Когда инспектора ГИБДД заменит смартфон при оформлении аварии | 18

С

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Страхование

Среда 26 ноября 2014 №214 (5487 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

19 Почему частные клиники стремятся в систему ОМС при низких тарифах

20 Рэнкинг моторных страховщиков — крупнейшие компании в каско и ОСАГО

21 Как авиационные страховщики пытаются окупить летние катастрофы

Медицинское сообщество все чаще выражает недовольство работой страховщиков обязательного медицинского страхования (ОМС). Система позволяет компаниям получать до 50% штрафов, которые страховщики накладывают на медиков за некачественную медпомощь. Примирить стороны в ближайшее время вряд ли удастся. Страховщики не могут предложить медикам классическое управление рисками, система ОМС все больше удаляется от страхования.

Больничный с открытой датой

— конъюнктура —

Финансовое иго страховщиков

Система ОМС, как в и 1990-х годах, по-прежнему живет не по классическим страховым законам, а по бюджетно-распределительным. Федеральный Фонд ОМС (ФОМС) концентрирует ресурсы (доходы ФОМС за 2013 год — 1,1 трлн руб.) и наделяет средствами 86 территориальных фондов по единой формуле, исходя из числа застрахованных. Территориальные фонды обеспечивают деньгами 63 страховые компании и 216 филиалов страховых компаний. Последние в роли проводников работают с 8,5 тыс. медицинских учреждений.

На долю 13 наиболее крупных страховых компаний сейчас приходится свыше 80% застрахованных. Больше всего граждан застраховано группой компаний «Росгосстрах» — 20,8 млн человек, что составляет 14,5% от общего количества застрахованных, в МАКС-М застраховано 20 млн человек, или 13,9%, РОСНОМС — 17,3 млн человек, или 12,1%.

Чиновники никогда не скрывали: в законе об ОМС страховая компания присутствует, но не в полной мере осуществляет функции страховщика. Стабильная статья прибыли страховых компаний в ОМС — 1–2% на ведение дел от суммы, выделенной на одного застрахованного в ОМС. В обязанности страховых компаний входят медико-экономический контроль — по сути, проверка правильности оформления счетов, а также медико-экономическая экспертиза и экспертиза качества медпомощи. Кроме того, страховые компании заведуют выдачей полисов ОМС.

Чиновники полагают, что у страховых компаний есть сильная мотивация рационально расходовать полученные средства, поскольку в законе для них заложен экономический интерес. Его суть — в системе поощрений. Страховые компании получают до 50% от штрафов, которые накладывают на медучреждения, и 10% от суммы «сэкономленных» бюджетом средств, выделенных на оплату медуслуг. Страховые компании могут наказать лечебные учреждения тремя способами: не оплатить оказанную медицинскую услугу, оплатить ее не полностью или наложить на медучреждение штраф.

Медики все чаще выражают недовольство по поводу штрафов от страховщиков. Национальная медицинская палата (НМП) и ее президент Леонид Рошаль публично высказывались на тему финансового ига страховщиков. Размеры санкций по некоторым видам нарушений, по данным НМП, доходят до 500% от размера норматива финансового обеспечения в расчете на одно застрахованное лицо в год.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Ошибки медиков в документах пациентов дают возможность заработать страховщикам

Страховые компании с обвинением категорически не согласны. Порядка 85% штрафов медучреждений приходится на дефекты технологии диагностики лечения, отмечают в «АльфаСтрахование-ОМС». А общий объем штрафов, наложенных страховыми компаниями на медицинские учреждения, составляет порядка 0,3–0,4% от общего объема средств, перенаправляемых на оплату медуслуг. «Такая доля, разумеется, никак не может нарушить нормальную работу медучреждений и повредить системе ОМС в целом»,— говорит директор по развитию «АльфаСтрахование-ОМС» Александр Трошин.

