

Кризис на рынке ОСАГО углубляется и может достичь пика в конце первого квартала этого года — убыточность по операциям с учетом расходов на ведение дел приблизится к 100%-ному порогу, согласно прогнозу ЦБ РФ. Автостраховщикам не удастся справиться с растущими убытками, связанными с деятельностью недобросовестных юристов-посредников, несмотря на принимаемые меры защиты. В результате надежные компании покидают сегмент.

Как показал опрос "Интерфакса", страховщики обнаруживают все новые проблемные очаги, в том числе в системе прямого возмещения ущерба, в электронных продажах. При этом большие надежды СК возлагают на принятие законопроекта о натуральных выплатах в ОСАГО. Однако рассмотрение документа в Госдуме запаздывает. По мнению экспертов, судьба этого вида страхования в РФ определится в ближайшие месяцы.

ВИДИМОСТЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Статистика за прошлый год по ОСАГО вроде бы не дает оснований для тревоги: страховщики заработали в этом сегменте 12 млрд рублей, сообщил "Интерфаксу" один из экспертов рынка ОСАГО. Однако сами страховщики все чаще обсуждают нарастающий кризис в сегменте, спровоцированный недобросовестными автоюристами и убытками от их деятельности. Судебные выплаты в ОСАГО, по оценкам экспертов, достигли 25 млрд рублей за 2016 год. Такие расходы часто отражаются на забалансовых счетах компаний, их невозможно прямо выделить из официальной отчетности компаний. Коэффициент выплат в ОСАГО с учетом расходов страховщиков на ведение дел по итогам 9 месяцев 2016 года превысил 92%, сообщили в ЦБ РФ "Интерфаксу". По прогнозу регулятора и Российского союза автостраховщиков (РСА), 100%-ного рубежа коэффициент достигнет уже по итогам первого квартала этого года.

ОСАГО ТЕРЯЕТ БРЕНДЫ

Концентрация недобросовестных автоюристов в отдельных регионах в последние годы привела к "бегству" с таких территорий страховщиков ОСАГО, убыточность на некоторых достигала 300%, возникали многодневные очереди водителей, желающих купить полисы "автогражданки". РСА при поддержке ЦБ РФ для обеспечения доступности услуги ОСАГО создал систему единого агента, которая позволяет при дефиците полисов продавать полисы других участников рынка методом случайной выборки. Так убытки стали солидарной нагрузкой и перераспределялись на всех страховщиков ОСАГО.

Еще в начале прошлой осени СК "ВТБ Страхование" выступила против участия в системе единого агента. Позже, как полагают эксперты, компания спровоцировала неисполнением предписания ЦБ ограничение лицензии ОСАГО — по решению регулятора в декабре прошлого года лицензия была ограничена сроком на 2 месяца. Это избавило страховщика от необходимости продавать новые полисы "автогражданки". В пятницу, 10 февраля, компания "ВТБ Страхование" сообщила на сайте о передаче портфеля ОСАГО в "ВСК" и добровольном отказе от лицензии на ОСАГО.

Президент Российского союза автостраховщиков и Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс заявил "Интерфаксу", что "такое решение было ожидаемо". "Пока компания не известила нас официально об этом, но предварительные консультации с нами велись", — добавил он.

И.Юргенс отметил, что "доля ОСАГО в портфеле компании весьма незначительна, и ей

нет смысла нести тяготы кризиса в этом сегменте". "При этом наши коллеги из "ВТБ Страхования" заявили, что при нормализации ситуации на рынке ОСАГО, при наличии адекватных тарифов компания рассматривает для себя возможность вернуться в этот бизнес", — сказал он.

По данным аналитика "Интерфакса" Анжелы Долгополовой, "доля ОСАГО в общем портфеле "ВТБ Страхования" по итогам 2014 года составляла 2,1%, годом позже снизилась до 1,1%, а затем опустилась до 0,7% по итогам 9 месяцев прошлого года. Рыночная доля компании в сегменте ОСАГО составляла 0,51% в 2014 году, 0,24% годом позже и 0,17% по итогам 9 месяцев 2016 года. В то же время доля "ВСК" на рынке ОСАГО увеличивалась: с 5,5% в 2014 году до 8,3% в 2015 году и до 8,6% за 9 месяцев прошлого года. Доля договоров ОСАГО в общем портфеле "ВСК" за почти 3-летний период выросла с 21,9% до 38,6%.

"Таким образом, мы становимся свидетелями разделения страховых компаний по специализациям, концентрация рынка идет по отдельным направлениям. "ВТБ Страхование" теперь планирует сосредоточиться на корпоративном бизнесе, по этому пути, судя по всему, намерен пойти "СОГАЗ" (MOEX: SOGP) : компания незначительно снизила долю ОСАГО в своем общем портфеле — с 6,4% в 2015 году до 6,2% по итогам 9 месяцев прошлого года. "СОГАЗ" также плавно "дрейфует" в сторону традиционно сильного для компании корпоративного страхового бизнеса", — сказала аналитик. По ее мнению, "на рынке автострахования остаются те игроки, в портфеле которых моторный бизнес занимает решающую долю".

