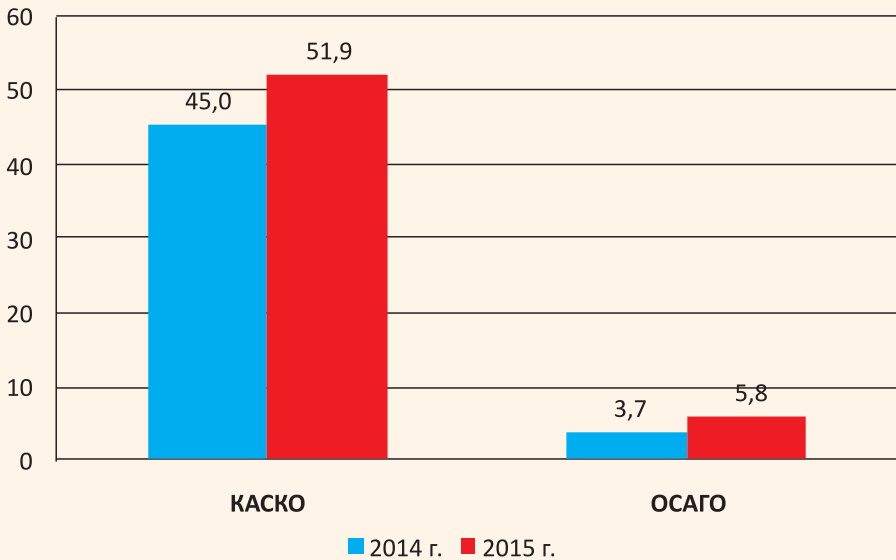
«Предложения для нас очень интересны. Мы бы хотели представить на территории Пермского края полный спектр банковских продуктов и услуг, но начнём с реального сектора экономики, а также малого и среднего бизнеса. Чтобы работать с населением, должны появиться точки присутствия. Но наше сотрудничество рассчитано не на два-три года. У нас очень амбициозные планы и задачи», — подчеркнула Герасимова.

В свою очередь Леонид Морозов назвал соглашение «началом большого пути», пообещав, что краевое минэкономразвития продолжит привлекать в регион новых финансовых игроков. «У нас на подходе несколько соглашений с рядом крупнейших банков, которые пока ещё не присутствуют в регионе», — озвучил планы чиновник.

Доля ОСАГО в общем объёме страховых взносов в 2015 году



Средняя цена полиса, тыс. руб.



Вторая причина спада в сегменте КАСКО — снижение продаж новых автомобилей, отмечает Елена Нестерова, директор Пермского филиала АО «СОГАЗ». По данным аналитического агентства «Автостат», в 2015 году в Прикамье было продано 23,5 тыс. новых автомобилей, это на 45% меньше, чем годом ранее. Связанный с этим фактор — серьёзный спад банковского кредитования автомобилей.

В 2015 году проникновение КАСКО резко снизилось, отмечают страховщики. По данным Банка России, количество проданных полисов упало на треть. Увеличение средней цены полиса на 15% сгладило этот момент, и объём собранных по этому виду страхования премий сократился только на 21% — с 2,7 до 2,1 млрд руб. По итогам года вклад этого вида страхования в объёмы рынка составил 19%, годом ранее — 25%.

Снижение спроса заставило страховщиков расширять продуктовую линейку, всё чаще предлагая варианты, позволяющие снизить стоимость полиса. Среди таких предложений — различные вариации страхования с франшизой, частичное страхование (автовладелец выбирает набор рисков, от которых будет застрахован), а также «умное страхование», которое позволяет страховщику учесть манеру езды водителя. Страховщики утверждают, что с помощью таких продуктов можно сэкономить до 60% от стоимости КАСКО.

В результате соотношение продаж «полного» КАСКО и КАСКО с франшизой изменилось в сторону постепенного увеличения доли программ с франшизой, на которые по итогам 2015 года

в Пермском крае приходится порядка 50%, отмечает Оксана Швецова. При общем спаде сегмента КАСКО продажи КАСКО с франшизой, по её словам, увеличились на 70% по сравнению с 2014 годом.

Впрочем, несмотря на все усилия страховщиков, ожидать роста сегмента КАСКО пока не приходится, полагает Елена Нестерова. С ней согласен и Дмитрий Кузнецов, директор департамента андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие». Эксперт полагает, что рынок КАСКО, по предварительным данным, продолжит падение и снизится ещё на 3–4%. «Это связано прежде всего с тем, что будут погашены кредиты на автомобили, приобретённые в 2013–2014 годах», — поясняет Кузнецов.

Но гораздо большее значение для рынка будет иметь динамика сборов по ОСАГО, и здесь эксперты поводов для оптимизма не видят. Позитивное влияние повышения тарифов продлится недолго, а затем будет исчерпано. «По предварительным прогнозам, рынок ОСАГО по итогам 2016 года покажет рост примерно на 12%. Однако лишь за счёт того, что сохранится разность тарифов, так как в конце 2014 года ещё не было произведено второго этапа повышения», — уверен Дмитрий Кузнецов.

Если учесть, что ОСАГО и КАСКО в сумме дают 51% от всех страховых сборов в регионе, перспективы рынка в целом остаются достаточно пессимистичными. Эксперты полагают, что по итогам 2016 года объём страховых премий в лучшем случае останется на уровне 2015 года.

пятница

15 ЛЕТ — ГАЗЕТА

ГОРОДСКОГО БОЛЬШИНСТВА

■ Стабильно высокая аудитория*

■ Еженедельный выход 110–150 тыс. экз.

Получите большинство:

210-40-28, 210-40-23, reklama@idk.perm.ru

Подробнее о рекламных возможностях «Пятницы» — newsko.ru/ads

* Газета «Пятница» — лидер по величине читательской аудитории среди общественно-политических изданий в Перми, по данным исследования Института «УралИНФО» («Весна-2010», «Осень-2010», «Весна-2011», «Осень-2011», «Весна-2012», «Весна-2013», «Осень-2013», «Весна-2014», «Осень-2014»).