В территориальных фондах знают о проблемах финансового ига и пытаются изменить порядок работы страховых компаний. Это уже сделал, например, Московский городской фонд ОМС. Он вывел в приоритет выполнение страховыми компаниями экспертизы качества медпомощи, а не штрафные санкции. «Мы изменили порядок в части экспертизы качества и медико-экономической экспертизы. Чтобы страховые компании не занимались контролем бюрократической документации лечебных учреждений, а уделяли внимание реальной защите прав застрахованных. Чтобы страховые компании проверяли качество оказания медпомощи — необоснованную госпитализацию, вовремя не диагностированных пациентов и т. д.»,—заявил «Ъ-Страхованию» директор Московского городского фонда ОМС Владимир Зеленский.

По мнению Росздравнадзора, страховщики должны стоять на защите прав граждан и своевременно реагировать при ущемлении прав пациентов. Сегодня так происходит не всегда, констатируют в ведомстве. «По сути, страховые компании — единственные, кто осуществляет вневедомственный контроль защиты прав граждан»,— считает начальник управления организации ОМС ФОМС Светлана Кравчук. Она уточняет, что нужно и дальше развивать дополнительные функции страховых компаний: более активную досудебную и судебную защиту прав застрахованных лиц, тему информированности граждан об их правах, о контроле качества медпомощи, продвигать тему здорового образа жизни среди населения.

Перспективы дальнейшего развития системы ОМС в федеральном фонде видят во внедрении страховых принципов в виде дополнительной ответственности страховых компаний за оплату медпомощи, постепенного переноса финансовых рисков на страховые компании.

с19

Черный ящик для водителя

— инновации —

Новые технологии позволяют водителям претендовать на скидки при покупке каско. Страховщики предлагают установку в автомобиль прибора, который определяет агрессивность езды. В зависимости от показаний прибора можно сэкономить до 50% от цены полиса. Похожие регистраторы потребуются и для оформления европротокола по ОСАГО. Автор «Ъ-СТРАХОВАНИЯ» протестировал первые на рынке образцы водительских «черных ящиков».

Деньги за баллы

Страховщики начали внедрять новые технологии, которые помогают аккуратному водителю получить скидку на полис каско. Общий принцип системы pay-as-you-drive (так она называется за рубежом) такой: компания выдает автовладельцу модуль с встроенным микрочипом-акселерометром, контролирующим манеру езды. Летом подобный сервис начали предоставлять компании Intouch («дочка» британской страховой группы RSA Group), «Важно. Новое страхование», осенью к ним присоединилось и «АльфаСтрахование». Собственный телематический сервис есть у сотового оператора «Билайн», однако он работает пока в пилотном режиме — получить бонус за безопасное вождение нельзя.

Сервисы компаний работают по одному и тому же принципу, но отличаются исполнением. У Intouch и «Билайна» устройство представляет собой черную коробочку, которая вставляется в диагностический разъем машины (так называемый стандарт OBD-II). В большинстве автомобилей он находится прямо в салоне под рулем, поэтому установить прибор можно самому без особого труда. После того как водитель повернул ключ зажигания, модуль начинает отсылать по GSM-связи данные на сервер, где потом анализируется манера вождения. «АльфаСтрахование» и «Важно. Новое страхование» предлагают более сложный вариант: модуль присоединяется напрямую к аккумулятору с помощью проводов и закрепляется двухсторонним скотчем под капотом. В этом случае без помощи технических специалистов уже не обойтись.

Все компании дают возможность самостоятельно отследить манеру вождения: с помощью мобильных приложений либо на обычном компьютере, через сайт. Можно посмотреть дату, продолжительность поездки, среднюю скорость, общий пробег, расход топлива, количество резких торможений и ускорений. «Резкость» маневров система распознает по определенному алгоритму, при этом «Билайн» и «АльфаСтрахование» показывают водителю еще и боковое ускорение (так можно отследить «игру в шашечки» на дороге). Общая идея — продемонстрировать водителю те параметры, на которые он может повлиять для получения скидки, иными словами, вынудить его ездить медленнее, более плавно и реже. Каждый раз на карте прокладывается и маршрут, которым ехал автомобиль. Таким образом, водитель в 24-часовом режиме находится под наблюдением страховщика. Впрочем, если постоянно не смотреть в телефон, об этом не думаешь.

