



*Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков, президент Российского союза автостраховщиков*

*В 2017 году началось реформирование ОСАГО, а страхование жизни впервые в истории собрало больше страховых премий, чем моторное. Надолго ли этот новый расклад? Что делать с тормозящей рынок «автогражданкой»? Станет ли страхование имущества новым драйвером рынка?*

— Сильно ли изменился страховой рынок в минувшем году?

— О каких-то кардинальных изменениях я бы говорить не стал. С точки зрения объемов разных сегментов рынка произошло то, о чем еще в 2016 году предупреждал комитет ВСС по страхованию жизни, — именно «жизнь» стала драйвером рынка. Страховщики жизни вышли на 330 миллиардов рублей сборов — это серьезный сдвиг, но все же не перелом.

«Моторы» зависли по понятным причинам: тормозило и каско, и ОСАГО (последнее — из-за нехватки тарифа). Эта зона оставалась очень проблемной, на ней сосредоточено все внимание 59 компаний, оставшихся на этом рынке. На ОСАГО всегда приходилась значительная часть рынка, от этого проистекали и другие трудности всего страхового рынка. Но, несмотря на все эти сложности, добровольные виды все-таки растут по объемам.

Нам законодательно снизили тарифы по страхованию ответственности владельцев особо опасных производств в связи с давлением предпринимателей — тоже потеря. Не так блестяще было все и в агростраховании — из-за введения единой субсидии, в которой растворились деньги на агрострахование. Но наш союз продолжает биться. Мы пытаемся выправить ситуацию по линии взаимодействия с госорганами.

Таким образом, можно констатировать, что страхование, безусловно, живо на фоне явно неблагоприятной экономической ситуации. По данным АКРА, оно вдвое рентабельнее банковского бизнеса: ROE (return on equity — рентабельность собственного капитала. — Прим. Банки.ру) у страховых организаций составляла 24% в 2016 году, у банкиров — 14%, а в целом по экономике — 13%. Это хороший показатель даже при прогнозах АКРА о его небольшом снижении. Несмотря на уход страховщиков и рост концентрации капитала, несколько больших групп, в том числе и банковских, или создали недавно свои страховые компании, или рассматривают такую возможность сейчас.

— Развитие банкострахования вы рассматриваете как положительный тренд?

— Без банков столько не продашь — нет такой страховой компании, которой были бы под силу такие объемы. Тем более что доставшийся нам от Советского Союза флагман — «Росгосстрах» переживает трудности реструктуризации. Это была большая компания с филиальной сетью, сопоставимой с крупным банком.

То, что сейчас развивают банки, — это не «схематоз 90-х», это реальное страхование жизни. Но сейчас важнейшей задачей является выработка стандартов этого бизнеса. Нужно скоординировать деятельность страховщиков и банков, чтобы, во-первых, не было таких огромных комиссий и, во-вторых, чтобы банкиры несли такую же ответственность за некорректное предложение, как и страховщики, в соответствии с нашим стандартом, который уже разработан и направлен в ЦБ. Пока же вся ответственность на нас, мы уже ощущаем горячее дыхание тех периодов, когда придется расплачиваться за мисселинг, допущенный банками. В зависимости от экономической ситуации клиент может получить прибыль, а может и не получить. А при продаже полиса в банке ему могли этого не объяснить. И тогда именно на нас обратится гнев, похожий на гнев по ОСАГО, который нас преследует.

— Превалирование «жизни» над «мотором» — временное явление или долгосрочный тренд?

— Очень радостно, что люди знают теперь, что такое страхование жизни. Потому что раньше россиянин в жизни руководствовался тремя принципами: «авось», «небось» и «накося выкуси». Теперь, по крайней мере, страхование жизни прокладывает себе дорогу — как это было во всем мире. Я надеюсь, что это будет очень серьезная история. Наряду с негосударственным пенсионным страхованием, которое тоже находится в очень тяжелом состоянии из-за постоянной чехарды с законодательством, страхование жизни является инвестиционным ресурсом любой экономики. В Швейцарии, например, 70% того, что государство вкладывает, — это долгосрочное страхование жизни (на десять и более лет). Это большие деньги, которые правильно инвестированы. За этим будущее.

«Моторы» находятся в сложном состоянии, хотя каско выправляется, так как опять зажил рынок продаж автомобилей. А ОСАГО сдерживается не рыночно — по социальным основаниям. Это уже признано и нашим мегарегулятором, и Минфином.

