

Обязательное страхование автогражданской ответственности привело к тому, что в России появился первый по-настоящему массовый вид страхования. А темы тарифов, защиты и выплат стали социально значимыми. Но полис должен подорожать, причем достаточно скоро, уверяют страховщики.

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) введено почти 10 лет назад – 1 июля 2003 г. Полис «автогражданки», гарантирующий выплату страховки пострадавшему в ДТП водителю или пешеходу, должен был прийти на смену дорожным разборкам. Страховщикам ОСАГО обеспечивает седьмую часть сборов и выплат. Они оперируют резервами по ОСАГО, размер которых составляет десятки миллиардов рублей.

Лимит на выплаты

Средний размер выплаты по ОСАГО составляет 23824 руб., и самая низкая средняя выплата из компаний первой десятки у «Росгосстраха» (20248 руб.). Больше всех по ОСАГО платит «Ингосстрах», его средняя выплата – 30602 руб.

Сейчас в Думе находится пакет поправок Минфина, где чиновники, в частности, предлагают повысить планку лимита выплат по поврежденному в ДТП имуществу с нынешних 120000 до 400000 руб., а по вреду жизни и здоровью – со 160000 до 500000 руб. По мнению гендиректора компании «Согласие» Эльнура Сулейманова, лимит возмещения по жизни и здоровью недостаточен, стоимость человеческой жизни при ДТП оценивается очень низко, поэтому эти лимиты нужно увеличить до 2 млн руб., как в других обязательных видах страхования. В ОСАГО сейчас такая страховая сумма пока невозможна, так как потребуются более чем трехкратное увеличение страхового тарифа, парирует первый вице-президент «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров. Единственная возможность выровнять данный закон по страховой сумме – серьезное снижение числа и тяжести ДТП. А это уже общегосударственная задача, говорит страховщик.

Недавно Минфин предложил правительству увеличить эти лимиты поэтапно: на первом этапе через три месяца после вступления закона в силу увеличить лимиты по «железу», а через год – по жизни и здоровью. По оценкам страховщиков, тарифы ОСАГО на первом этапе должны вырасти на 30%, а на втором – еще на 20%. Но расчеты страховых компаний явно завышены – достаточно посмотреть на среднюю сумму выплаты по ОСАГО, чтобы понять, что такого роста тарифов не будет, уверяют в Минфине. Конечно, намного комфортнее продавать услугу, которая защищает клиентов от большего количества рисков, особенно в крупных городах, говорит вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Федор Воронин: «Но это всегда уравнивается введением более высоких тарифов».

В 2003 г. лимита по «железу» хватало более чем на 95% убытков, напоминает Маркаров, сегодня же эти лимиты могут быть достаточными не более чем в 60% случаев. Соответственно, лимит в 400000 руб. также приведет к тому, что более 95% убытков будут этим лимитом покрываться.

Мы платим за моторное страхование в целом существенно больше, чем в европейских странах, напоминает главный редактор журнала «Русский полис» Вадим Демченко.

Да, у нас намного выше аварийность и чудовищная смертность на дорогах. Но одновременно – совершенно дикие по размерам затраты на ведение страховых дел и размеры комиссионных вознаграждений посредникам. «При правильной организации этих сегментов и нынешних затратах автовладельцев можно существенно поднять лимиты покрытия, – убежден Демченко. – Лимит по «железу» должен покрывать стоимость тотального убытка по 85–90% автопарка региона. Может быть, имело бы смысл сделать его разным для различных регионов».

Что касается покрытия по жизни и здоровью, то оно унизительно низкое, категоричен Демченко. «Мы видели уже попытки самосуда граждан над виновниками ДТП с человеческими жертвами. Здесь я бы предложил как можно скорее переходить к выплате по так называемой «реальной стоимости человеческой жизни». В Германии величина совокупного лимита («железо» + жизнь и здоровье) составляет 7,5 млн евро», – приводит пример он.

Ценник на полисе

Базовый тариф ни разу не менялся, а поправочные коэффициенты к нему (по возрасту, стажу водителя, мощности автомобиля, территории его использования и т.д.) корректировались лишь дважды, в 2009 и 2011 гг., напоминает президент Российского союза автостраховщиков (РСА) Павел Бунин. Инфляция за это время составила более 200%, литр бензина подорожал с 12 руб. в 2003 г. до 27 руб. в 2011 г., а стоимость ремонтных работ выросла почти в 2,5 раза. По мнению страховщиков, тарифы ОСАГО должны увеличиваться поэтапно, соразмерно инфляции, говорит Бунин.