За каждую поездку водителю Intouch, «Важно» и «Билайна» начисляют балл, который затем суммируется в общую оценку за все время вождения (у Intouch — 10-балльная система, у «Билайна» и «Важно» — 100-балльная).

с18

Моторные виды на встречной

— дорожное движение —

Повышение лимитов по «железу» в ОСАГО и одновременное введение регулятором стандартов автокаско все больше сближают эти два вида страхования. Однако говорить о распространении полноценного комплексного автострахования, как на западных рынках, пока рано. В ситуации ослабления рубля компании больше обеспокоены ростом стоимости запчастей и нехваткой тарифов.

Круговая защита

С 1 октября лимит ответственности ОСАГО за ущерб по имуществу вырос со 120 тыс. руб. до 400 тыс. руб. В четырех регионах страны действует так называемый расширенный европротокол: водители теперь могут оформить ДТП без вызова сотрудников ГИБДД, если ущерб не превышает 400 тыс. руб.

Одновременно с 1 октября Банк России ввел единые стандарты добровольного автострахования. В них ОСАГО и каско синхронизированы в части оформления заявления о страховом событии. Например, в правилах каско компании обязаны внести оговорку, по которой страхователи, чьи убытки урегулируются в рамках европротокола, не должны представлять страховщику справки с места ДТП. Кроме того, максимальный размер выплаты по договору добровольного страхования в случае, если документы о ДТП оформляются без участия ГИБДД, не может быть меньше 50 тыс. руб. Согласно указаниям ЦБ, страховщики обязаны представить документы о страховом событии всем заинтересованным сторонам в течение трех рабочих дней после поступления запроса.

«Последние изменения в законе об ОСАГО, а также минимальные стандарты по каско и ДСАГО, разработанные Банком России, направлены на унификацию порядка урегулирования случаев, подпадающих под условия европротокола»,— говорит управляющий директор управления добровольных видов автострахования группы «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов.

Периодически на рынке возникает идея объединения двух видов страхования — автокаско и ОСАГО — по аналогии с западными странами. Впрочем, компании признают, что российский рынок к подобному нововведению пока не готов. Так, директор центра андеррайтинга и управления продуктами «Согласия» Дмитрий Кузнецов уверен, что пока смешение видов не произойдет. «Лимит по ОСАГО увеличен, но покрытие по каско все равно совершенно другое»,— говорит он.

Глава дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев настроен более оптимистично. «В дальнейшем эти виды будут сближаться и в итоге превратятся в единый комплексный договор страхования, как это практикуется в большинстве стран Европы,— полагает он.— Там предлагается единая котировка для защиты автомобиля от всех рисков, включая обязательную ответственность. Правда, для этого нужно отпустить ценообразование в свободное плавание».

Неустойчивые запчасти

Тем временем ослабление рубля негативно влияет на автострахование. Основной парк застрахованных машин сегодня представлен западными производителями — тут стоимость запчастей привязана к изменениям валютных курсов. «Курсовая разница отразится на стоимости запчастей, что вызовет рост убыточности,— объясняет Виталий Княгиничев.— А рано или поздно автомобили подорожают, что приведет к падению спроса и снижению объемов страхования».

По данным Банка России, в первом полугодии текущего года комбинированный коэффициент убыточности по автокаско уже вырос до 94,4%, год назад он был на уровне 89,6%. Для предотвращения резкого роста убыточности по автокаско многие компании увеличивают тарифы. По расчетам СОГАЗа, только за восемь месяцев нынешнего года тарифы на автокаско в России выросли в среднем на 18,7%. По оценкам компании, это самый существенный за последние десять лет скачок цен на полисы автокаско.

с20

страхование

Черный ящик для водителя

— инновации —

с17

Тест «Ъ-Страхования» показал: поездку по Новорижскому шоссе со скоростью 160–180 км/ч Intouch оценил на 1 балл, приравняв это к экстремально-агрессивному управлению машиной. Но за счет спокойной манеры езды следующие две недели общую оценку все же удалось удержать на уровне 8–9 баллов. «АльфаСтрахование» вместо баллов использует цветовую индикацию: красный свет — агрессивное вождение, желтый — удовлетворительное, зеленый — безопасное.