А.Долгополова для сравнения привела пример снижения доли участия в сегменте ОСАГО лидера рынка — компании "Росгосстрах" (MOEX: RGSS). Относительно незначительное сокращение доли участия "Росгосстраха" по итогам 2016 года обеспечило лидеру рынка ОСАГО 125%-ный коэффициент простой убыточности (без учета расходов на ведение дел) при среднем уровне показателя у топ-10 игроков примерно в 70%.

Ряд экспертов на рынке ОСАГО считают, что именно из-за убытков в ОСАГО "Росгосстрах" был вынужден искать сильных с финансовой точки зрения партнеров. С начала года обсуждается возможная сделка по приобретению холдингом "Открытие" контрольного участия в ПАО "Росгосстрах". Какой в перспективе окажется политика компании на рынке ОСАГО в случае благополучного завершения переговоров, предсказать сложно.

ПРОНИКАЮЩИЕ РАНЕНИЯ

В то время как законодатели, представители Минфина и Банка России обсуждают законопроект, который должен экономически дестимулировать деятельность юристов-посредников в ОСАГО (законопроект о натуральных выплатах в ОСАГО), злоумышленники начали расширять сферу деятельности, распространив противоправные действия и на канал электронных продаж.

С началом продаж е-полисов ОСАГО страховщики регистрировали веерные запросы на покупку полисов с одних и тех же адресов, что указывало на появление посредников при оформлении таких договоров, что в принципе запрещено законом. К этому добавились обращения страхователей, которые после покупки не могут по номеру полиса найти в базе действующих договоров ОСАГО свой. То есть деньги были заплачены неизвестно кому. РСА известил рынок о создании клонов сайтов ведущих страховщиков, которые торгуют "пустышками".

Один из водителей, как отметил "Интерфаксу" представитель автостраховщика, рассказал, что "за помощь в оформлении е-полиса он заплатил 1 тыс. рублей за себя и 2 тыс. рублей за жену". Теперь страховщики ставят вопрос о законодательном праве блокировать запросы на покупку множества полисов ОСАГО с одних и тех же электронных адресов.

СОЛИДАРНОСТЬ И СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Страховщики ОСАГО все чаще встречаются на различных площадках для обсуждения мер противодействия мошенничеству, сообщил "Интерфаксу" представитель одной из страховых компаний. Внедрение новаций в ОСАГО требует от СК нового уровня солидарности. Камнем преткновения для страховщиков ОСАГО в сегменте удаленных продаж становится использование агентских продаж как дублирующей системы при технических затруднениях у конкретных продающих страховщиков. Одни компании честно продают е-полисы, другие "устраивают футбол" и стараются переадресовать проблемные продажи коллегам, система РСА хитрости видит и вскрывает. Получатели "разорительных" пассивов протестуют.

Как отмечают эксперты рынка ОСАГО, появились факты гибридных продаж е-полисов ОСАГО в офисах страховщиков. То есть вместо традиционных полисов на бланках Гознака люди покупают в офисах как бы электронные полисы, распечатанные на простой бумаге. Такие хитрости дискредитирует саму идею удаленных продаж в ОСАГО, полагает эксперт рынка ОСАГО.

Накаляются споры в сфере взаиморасчетов страховщиков в рамках прямого возмещения убытков (ПВУ). В этой схеме отношений клиент приходит за выплатой к своему страховщику. После выплаты клиенту прямой страховщик взыскивает понесенные расходы со страховщика виновного в ДТП водителя. Некоторые страховщики на одной из последних встреч ополчились на коллег: по их мнению, те не поверяют заявления потребителей для отсева мошеннических заявок, "платят не глядя", чтобы позже взыскать с коллег по цеху такие расходы. Конечный плательщик — страховщик виновного, обнаружив грубые мошеннические схемы, только руками разводит, поскольку уже поздно что-либо предпринимать.

"Мы гасим один очаг напряжения за другим и будем это делать, но такие действия кардинально не решают проблем, и даже напротив, все еще больше усложняется при попытках административного регулирования, — заявил глава РСА И.Юргенс. — Страховое сообщество видит выход только в либерализации тарифов в ОСАГО, поскольку лишь рыночными механизмами можно стабилизировать рынок. Надо, чтобы ОСАГО стало составляющей и базовой частью программ по авокаско".