— ОСАГО может быть не убыточным?

— Нигде в мире не зарабатывают на ОСАГО сверхприбылей, зарабатывают на каско. Универсальные компании на Западе и на Востоке заинтересованы в обязательном страховании, потому что оно дает им возможность войти в дом. Дальше это уже их искусство продать что-то еще, убедить людей, что страхование — это правильный продукт, по сути являющийся инструментом минимизации рисков человека. Но ОСАГО должно хотя бы выходить в ноль. Мне трудно сейчас предсказать на отдаленную перспективу, каким будет соотношение «мотора» и «жизни», но в следующем году «жизнь» точно будет опережать. Однако мы твердо договариваемся с Банком России о совершенствовании ОСАГО. И если будет, например, расширение тарифного коридора, то, может быть, «моторы» и «жизнь» будут идти вровень с конца 2018 года.

«По итогам 2017 года сумма выплат по судам выросла вдвое — до 37 миллиардов рублей»

— С чего, по вашему мнению, нужно начинать либерализацию в ОСАГО?

— Мне кажется, что с расширения коридора и с того, чтобы ряд обязательных коэффициентов устанавливался в переговорном процессе между страховщиком и

страхователем. С этим уже согласился Минфин и — аккуратно — Центробанк. Если коридор расширяется, там, где действуют негативные факторы — плохие дороги, особенности вождения на отдельных территориях (на юге они несколько другие, чем в Вологде или Санкт-Петербурге), автоюризм, — возможность для страховщика поднять тариф уже оздоровит ситуацию. Затем нужно идти дальше — где-нибудь в 20-е годы нужно полностью отпустить тариф, как во всем мире. Антимонопольные органы всех стран, минфины и прочие следят за тем, чтобы цена обязательной страховки была разумной. Но никто не назначает тарифы, как у нас.

— Все ли коэффициенты нужны, не стоит ли часть из них отменить?

— Вне контекста общей либерализации отменять их как-то глупо — работали по ним, знаем, как их считать. Но, если начнется либерализация, кое от каких можно и отказаться. Минфин предлагает некоторые коэффициенты снять, ЦБ более консервативно подходит к этому вопросу, что здраво.

— Дискуссия между заинтересованными ведомствами по этому поводу продолжается?

— Она постоянно продолжается по всем поводам. Мы были у министра финансов, он поддержал идею безусловно, дал поручения своим подразделениям. Собираемся на встречу с председателем Центрального банка, чтобы определить, как мы будем выстраивать процесс совершенствования ОСАГО.

— Когда могут начаться реальные действия в этом направлении?

— Думаем, не раньше лета. Все наши предложения направлены в ЦБ.

— Большие надежды в ОСАГО возлагались на натуральное возмещение. Можно ли уже говорить о том, что начавшаяся реформа ОСАГО не сработала, или эта мера еще может оказать воздействие на рынок?

— В процессе согласования закона законодателями было введено столько ограничений, что что-то из задуманного не работает. Многие запчасти нужно заказывать — СТО не укладываются в установленное время. Город Волгоград растянут на 100 километров, а по закону ограничение по расстоянию до СТО — 50. Пока урегулирование в натуральном виде составляет 14-15%. Процесс натурального возмещения, конечно, нужно совершенствовать. Но надо понимать, что у страховщика всегда будет желание отправить на ремонт в «плохом регионе» и не быть обязанным кому-то (в том числе автоюристам!) срочно заплатить — именно для борьбы с мошенничеством вводилось приоритетное натуральное возмещение.

Страховщики в прошлом году подали более 8 тысяч заявлений по случаям страхового мошенничества, видим небольшую положительную динамику по числу возбужденных дел.

— Можно ли считать 2017 год переломным с точки зрения борьбы с мошенниками и автоюристами?

— Рассказываю случай из жизни про автоюризм. Мой хороший товарищ был застрахован в одной страховой компании, пять месяцев назад (до отзыва у нее лицензии) попал в ДТП. Он был не виноват. Страховая компания отремонтировала автомобиль, он остался доволен абсолютно всем, счастлив и ездит на своей машине. Позавчера ему звонят и говорят: «Хочешь 25 тысяч? Просто так. Просто подпиши с нами договор цессии». «Мне все отремонтировали, все нормально». «Неважно, мы найдем скрытые повреждения, то-се, нам лишь бы в суд страховщика затянуть». «Да и страховой компании-то уже нет...» «Неважно, мы найдем, с кем судиться».