Порядок предоставления скидки у компаний разный. Intouch предлагает водителю сначала оплатить полную стоимость каско и поставить регистратор. Уже через месяц рассчитывается бонус: при стабильных 8–10 баллах, минимуме ночных поездок и небольшом расходе топлива можно получить скидку до 20% (деньги возвращаются), при 6–8 баллах — до 10%. При 5–6 баллах на экономию рассчитывать не стоит. «Важно» дает скидку в 10% при установке прибора, которая затем подтверждается по итогам года. Можно выбрать дополнительную «тематическую» скидку — к примеру, клиент обещает ездить не быстрее 110 км/ч (до 15%) или пользоваться машиной в определенное время суток (до 7%). Можно набрать пакет бонусов, в итоге скидка будет достигать 50%, но для этого нужно ездить очень редко и медленно. Если клиент водит плохо, применяется повышающий коэффициент (до 40%).

В «АльфаСтраховании» предлагают две опции: поставить прибор сразу, а полис оформить через три месяца либо оформить страховку вместе с установкой регистратора. В первом случае, если водитель оказался в зеленой зоне по итогам тестирования, то ему дают скидку 35%. Желтая зона означает, что страховка оплачивается полностью. Если цвет красный, то размер премии становится настолько высоким (примерно в пять раз дороже изначальной цены полиса), что пользоваться услугами страховой становится просто невыгодно. Впрочем, страховщику такие «гонщики» тоже не нужны. Во втором случае (полис покупается сразу вместе с прибором) сначала оплачивается 65% премии, через полгода страховка продлевается, но уже на условиях, которые зависят от собранной статистики. При попадании в зеленую зону цена нового полиса на следующие полгода символическая — 0,22% от страховой суммы (то есть 2,2 тыс. руб. при цене на машину 1 млн руб.). При попадании в желтую зону полис на следующие полгода продлевается уже без скидки.

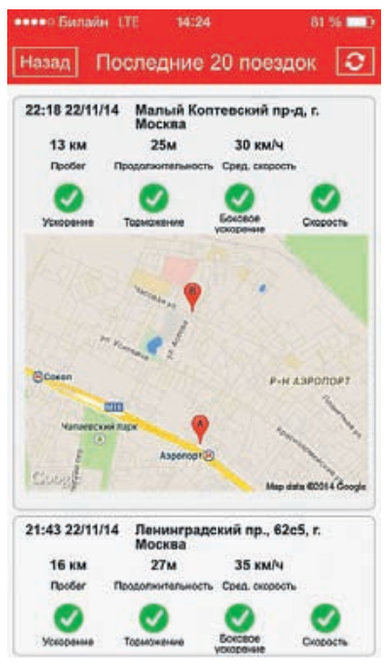
Уже сейчас понятно, что часть водителей захотят обмануть систему. Во всяком случае, не желая платить штрафы с камер, нарушители уже сегодня заклеивают номера. В первую очередь такие водители попытаются отключить регистратор в тот момент, когда захочется погонять. Страховщики уверяют, что смогут отследить момент отключения (приложение «Билайна» расценивает это как эвакуацию машины, о чем сообщает push-сообщением на экране телефона). В Intouch говорят, что лишат такого водителя скидки. В «АльфаСтраховании» „Ъ“ пояснили: можно автоматически переводить клиента в красную зону, если прибор отключен от питания дольше определенного времени, но такой вид «наказания» пока не применяется. «Мы не хотим видеть в каждом клиенте мошенника,— признаются в компании.— Клиент, добровольно подписавшийся на скоринг, вряд ли будет заинтересован в том чтобы погонять. Такой скорее купит каско в страховой компании с меньшими барьерами по андеррайтингу».