По словам И.Юргенса, "все актуарии, которые анализировали уровень убыточности и действующие тарифы в ОСАГО, говорят об их недостаточности примерно на 40%-60%". "Я вижу двойные стандарты в подходах, когда рост тарифов ЖКХ в 2-3 раза в России не считается чем-то странным (плата за квартиру достигает 8-20 тыс. рублей в месяц). Не считается странным, когда плата за парковку автомобиля на городских улицах увеличивается с 50 рублей до 200 рублей в час. На этом фоне страховщики ОСАГО заявляют о невозможности корректировать тарифы из-за угрозы социального взрыва. Это просто фарисейство", — заключил И.Юргенс.

КРАСНАЯ ЧЕРТА

Переход страховщиков ОСАГО в "красную зону" с точки зрения рентабельности в этом году заставляет регулятора, Минфин РФ и законодателей спешить с принятием

законопроекта о преимущественных выплатах в ОСАГО в натуральной форме. Большинство экспертов сходятся во мнении, что замена ремонтом автомобиля денежных выплат в ОСАГО "выбьет" экономическую почву из-под ног злоумышленников, поскольку заблокируются схемы, приносящие автостраховщикам многомиллиардные убытки. Там не менее, считают эксперты, к марту этого года принять закон о натуральных выплатах в ОСАГО вряд ли удастся, и теперь его одобрения ждут к апрелю, через неделю назначено рассмотрение поправок ко второму чтению в профильном комитете Госдумы. "Даже не до конца согласованные поправки (идет их постоянная доработка — прим. ИФ) о натуральных выплатах в ОСАГО уже предполагают для автостраховщиков необходимость тотального перезаключения всех действующих договоров с автосервисами и оформления новых с учетом законодательных новаций, — пояснил "Интерфаксу" исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев. — Заранее заключить такие договоры страховщики ОСАГО с партнерами не могут — они не знают пока окончательной редакции поправок. Кроме того, им потребуется руководствоваться подзаконными актами Банка России, которые появятся после выхода закона. Все это означает, что процесс перезаключения договоров затянется, и ощутить преимущества натуральных выплат можно будет с опозданием".

НАТУРАЛЬНАЯ ПАНАЦЕЯ ПОД СОМНЕНИЕМ

Основным мотивом внесения законодательных изменений о выплатах в натуральной форме в ОСАГО стало желание страховых компаний и Российского союза автостраховщиков лишить так называемых "автоюристов" формальных оснований для реализации нынешних схем их бизнеса, минимизировать потери при урегулировании убытков, считает партнер "Первой юридической сети" Павел Курлат. Сама по себе идея достаточно здравая, заявил он "Интерфаксу".

"Достаточно посмотреть статистику рассмотрения дел с участием страховых компаний в Арбитражном суде Москвы — там значительное количество дел, где истцом по искам к страховым компаниям выступают представители организаций, через которые действуют автоюристы. И, безусловно, большая часть этих дел сформирована с участием заинтересованных экспертов и других лиц", — рассказал П.Курлат.

"Вектор рассмотрения страховых споров сформировался в РФ с 2013 года после принятия пленумом Верховного суда РФ известных постановлений по рассмотрению споров по договорам добровольного страхования и по применению закона о защите прав потребителей", — напомнил партнер "Первой юридической сети".

После выхода этих постановлений суды общей юрисдикции "реализуют" односторонний подход при рассмотрении страховых споров, будь то каско или ОСАГО. Неправосудные решения преобладают. Оспаривать их трудно, поскольку Верховный суд РФ задал ориентиры, статистика рассмотрения дел сложилась соответствующая, и судьям крайне редко удается выносить те решения, которые основаны на объективной оценке фактических обстоятельств дела, в том случае, если страховую компанию необоснованно обвиняют в нарушении обязательств по договору страхования. Чаще всего все дела рассматриваются по шаблону, поскольку искивые заявления также унифицированы", — пояснил эксперт.

Вместе с тем он предположил, что оппоненты страховщиков ОСАГО "постараются отстроиться и в новых условиях". "Имеющиеся у них сегодня ресурсы несложно адаптировать под иную нормативную базу. Наиболее технологичные посредники, вероятнее всего, продолжат зарабатывать на проблемах с ремонтом автомобилей

потерпевших". При этом "поле" (МОЕХ: POLT) для деятельности такого бизнеса, безусловно, сузится", — добавил юрист.

Один из экспертов в области урегулирования убытков по ОСАГО сообщил "Интерфаксу", что его "коллеги уже с тревогой обсуждают создающуюся практику открытия "автоюристами" собственных сервисных центров". "Теперь им важно, чтобы закон позволил беспрепятственно направлять по выбору клиента на ремонт автомобиля именно в эти центры. Тогда праздник больших заработков на страховщиках продолжится", — отметил он.

Источник: ФИнмаркет, 13.02.2017