— С кем в этом случае можно судиться? С РСА?

— Да, с союзом автостраховщиков, чтобы выплатили из компенсационного фонда. Или с тем, кому передан портфель этой страховой компании. Из того, что было двадцатитысячным ремонтом, можно «накрутить» до 400 тысяч рублей. Около 20 миллиардов рублей заплатили страховщики по судам в 2016 году — помимо основного требования за ущерб от ДТП, это еще и пени, штрафы и прочие прелести закона о защите прав потребителей. По итогам 2017 года сумма выросла вдвое — до 37 миллиардов рублей. Из них 19,5 миллиарда — больше половины — нестраховые выплаты.

— Прошлогодние межведомственные совещания что-то изменили в борьбе с автоюрисстами?

— Разворот к этой тематике произошел только после того, как председатель Банка России Эльвира Набиуллина обратилась с этой проблемой к президенту РФ. Но сейчас работа с МВД, ГУБЭП, Генпрокуратурой началась, она приносит свои плоды. Мы проехали все федеральные округа, кроме Центрального и Северо-Западного — их оставили на этот год: там полегче ситуация. Страховщики в прошлом году подали более восьми тысяч заявлений по случаям страхового мошенничества, большинство из них — по ОСАГО. Видим небольшую положительную динамику по числу возбужденных дел. Когда максимальное возмещение по ОСАГО было 120 тысяч рублей, таких преступлений было процентов 15, а не 30% нынешних, когда можно «накрутить» 400 тысяч рублей. Заинтересовались люди, сгруппировались, целые ОПГ выявляются, которые поставили иски к страховщикам на поток.

— Есть ли взаимопонимание с ГУБЭПом по тому, как бороться со страховым мошенничеством?

— Мы с ОБЭП по-разному оцениваем методологию этих преступлений. Преступления сложные, латентные, не всегда очевидные. Иски сознательно размываются автоюрисстами до мелких сумм — 20-30 тысяч, а это уже считается малозначимыми преступлениями, и от ОБЭП дело переходит в уголовный розыск, который завален своими делами. Они эту «мелочевку» отдают участковым, которые не знают, как с ними работать. Мошенники привлекли уже профессиональных юристов, которые знают все лазейки в законе. При этом люди не чувствуют себя преступниками совершенно. Бывший министр мне рассказывал про свое восприятие страхования еще с советских времен: «Если я 100 рублей платил за страховку, значит, 120 со страховщика нужно как-то снять, потому что это нехорошо — я отдаю деньги годами и ничего не получаю». Так люди понимали и до сих пор понимают природу страхования. Вот с этим и нужно бороться. Работу с МВД нужно сделать более системной.

— Материалы обзора Пленума Верховного суда помогут в борьбе с мошенниками?

— Там много хороших вещей, но их надо трактовать, доводить до судей (чем и занимается Верховный суд — спасибо ему) и до страховщиков, которым самим иногда проще заплатить, чем рисковать выплатой штрафов, неустоек, пени. Зачастую сами судьи жалуются на юристов страховщиков — иногда они очень беспомощно себя ведут. С той стороны — зубр, уже наживший на автоюризме состояние, а с другой — наш юрист, у которого тысяча дел, он завален своей повседневной работой. А ему еще идти в суд, где действует «презумпция виновности» страховщика... С пораженческими настроениями наших юристов нужно бороться. Планируем провести совещание с юристами страховых компаний, в первую очередь провинциальными, которые чаще всего пасуют перед опытными автоюрисстами.

Страховщики называют «черных автоюристов» главной причиной кризиса в ОСАГО. МВД утверждает, что масштаб бедствия сильно преувеличен. Банки.ру попросил страховщиков мотивированно пояснить, в чем они видят проблему.

— Помимо либерализации ОСАГО, отложен еще один важный законопроект — по страхованию жилья от чрезвычайных ситуаций (ЧС). Устроит ли страховое сообщество возврат к первому варианту закона?