ИВАН БУРАНОВ

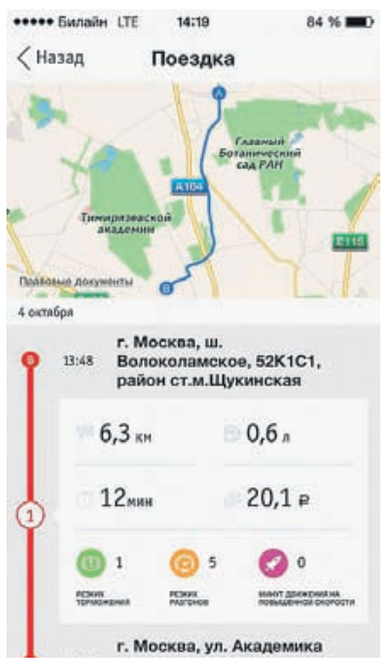
Для контроля передвижения клиентов «АльфаСтрахование» и «Важно» устанавливают приборы в капотный отсек автомобиля

ИВАН БУРАНОВ

Приборы от Intouch и «Билайн» подключаются к штатной диагностической системе машины через разъем в салоне



Манеру езды корреспондента «Ъ-Страхования» «АльфаСтрахование» сочло достаточно спокойной, что дает право рассчитывать на скидку при покупке каско



Intouch не нравилось, когда корреспондент «Ъ-Страхования» слишком резко разгонялся и тормозил, поэтому за поездку выставлялся минимальный балл

Приложение «Важно», проанализировав манеру вождения, рекомендовало ездить поменьше

Участники страхового рынка новые сервисы оценивают неоднозначно. «Мы такими „упражнениями“ для ума не занимаемся,— говорит заместитель гендиректора „РЕСО-Гарантии“ Игорь Иванов.— Нам достаточно той статистики, которую нам поставляют сами водители, и данных из Российского союза автостраховщиков. Плюс у нас есть планы использовать разные данные о водителях из других источников. Акция Intouch — хороший PR-ход и интересный повод для рекламной кампании». По мнению заместителя председателя правления СОГАЗа Дамира Аксянова, водители просто не захотят становиться предметом постоянной слежки и откажутся ставить в машину лишнее оборудование. При этом у страховщиков возникают определенные риски при использовании телематики. «Есть ДТП, которые происходят не по вине клиента, здесь страховая компания ничего проконтролировать не может,— говорит он.— Кроме того, если компания будет давать лишь скидку, это приведет к убыткам, а это не полноценное решение вопроса селекции». У компаний должна быть возможность и увеличивать цену страховки при агрессивной манере вождения, при больших пробегах и т. д.

Однако, по словам господина Аксянова, из-за особенностей законодательства сделать это крайне сложно. «Если страховщик попытается накрутить тариф за опасное вождение, то любой водитель, обратившись в суд, стопроцентно выиграет дело: в законодательстве нет понятия „агрессивное“ или „неаккуратное вождение“,— добавил он.— Даже если страховщик пропишет это условие в договоре, то автовладелец заявит, что ему услугу навязали и он вообще ничего не знал и суд встанет на его сторону». На данном этапе, считает господин Аксянов, можно говорить лишь о том, чтобы привлечь за счет телематики «хороших» клиентов, аккуратных водителей и предложить им выгодные условия каско.

Отметим, что идея законодательно выделить термин «агрессивное вождение», о чем говорит господин Аксянов, обсуждается властями уже несколько лет (dangerous driving и careless driving за рубежом — разные понятия). В 2011 году правозащитники подняли эту тему на совещании с премьером Дмитрием Медведевым, который даже поддержал инициативу. Госдума в итоге подготовила несколько законопроектов, но ни один из них так и не был принят, и до сих пор не понятно, кто и как будет определять критерии агрессивности. Справиться с этой задачей, судя по всему, могли бы как раз регистраторы страховых компаний.