ОСАГО – социально значимый вид страхования, у него наибольшее проникновение среди остальных. Поэтому резкое повышение базовой ставки, лимитов и, соответственно, тарифов может вызвать массовое недовольство, признает руководитель управления методологии обязательных видов «АльфаСтрахования» Денис Макаров. Избежать недовольства автомобилистов можно, вводя повышение тарифов постепенно, допустим, на 25% в год, и вводя повышенные лимиты – допустим, с 2015 г.; в этом случае страховщики смогут накопить резервы для последующих выплат по повышенным тарифам, считает Макаров.

Структура автопарка кардинально изменилась и объективно и тариф, и коэффициенты давно надо менять, согласен Демченко. Но информационной политикой страховщики загнали в безвыходное положение не только себя, но и Минфин, продолжает он: они столько «натемнили» в вопросе «цены на ОСАГО», комиссионных вознаграждений посредникам, уровня убыточности и т.д., что эта тема становится очень тяжелой для взвешенных решений.

Отсутствуют действительно независимые инфраструктурные институты, которые могли бы сделать квалифицированный анализ статистики и предложить изменения базовых показателей и условий. Поэтому надежда лишь на Минфин, говорит Демченко.

Нынешние тарифы адекватны действующим условиям и лимитам в ОСАГО, считает заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов. Другое дело, что сами по себе эти лимиты никого уже не устраивают. В идеале, продолжает он, когда-нибудь надо вообще отказаться от лимитов, поскольку они всегда будут кого-то не устраивать.

По мнению Маркарова из «Росгосстраха», в зависимости от итогового варианта

обсуждаемых лимитов базовый тариф должен быть увеличен на 50–70%. «От этого выиграют в первую очередь потребители, поскольку уровни возмещений станут намного более адекватными», – объясняет он.

Решение в коридоре

В поправках Минфина предусмотрено введение ценового коридора, когда есть нижняя и верхняя планка тарифа и страховщики продают полисы по цене, которая укладывается в эти рамки. Страховщики считают, что отпускать тарифы на свободу еще рано. Хотя определенные положительные идеи в этой инициативе есть, ведь это своего рода попытка создания некоторой конкуренции на рынке ОСАГО, рассуждает Сулейманов из «Согласия». Но, предупреждает он, мелкие компании начнут продавать страховки по нижней планке, чем клиенты будут с удовольствием пользоваться, но насколько платежеспособны эти мелкие страховые компании – большой вопрос. И страховой рынок, и потребители не готовы к подобным изменениям, считает Сулейманов.

В следующем году только будут запущены ряд ключевых информационных систем, которые позволят значительно повысить прозрачность рынка и, в частности, обеспечить статистику для актуарных расчетов, напоминает гендиректор СГ МСК Сергей Савосин. При этом на накопление данных с требуемым качеством нужно еще несколько лет, отмечает Савосин. Кроме того, не до конца решен вопрос эффективного контроля и регулирования финансовой устойчивости страховщиков ОСАГО. Обязательным условием тарифного коридора является финансовая устойчивость всех участников. В противном случае обязательства самых рискованных будут покрываться за счет отчислений самых добросовестных. Это обстоятельство также усиливает аргументацию неготовности отечественного рынка ОСАГО к немедленному введению тарифного коридора. Также стоит отметить, что администрирование ОСАГО с дифференцированными тарифами и покрытием будет дороже, т.е. это будет дополнительной нагрузкой на бизнес, резюмирует Макаров из «АльфаСтрахования».

«Любая идея, которая сможет снизить затраты страхователей, должна использоваться», – настаивает Демченко из «Русского полиса». Но, оговаривается он, учитывая невысокую эффективность страхового надзора за демпингующими компаниями в прошлые годы, нужно дополнить коридор усилением надзора. Например, тех, кто готов работать по модели тарифного коридора, перевести на ежедневную отчетность перед страховым надзором.