— Да, безусловно. Там были стимулирующие меры, которые позволяют побудить человека страховать. В процессе подготовки ко второму чтению всё повычеркивали: и включение соответствующей строки в платежный документ, и наем социального жилья для незастрахованных, и софинансирование регионов. Я прекрасно понимаю губернаторов и представителей правового управления президента, пытающихся защитить человека, который потенциально будет страховать, и региональные бюджеты. В богатой Москве, где регион доплачивает за страхование жилья, это сработало блестяще: более 50% населения Москвы охвачено льготным страхованием, на эти деньги «Городской центр жилищного страхования» провел противопожарные мероприятия, многие крыши города отремонтированы. Это очень хороший вид, который работает.

— И если бы его запустить в масштабах всей страны...

— Если бы это сработало в масштабах страны, это очень хорошие деньги для страховщиков и минус десятки миллиардов рублей из государственных фондов, которые тратятся при чрезвычайной ситуации — наводнениях, землетрясениях, пожарах... Это сняло бы нагрузку с бюджета, способствовало бы развитию страхового рынка, заставило бы людей относиться к своему имуществу более серьезно.

— Так кто же против и почему?

— В первую очередь губернаторы. Их можно понять: на них навалили всю социалку. 80% из них в долгах и перекредитованы у федерального бюджета, им сейчас еще только доплаты за страхование жилья не хватало...

— Вы считаете, что тариф должен быть единым во всех регионах?

— Это вопрос обсуждаемый, не будем забегать вперед. Но, поскольку в любом случае будет перестрахование в РНПК, я считаю это возможным. Главное, вернуться к первому чтению по стимулирующим мерам, чтобы человек понимал, зачем ему нужно страховать от ЧС. И чтобы регионы понимали, что это нужно.

— Минфин же вроде уже согласился вернуться к первоначальному тексту закона...

— Да. Но это большая работа, которая начнется, полагаем, не раньше лета 2018 года. А потом, главные замечания были у Главного правового управления президента. Нужно опять проводить семинары, согласительные совещания. Но если этого не сделать, то закон будет пустоватый, рамочный. Ничего он не даст.

— Как вы относитесь к идее создания маркетплейса ЦБ?

— Это движение в правильном направлении — весь мир идет к тому, что в системе приобретения финансовых услуг нет людей, все происходит удаленно в маркетплейсе: от идентификации до покупки и урегулирования. Каждая компания должна стремиться к этому, но интернетизация — это очень дорогая вещь, к этому сейчас в России готовы 4-5 крупных компаний. Единый государственный маркетплейс, на мой взгляд, не нужен. В Англии, во Франции, в Германии каждая компания сама шла к цифровизации и созданию единых платформ, где предлагаются разные финансовые услуги.

В проекте задействованы пять банков, банковские ассоциации и финансовые СРО, а

также холдинг «Банки.ру» и компания БКС.

Но регулятор не будет навязывать свой маркетплейс как центральный или единственный, скорее это подстраховка: «Если вы нигде не смогли купить то, что нужно, — заходите к нам». ЦБ предлагает эту платформу, потому что у них есть деньги, желание и специалисты — чтобы как-то подтолкнуть процесс, потому что он очень долго у нас идет. Центробанк вообще активно продвигает дигитализацию финансовых услуг... Например, создает мобильное приложение по европротоколу, ряд других вещей...

— А есть ли шансы, что к июню оно будет запущено?

— Пока это в процессе разработки, создана рабочая группа, РСА там участвует. Но к июню вряд ли успеют. Это очень большая работа ЦБ, Минкомсвязи и других структур. Информация должна передаваться через защищенные каналы, чтобы не спровоцировать рост мошенничества. Всем этим занимается специальная группа. Когда работа закончится, это будет очень удобно: если вы скачали это приложение, то вам больше ничего не будет нужно с точки зрения урегулирования ДТП по европротоколу.

— Принятие закона о санации страховщиков — это мера «на черный день»?

— Закон даст больше полномочий регулятору в отношении системно значимых страховщиков, уход которых разбалансирует рынок. Таких полномочий им не хватало — они приходили в ряд компаний тогда, когда оттуда все уже выведено. Тяжелый случай с «Росгосстрахом» подтолкнул ЦБ к тому, чтобы создать превентивные полномочия. В этом смысле это правильная мера. Но, так как дьявол всегда в деталях, эти меры должны быть настолько аккуратно и точно прописаны, чтобы ни у кого не было поползновений использовать их для рейдерства.

Источник: Банки.ру, 20.03.2018