Несмотря на риски, в СОГАЗе планируют все же внедрить собственную линейку телематических сервисов. «Сейчас у страховщиков крайне сложная ситуация, особенно у тех компаний, где автострахование составляет 60–70% в общем портфеле,— говорит Дамир Аксянов.— Повышать тарифы бесконечно невозможно: в какой-то момент наступит психологический барьер, когда многие владельцы автомобилей (особенно те, кто ездит аккуратно и редко попадает в ДТП) вообще откажутся от каско. Внедрение телематических решений могло бы решить проблемы многих страховщиков. Однако пока у компаний нет экспертизы подобных проектов. И какой будет в итоге результат, никто со стопроцентной уверенностью сказать не может. Статистику нужно нарабатывать — на это потребуется время: по-хорошему хотя бы пара лет. После этого можно будет оценивать эффективность проекта объективно».

Европротокол по ящику

У технологий слежения за водителями есть и другой способ применения. С 1 октября, согласно новой редакции закона об ОСАГО, водители получили новый бонус — возможность расширенного европротокола (упрощенного порядка оформления мелких ДТП без вызова инспекторов). Пилотный проект запущен пока для жителей Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей: они могут заявить ущерб по «упрощенке» на сумму до 400 тыс. руб. (в остальных регионах лимит составляет 50 тыс. руб.).

Изначально, в 2012 году, в рамках масштабной реформы автогражданки планировалось вообще снять ограничения для европротокола (так он работает в большинстве стран мира), поскольку эта сумма сдерживает водителей. Большинство рассуждает так: «Не угадаю с ущербом — откажут в выплате, лучше перестрахуюсь и вызову ГИБДД». Поручение снять лимит давал еще первый вице-премьер Игорь Шувалов, однако по мере обсуждения этой идеи страховщики стали выдвигать различные условия. Сначала решили ограничить выплаты 400 тыс. руб., а затем добавить и еще одно условие для расширенного европротокола: обязательное использование систем слежения за автомобилем для регистрации ДТП.

По сути, в машину нужно поставить те же самые регистраторы, что и в случае с pay-as-you-drive, но с несколько иным принципом работы (см. интервью с президентом РСА Павлом Буниным). Во время аварии прибор замерит координаты, ускорение по трем осям и отошлет эти данные сначала оператору телематической системы, а затем в страховую компанию. Это позволит восстановить картину аварии и понять, кто в кого въехал и кто в итоге виноват.

У Российского союза автостраховщиков (РСА) необходимая информационная система была готова еще в 2013 году. Были проведены полевые тесты, десять компаний, технологии которых устраивали страховщиков, прошли апробацию. Однако после принятия изменений к закону об ОСАГО начались сложности.

Дело в том, что требования к регистраторам установлены постановлением правительства, в разработке которого РСА и участвовал вместе с Минтрансом. В нем прописано: до 2016 года действует переходный период, во время которого расширенным европротоколом можно воспользоваться, имея на руках любой смартфон или видеорегистратор (страховщику нужно показать фотографию с координатами). Никаких специальных телематических устройств не нужно, замерять ускорение и удар не надо. Правительство РФ, допустив такую возможность, руководствовалось благими намерениями: ускорить популяризацию европротокола, так как он является действенным способом борьбы с пробками в крупных городах (не нужно ждать инспектора, а значит, и поврежденные машины можно быстро убрать с проезжей части).

Документ страховщиков абсолютно не устроил — они забили тревогу: прописанная в постановлении опция открывает широкие возможности для мошенников, поскольку аварию можно инсценировать, подделав фотографию. Низкая популярность европротокола среди населения сыграла на руку РСА: ущерб на сумму, превышающую «стандартные» 50 тыс. руб., пока не заявлялся (во всяком случае, таких данных у РСА нет). Но что делать, когда такие заявители появятся, и как проверить их на честность, страховщики с трудом себе представляют.

На втором этапе проекта, после 2016 года, автомобили должны быть уже оснащены специальными приборами, что в целом устраивает страховщиков: эти данные (координаты, ускорение) нельзя будет изменить или скорректировать — вся информация передается автоматически. При этом в цепочке передачи данных появилось новое звено: информация об аварии из регистратора передается сначала в государственную информационную систему ЭРА-ГЛОНАСС, а затем уже в базу данных страховщиков. Система эта была задумана для вызова спасателей и медиков при тяжелых ДТП (аналог европейского Ecall), когда пострадавший самостоятельно не может позвонить из-за травм. На данный момент ЭРА-ГЛОНАСС активно развертывается: на нее уже потрачено 3,9 млрд руб., с 2017 года все новые автомобили в РФ должны быть оснащены бортовыми терминалами ЭРА-ГЛОНАСС.