Стенания об убыточности

Делая заявления о необходимости пересмотра тарифов и коэффициентов к ним, страховщики ссылаются на убыточность бизнеса ОСАГО. Но никто из 10 лидеров рынка не назвал конкретные цифры своей убыточности, лишь «АльфаСтрахование» и «Альянс» отметили, что комбинированный коэффициент (разница между сборами и выплатами с учетом расходов на ведение дел, отчислений в РСА и т.п.) у них выше 100%. «Есть страховые компании, где ведется добросовестный учет своих обязательств, а есть страховщики, где так называемый «ввод полисов в IT-систему» отстает от реального времени на месяц и более. Как такой страховщик может балансировать свои обязательства? И все ли полисы вводятся или только те, по которым возникают убытки?» – говорит Демченко. К сожалению, тучные предкризисные годы многими были упущены и бизнес-процессы приходится налаживать в условиях жизни с колес, которая и является основной причиной кассовых разрывов, а значит, демпинга, высоких комиссий в ОСАГО, отмечает Демченко.

Кроме того, страховщики не раскрывают в отчетности уровень инвестиционного дохода по ОСАГО – т.е. сколько они зарабатывают на размещении средств от проданных полисов, отмечает заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев: в отчетности этого нет и ФСФР этого не видит.

Хит-парад проблем

Одна из основных проблем, которая решается, как правило, только в суде, – занижение суммы страховой выплаты, рассуждает председатель совета директоров аудиторско-консалтинговой группы «МЭФ-аудит» Эхтибар Мустафаев. Согласно правилам ОСАГО «восстановительные расходы оплачиваются исходя из средних сложившихся в соответствующем регионе цен», а средние по региону цены можно определить по-разному, так как единой методики или отсылочной нормы в правилах не существует.

Корень этой проблемы – в отсутствии единой методики оценки ущерба, а также единых справочников, используемых при расчете величины ущерба, отвечает Савосин из СГ МСК. Сейчас ведется работа по утверждению такой методики в целях стандартизации

подходов и избегания споров относительно размера ущерба. Опыт более развитых рынков показывает, что профсоюзы страховщиков эффективно организуют работу по разработке и актуализации таких методик и справочников и споры относительно размера ущерба сходят на нет. К этому надо стремиться и российскому страховому рынку, продолжает Савосин.

К сожалению, многие клиенты не знают, что правила ОСАГО предусматривают выплаты с учетом износа по замененным запчастям, отмечает Воронин из «Ренессанс Страхования»: «Мы не говорим, что это справедливо, но, учитывая средний возраст автопарка в нашей стране, переход на выплату без учета износа будет слишком дорого стоить. Тем более, этой проблемы при наличии полиса каско не существует». У «Альянса» высокие выплаты по ОСАГО и, к сожалению, сейчас ситуация такова, что оспаривание выплат, в том числе в суде, превратилось в отдельную отрасль «бизнеса», которая поставила судебные выплаты на поток, сетует директор по страхованию автогражданской ответственности «Альянса» Андрей Антохонов.

Еще одна проблема, с которой могут столкнуться клиенты, – отказ в приеме документов на выплату, говорит Мустафаев из «МЭФ-аудита». Страховщик может обосновать отказ необходимостью уточнений и проверок наличия полисов виновника ДТП в базах данных. Внедрение безальтернативного прямого возмещения убытков (ПВУ), когда пострадавший в ДТП обращается к своему страховщику, а не в компанию виновника, решит эту проблему, уверяет Савосин. Страховщик будет принимать документы у своего страхователя по всем страховым случаям и урегулировать данный убыток с компанией виновного в причинении ущерба. Проблема отказа в приеме документов возможна только в случае, когда ПВУ является опцией, а не обязательным вариантом урегулирования, настаивает он.

Богатый урожай

Рынок ОСАГО за девять месяцев 2012 г. вырос до 89 млрд руб. (+20,3% к январю-сентябрю 2011 г.), сообщил РСА. Страховщики ОСАГО продали за это время 30,096 млн полисов против 29,046 млн годом ранее. Выплаты выросли почти на 6%, до 43,7 млрд руб.

Выделились

Половину рынка ОСАГО контролируют три компании – «Росгосстрах», «Ингосстрах» и «РЕСО-Гарантия». За девять месяцев 2012 г. на премию этих страховщиков пришлось около 52% всех сборов по ОСАГО. А первая десятка лидеров этого рынка собирает почти 80% премии. Средняя стоимость полиса ОСАГО, по данным РСА, составила за девять месяцев 2956 руб. при базовой ставке тарифа в 1980 руб. При этом самый дешевый средний полис из компаний первой десятки продавала Страховая группа МСК (2515 руб.), самый дорогой – «Альянс» (4137 руб.), подсчитал «Прайм».

Источник: [Ведомости](#), № 206, 30.10.12

Автор: Рожков А.