



*Российский страховой бизнес находится в критической ситуации, которую спровоцировали необоснованные тарифы на ОСАГО и судебные решения по добровольному автострахованию. Корреспондент РБК Екатерина Метелица поговорила с президентом «РЕСО-Гарантии» Сергеем Саркисовым о том, почему страховые компании переносят свои офисы в удаленные поселки, за что он готов поставить памятник перед зданием Верховного суда и почему больше не верит в развитие страхования жизни.*

– Как вы оцениваете сегодняшнее состояние российского страхового рынка?

– Сам факт того, что с учетом инфляции объемы рынка падают, говорит о том, что ситуация ненормальная. Даже в кризисные времена рынок рос. Это объективный факт, который заставляет задуматься о причинах. С моей точки зрения, их две. Первая – это ОСАГО, вторая – каско.

Кризисная ситуация в ОСАГО вызвана тем, что тарифы регулируются, причем регулируются неправильно. Они не позволяют страховым компаниям рентабельно работать на рынке, поэтому страховщики всеми правдами и неправдами стараются не продавать полисы. По-моему, это самый сильный контраргумент тем, кто говорит, что страховые компании много зарабатывают на ОСАГО. Если мы много зарабатываем на нем, то почему мы не хотим продавать полисы? Мы же не дегенераты, соображаем и считать умеем. Если бы каждый полис приносил хотя бы одну копейку, то мы с удовольствием бы их продавали. Один миллион полисов – это миллион копеек. Но мы стараемся не продавать, потому что нам это невыгодно. Нам говорят, что это социальное страхование, но если это так, то государство должно дотировать его, так же как и агrostрахование.

– А каско, с ним какая проблема?

– Ситуация со страховкой каско абсурдная из-за странных решений Верховного суда. Они не учитывают, что страхование основывается на актуарных расчетах. Много случаев, когда оставляют в машине ключи, техпаспорт и ПТС, ее угоняют. В полисе прописано, что это не страховой случай. На самом деле страховщики делают часто исключения для порядочных клиентов и платят им. Но сейчас это просто стало бизнесом – люди обновляют свой автопарк. Верховный суд встает на их защиту и таким образом открывает безграничные возможности для мошенников.

Отдельного внимания заслуживает то, что закон о защите прав потребителей распространили на страхование. Нигде в мире такого нет. Как можно актуарно рассчитать штрафы [которые страховщики выплачивают за отказ платить по страховке], взятые с потолка? Я готов за собственные деньги поставить памятник Верховному суду за эту инновацию. Ни в одной стране мира закон о защите прав потребителей не распространяется на страхование.

– Недавно РЕСО сообщила о переносе 22 филиалов из административных центров в небольшие населенные пункты. «Ингосстрах» последовал вашему примеру. Это ответ на прописанную в законе обязанность продавать ОСАГО в каждом офисе продаж?

– А что делать? Все стараются сократить продажи в убыточных регионах.

– Но при этом пока нет ни одной страховой компании, которая сдала бы лицензию по ОСАГО или каско. Почему?

– Продали «Оранту», разве нельзя расценить это как сдачу лицензии? «Альянс» уходит вообще из розничного страхования. Уходят все иностранные компании. Они привыкли рассчитывать бизнес, привыкли работать в условиях предсказуемости. А у нас суды, убытки, а Госдума создала условия абсолютной непредсказуемости и абсурдности законодательных решений в угоду популизму.

– Что нужно сделать, чтобы исправить ситуацию?

– Нужно отпустить тариф по ОСАГО или хотя бы сделать коридор, который позволит покрывать издержки в тех регионах, где мы терпим убытки. Это позволит людям спокойно покупать полисы. Сейчас же люди в регионах стоят в очередях, как в советское время за продуктами.

Пока ЦБ обещает поднять тариф на 25% и ввести 5-процентный коридор. В отдельных регионах этого будет достаточно, а в наиболее проблемных это не исправит ситуацию. Там нужно менять коэффициенты, с помощью которых рассчитываются тарифы в каждом конкретном регионе. Такое уже делалось один раз: три года назад поменяли коэффициенты в проблемных регионах. Ситуация тогда нормализовалась на время.

Если все оставить, как сейчас, то мы убьем региональный страховой бизнес окончательно. Мы большая компания, поэтому можем компенсировать часть убытков в одних регионах за счет маржи в других. А что делать компании, которая работает только в Челябинске, например, непонятно.

– А санкции как-то повлияли на страховой рынок?

– Пока они имеют ограниченное влияние. Они проявились только в некоторых областях перестрахования, которые связаны с перестрахованием грузов, имущества компаний, попавших под санкции. Но это не катастрофа. Мы научимся работать в таких условиях. Есть восточные рынки перестрахования, можно создавать собственные пулы. Главное, чтобы отчаянным головам не приходила мысль создать государственную перестраховочную компанию. Эффективность их работы известна. Не думаю, что вы предпочтете государственную парикмахерскую частной.

– Что сегодня остается прибыльной частью страхового бизнеса?

– У нас были очень хорошие результаты по ДМС, но в этом году, к сожалению, они резко ухудшились. Видимо, люди в сложные времена начинают больше лечиться. Возможно,

бояться, что на следующий год уже не будет страховки от работодателя. Такое явление мы уже наблюдали в кризисы 2008 и 1998 годов, но после ситуация восстанавливалась. На этот раз мы тоже надеемся, что ухудшение вызвано временной нервозностью и не перерастет в тенденцию.

Неплохие результаты продолжает показывать страхование имущества физлиц. Раньше я верил в страхование жизни, но сейчас перестал. Его нет, и у меня нет надежды, что оно окрепнет, учитывая то, что правительство сотворило с НПФ. Говорю, может быть, несколько цинично, но зато честно. Но знаете, в страховании действует закон больших чисел: большой маржи нет нигде, но за счет большого количества полисов мы счастливы, даже когда имеем трехпроцентную маржу.

**Источник:** [РБК daily](#) , 16.09.14

**Автор:** Метелица Е.