С точки зрения «начинки» терминалы очень похожи на регистраторы, которые ставят страховые компании для скидки по каско. Поэтому страховщики рассчитывают, что для европротокола и сообщений о тяжелых ДТП будут применяться одни и те же приборы, и уже ведут переговоры об этом с некоммерческим партнерством (НП) ГЛОНАСС (занимается внедрением ЭРА-ГЛОНАСС). «Универсальное многофункциональное бортовое устройство, которое решает задачи по страховой телематике,— это логичное требование рынка, и рано или поздно такие устройства станут массовыми»,— говорит вице-президент НП ГЛОНАСС Евгений Белянко. Если это произойдет, покупатели новых автомобилей после 2017 года будут автоматически получать возможность пользоваться расширенным до 400 тыс. руб. европротоколом. Что касается владельцев старых автомобилей, то для них разработают отдельные приборы, которые нужно будет устанавливать самостоятельно. «Типовой срок разработки и освоения серийного выпуска бортового терминала — около года,— говорит господин Белянко.— Так что в 2016 году можно ожидать появления таких устройств». По его оценке, регистратор будет стоить примерно столько же, сколько и бортовой терминал для новых авто (в условиях крупносерийного производства),— примерно 4–5 тыс. руб. Отметим, что в случае с технологией страховщиков pay-as-you-drive в каско так называемые черные ящики водителям предоставляются бесплатно.

Иван Буранов

«СОЦОПРОСЫ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО У НАС НЕ СЧИТАЕТСЯ ЗАЗОРНЫМ ОБМАНУТЬ СТРАХОВЩИКА»

Как выросла популярность европротокола среди водителей после запуска реформы ОСАГО, примет ли страховщик фотографии со смартфона для оформления ДТП, помогут ли страховым компаниям городские камеры для оформления выплат, рассказывает в интервью «Ъ-СТРАХОВАНИЮ» президент Российского союза автостраховщиков (РСА) ПАВЕЛ БУНИН

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

— С момента запуска расширенного до 50 тыс. руб. европротокола прошло три месяца. Много ли водителей воспользовались новой опцией?

— Резкого роста обращений мы пока не наблюдаем. Тем не менее в октябре количество потерпевших, обратившихся с заявлениями по урегулированию убытка в рамках европротокола, выросло до 11,3%, годом ранее эта цифра была на уровне 9%. В отдельных регионах уровень применения европротокола достигает 30%. При этом, на мой взгляд, рост количества случаев оформления ДТП без вызова сотрудников ГИБДД связан скорее не с изменениями в законодательстве, а в большей мере является результатом пропагандистской работы. В последнее время тема европротокола получила широкую огласку, большее количество водителей узнали об этой возможности. Однако надо понимать, что любая новация в процедуре урегулирования сказывается на статистике и выплатах не раньше чем через полгода. Думаю, к началу весны можно будет говорить о результатах объективно.

— С октября у автовладельцев в четырех регионах появилась новая опция — расширенный до 400 тыс. руб. европротокол. Что нужно для того, чтобы им воспользоваться?

— Согласно действующему постановлению правительства, получается, что до 1 января 2016 года помимо стандартного набора документов нужно предоставить страховщику фото- или видеозапись с места ДТП и написать заявление о том, что данные не редактировались.

— Снимки с обычного смартфона подойдут?

