

«РЫНОК ПОКИДАЮТ КОМПАНИИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА»

ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА ДЕЙСТВИЯ ОСАГО С РЫНКА УШЛИ 15 СТРАХОВЩИКОВ, ОСТАВИВ ПОРЯДКА 770 МЛН РУБЛЕЙ ДОЛГОВ ПО ВЫПЛАТАМ. ИХ ПОГУБИЛО МОШЕННИЧЕСТВО ИЛИ НЕГРАМОТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. СЛЕДОМ НАЧНЕТСЯ ВОЛНА БАНКРОТСТВ ПО ПРИЧИНЕ НЕХВАТКИ ТАРИФОВ, СЧИТАЕТ ЗАМГЛАВЫ РОССИЙСКОГО СОЮЗА АВТОСТРАХОВЩИКОВ (РСА) АНДРЕЙ БАТУРКИН.



АНДРЕЙ БАТУРКИН,
ЗАМГЛАВЫ
РОССИЙСКОГО СОЮЗА
АВТОСТРАХОВЩИКОВ

BUSINESS GUIDE: О каких тенденциях на рынке ОСАГО можно говорить накануне четырехлетия «автогражданки» (закон об ОСАГО действует в РФ с 1 июля 2003 года. — **BG**)? **АНДРЕЙ БАТУРКИН:** В 2006 году Минфин работал над поправками к закону об ОСАГО, которые в настоящее время находятся в правительстве. Предложения Минфина кардинально меняют нынешнюю систему ОСАГО. Первое изме-

нение заключается во введении системы прямого урегулирования, когда за выплатой надо идти к своему страховщику, у которого был куплен полис. Если эти поправки одобрит Госдума, систему прямого урегулирования планируется запустить 1 июля 2008 года.

Второе — введение упрощенной процедуры оформления ДТП — без сотрудников ГИБДД — при незначительном имущественном ущербе (намечено на декабрь 2008 года). И одна из главных тенденций рынка заключается в том, что страховщики, несмотря на значительное усложнение их работы в будущем, не противятся этим нововведениям, поскольку осознают, что это будет удобнее клиенту.

Из других заметных тенденций можно назвать продолжающийся уход компаний с рынка. В 2005 году обанкротились десять страховщиков, и, по моим прогнозам, в 2006-м их должно было быть не меньше. Однако в прошлом году рынок покинули три компании — «Природа», «Пирамида» и «Генстрахование», и с начала этого года еще две — Генеральная страховая компания и МРСС. Компании стали уходить с рынка реже, но, что называется, дороже для страховщиков ОСАГО — членов РСА, которые своими взносами в фонды РСА покрывают оплату долгов этих компаний. Сейчас рынок покидают уже не какие-нибудь аутсайдеры, а компании второго эшелона. К примеру, Генеральная страхования компания, обанкротившаяся в начале года, и МРСС, потерявшая лицензию в середине июня, в свое время входили в двадцатку лидеров рынка по сборам. И величина уходящих компаний настораживает.

BG: Каковы совокупные долги данных компаний?

А. Б.: Если брать первых 14 страховщиков, то их долги составят примерно 700 млн рублей, из которых 400 млн рублей РСА уже погасил. При этом сами компании-банкроты в свое время внесли в гарантийный фонд РСА чуть более 40 млн рублей. Долги МРСС, единственной компании из ушедших, которая пытается самостоятельно рассчитаться, мы оцениваем еще в 72 млн рублей.

BG: Причиной банкротств стала нехватка тарифов ОСАГО?

А. Б.: Я не думаю, что компании, которые сейчас уходят и уходили с рынка, страдали из-за тарифов. Причиной был либо нечистый на руку менеджмент, либо неверно выстроенная тарифная политика в целом, а не только в области ОСАГО. Все ушедшие страховщики не работали в суперубы-

точных регионах. И банкротства компаний по соображениям нехватки средств из-за несбалансированного тарифа нам еще предстоит. Это будут компании, работающие на Урале, в Западной Сибири, на Севере, в Поволжье. По Сахе убыточность уже зашкаливает за 120%. Таких проблемных регионов с точки зрения нехватки коэффициентов порядка 20. Региональный коэффициент в перечисленных регионах составляет сейчас от 0,5 в небольших населенных пунктах до 1,3 в центральных городах субъектов (в Москве территориальный коэффициент составляет 2. — **BG**).

BG: Чем объясняется сверхубыточность в этих регионах?

А. Б.: При определении территориальных коэффициентов исходили из того, что чем меньше машин в регионе, тем меньше вероятность ДТП, и, соответственно, ниже должна быть величина коэффициента. Но жизнь показала, что эта логика не совсем справедлива. Автовладельцы северных регионов, таких как Якутия, и прочих газодобывающих провинций в силу природных условий и высокого уровня достатка ездят на дорогих автомобилях. При этом с автосервисами там дела обстоят туго, и нет конкурентных цен на ремонт автомобилей. Высокие цены на сервис вкупе с дорогими автомобилями и дают высокий уровень убыточности.

BG: Если сопоставить сборы с выплатами обывателю трудно объяснить, откуда у страховщиков убыточность.

А. Б.: С июля 2003-го по апрель 2007-го автостраховщики собрали 214 млрд рублей, а выплатили 89,5 млрд рублей. При этом на рынке еще порядка 300 тыс. страховых случаев заявлено, но не урегулировано. Если брать за основу среднюю выплату по ОСАГО в РФ — 23 тыс. рублей, получается, что в ближайшее время страховщики заплатят 6,9 млрд рублей. Также необходимо помнить, что часть заключенных договоров продолжает действовать, и по ним страховщики продолжают нести обязательства. Кроме того, компаниям на ведение дел отводится 20% от сборов. Остальное они должны тратить на выплаты, формирование резервов и отчисления в РСА. Между тем, по расчетам Гильдии актуариев, на конец 2006 года убыточность по ОСАГО уже составляла 65% от сборов от 77% возможных. Кроме того, при оценке убыточности надо учитывать, что еще не все страховые случаи по ущербу жизни и здоровью заявлены страховщикам, а срока давности по их предъявлению нет.

BG: На западных рынках пик убыточности в ОСАГО на какой год действия закона пришелся?

А. Б.: По-разному. В Польше, например, на четвертый год действия «автогражданки» практически все компании были за гранью убыточности. Поэтому потеря 15 страховщиков за четыре года — это не самый худший сценарий. В 2005 году, когда компании начали сыпаться, появились опасения, что они будут уходить с рынка все чаще и с большими долгами по выплатам. К счастью, обвала на рынке ОСАГО не произошло. Правда, не надо забывать, что после 1 июля этого года существенно ужесточатся требования к финансовой устойчивости страховых организаций, и, возможно, какая-то часть страховщиков ОСАГО покинет рынок по этой причине.

Надежный проводник в мире инноваций

Ключевые компетенции группы AT Consulting для страховых компаний

- Оптимизация бизнес-процессов страховой компании
- Внедрение автоматизированной системы поддержки страховой компании
- Решения в сфере управления взаимоотношениями с клиентами
- Внедрение решений для автоматизации финансового и управленческого учета
- Внедрение аналитических систем и хранилищ данных
- Интеграция приложений

www.at-consulting.ru | (495) 748 0575

реклама