

Николаус Фрай, генеральный директор СК «Альянс»

В последние годы ОСАГО стало одной из главных проблем российского рынка страхования. Хотя официальная статистика в целом говорит о здоровье рынка (соотношение выплат к премиям находится на уровне 60-70%), это не совсем отражает реальное положение вещей. Официальные цифры убытков по ОСАГО не всегда учитывают судебные издержки и штрафы, которые платят страховщики, а между тем только за первую половину 2016 г. в суды общей юрисдикции поступило почти 225 000 исков по договорам ОСАГО. При этом более 90% таких судов страховщики проигрывают. Некоторые страховщики, оценив ситуацию, приняли решение покинуть рынок. В их числе Allianz и «ВТБ страхование». Некоторые же требуют серьезных вливаний капитала, подтверждением чему стали недавние известия о покупке «Росгосстраха» группой «Открытие» и переговорах о слиянии страховых активов «Ренессанс страхования» и группы «Благосостояние».

Несмотря на пресловутую самобытность российского рынка, наша страна далеко не первой столкнулась с проблемами в ОСАГО. Если судить по международному опыту, вариантов развития событий не много. Всего в мире существуют три основные модели функционирования этого рынка: либеральная модель, тарифная система и государственная монополия.

Курс на либерализацию

Первая получила широкое распространение в Европе, где либерализация рынка началась еще в 1940-е гг. Разумеется, ввиду различной экономической ситуации в европейских странах последствия перехода на либеральную модель оказались разными. В Италии, например, после многолетней убыточности этого рынка либерализация привела к резкому скачку цен на полисы, и потребовалось еще семь долгих лет, чтобы рынок стал прибыльным – за эти годы цены на полисы обогнали инфляцию, как, впрочем, и суммы страховых выплат.

В Хорватии переход с тарифной на либеральную систему в июле 2013 г. привел к ценовой войне между страховщиками. Цены на полисы за прошедший период упали там почти на 40%.

Высокий уровень конкуренции заставил европейские страховые компании создавать более сложные системы тарифов, позволяющие эффективно работать с потенциально убыточными страхователями. В той же Италии тарифы сильно разнятся в зависимости от региона. Например, стоимость полиса для клиента одного и того же профиля в Неаполе (на юге) превышает стоимость в Аосте (на севере) в 2,7 раза при прочих равных характеристиках риска. В ряде стран (Великобритания, Германия) методология расчета страховых тарифов включает более 20 факторов, влияющих на сумму премии.

Прижилась бы подобная система в России? Маловероятно. Логично предположить, что в случае либерализации тарифов Россия столкнулась бы как минимум с ростом конкуренции, снижением цен в прибыльных регионах и серьезным их ростом (в два и более раз) в убыточных. А если даже при текущих ценах на полисы ОСАГО далеко не все водители в регионах могут позволить себе эту «роскошь», сомнительно, что двойные или тройные тарифы станут удачным решением проблемы.

В Румынии, например, из-за протестов транспортных компаний по поводу высоких тарифов правительство в 2016 г. было вынуждено временно (на шесть месяцев) перейти

с либеральной на тарифную систему с фиксированным максимальным лимитом премии.
Выгодный тариф

Интересный пример тарифной модели – Болгария. Минимальный тариф там определяется законодательно. Все, что сверх этого, отдается на откуп страховщикам. В некоторой степени это предотвращает ценовые войны и ситуацию, когда рынок банкротит сам себя.

Системы с фиксированными тарифами снижают конкуренцию, но позволяют поддерживать убыточные сегменты за счет прибыльных. Беда в том, что страховщики в массе своей хотят продавать полисы только в рентабельных регионах, как это происходит сейчас в России. В Швейцарии, столкнувшись с аналогичной проблемой в обязательном медицинском страховании, эту ситуацию решили с помощью субсидирования. Как и в случае с российским ОСАГО, швейцарские страховщики брали на страхование преимущественно «хорошие» риски (молодых и здоровых людей). Пожилым же купить страховку было крайне сложно. Теперь за каждый «хороший» риск страховщики должны отчислять часть премии в централизованный фонд и, соответственно, получают субсидию за каждый «плохой» риск. Аналогичный механизм субсидирования через фонд Российского союза автостраховщиков мог бы стать эффективным решением для нашего рынка ОСАГО и позволил бы соблюдать необходимый баланс между регионами.

Монополия на риски

И наконец, государственная монополия. Такая система реализована в Белоруссии, а также в канадской Британской Колумбии, где Страховая корпорация провинции Британская Колумбия не только выдает водительские права и занимается регистрацией автотранспорта, но и единолично выпускает полисы ОСАГО.

Такая система также позволяет включить стоимость полиса в стоимость топлива, что означает автоматическое страхование всех без исключения водителей. В качестве «пряника» при этом выступает эффект «оплаты за пробег», а в качестве «кнута» – дополнительная нагрузка на неэкологичные авто.

Вариант такой системы был реализован в Южной Африке, где в 1997 г. был учрежден специальный Фонд ДТП (RAF), а также система фиксированных цен на полисы, оплачиваемые на заправках. По данным RAF, топливный сбор сейчас составляет 154 цента южноафриканского ранда за литр (US\$0,11). Эта цифра включает в себя страхование на случай нанесения вреда жизни и здоровью третьих лиц в результате ДТП. Система успешно функционирует, правда, размеры выплат по данному риску оставляют желать лучшего.

В случае с российским ОСАГО очевидно одно: при отсутствии должного эффекта от вступления в силу ожидаемого всеми закона о натуральных выплатах регулятору придется искать новые решения. Маловероятно, что либерализация российского рынка поможет решить социальные задачи ОСАГО. Облегчить ситуацию мог бы механизм субсидирования, превышающий в своей эффективности поправочные коэффициенты или принудительную продажу полисов через «единого агента». Если же и эта схема окажется нерабочей, возможным выходом может стать государственная монополия, хотя сейчас, по словам представителей ЦБ и участников рынка, этот вариант не только нежелателен, но и не по карману для России.

Источник: Ведомости , 09.02.2017