— В соответствии с постановлением получается, что фото- или видеосъемки, которая произведена с помощью широко распространенных устройств — фотокамер, видеорегистраторов и т. п., достаточно. Однако в законе написано, что необходимо предоставить некорректируемую информацию, подтверждающую обстоятельства аварии, в том числе это обязательное определение координат места ДТП с применением ГЛОНАСС или иных навигационных спутниковых систем. Получается противоречие, которое делает невозможным исполнение требований законодательства. В целом правовая ситуация достаточно сложная — мы сейчас думаем над тем, как можно ее разрешить, чтобы соблюсти интересы всех сторон. Однако напомню, что средняя выплата по ОСАГО сегодня составляет около 33 тыс. руб., то есть большинство ДТП укладывается в лимит 50 тыс. руб. по европротоколу, который действует во всех регионах для договоров, заключенных после 2 августа. В этом случае дополнительные данные не требуются — достаточно извещения о ДТП и стандартных документов, предусмотренных правилами ОСАГО.

— Вы говорите, в требованиях написано, что в страховую компанию нужно предоставить спутниковые координаты. Где их взять?

— Привязку к координатам фиксирует большинство устройств с функцией съемки. Проблема в том, как их привязать к официальным картам. Где их взять? В России нет подробных официальных электронных карт, которые могли бы использоваться при необходимости в качестве доказательства в судах. Как проверить, что ДТП произошло в Московской, а не Рязанской области? Этот вопрос также до сих пор не решен.

— Выходит, что разработанные правительством требования невыполнимы для страховщиков?

— В первоначальном проекте все было достаточно взвешенно, конструктивно, несмотря на то что у нас были расхождения с Минтрансом по поводу некоторых позиций. Однако тот документ, который в итоге вышел, создавался без участия РСА. Страховщики увидели его, когда постановление уже было подписано.

— В 2016 году начинают действовать более строгие требования к устройствам, обычный смартфон не подойдет. Что это будут за устройства и сколько они могут стоить?

— Необходимые технологии уже есть — они интегрированы, например, в охранно-поисковые комплексы для слежения за машиной. Многие водители уже сейчас ими пользуются. По сути, производителям нужно будет просто выделить регистрацию ДТП в отдельное устройство. Пока на рынке они не представлены, поскольку нет спроса, но ничего нового изобретать не нужно. По экспертным оценкам, такие приборы будут стоить 5–6 тыс. руб.

— Как они работают?

— Основное, что нужно для автоматической фиксации аварии,— это акселерометр, замеряющий ускорение, и канал связи. Главный вопрос, что считать за ДТП. Ведь акселерометр очень чувствительный, он фиксирует ускорения автомобиля где угодно — при проезде неровностей, лежачих полицейских. Нужно настроить все так, чтобы избежать ложного срабатывания датчиков. Мы проводили специальные испытания, которые дают достаточно четкое понимание, какие настройки для этого требуются.

— В скором времени на автомобилях будут устанавливать терминалы системы ЭРА-ГЛОНАСС для автоматического вызова спасателей при тяжелых ДТП. Ее можно использовать для европротокола?

— Датчики, которые используются в терминалах ЭРА-ГЛОНАСС, достаточно чувствительные для того, чтобы фиксировать небольшие ДТП. Однако вызов происходит только при тяжелых авариях и сильных ударах, так как система предназначена для спасения жизни и здоровья людей. На наш взгляд, и вызов аварийных служб, и данные для европротокола могут фиксироваться одним устройством. Сейчас мы ведем переговоры на эту тему с НП ГЛОНАСС. Мы предполагаем, что прибор в зависимости от тяжести удара должен передавать данные в разные центры — часть страховщикам, а часть — в информационную систему ЭРА-ГЛОНАСС.

— На рынке сейчас предлагаются устройства для отслеживания стиля вождения и скидки по каско, там тоже стоят акселерометры. Их можно применять для европротокола?

— Никаких технических препятствий для того, чтобы это в итоге было единое устройство для всех сфер применения, нет. Многие машины уже сегодня оборудованы родными датчиками, которые должны быть в идеале интегрированы с регистраторами ДТП. Очевидно, что это лучше, чем устанавливать на машину что-то дополнительно. Со временем, уверен, произойдет технологический скачок — все машины еще на этапе производства будут оборудоваться необходимыми устройствами, но на это потребуется лет десять.

— Можно ли говорить о том, что страховщики сейчас вообще не заинтересованы в использовании европротокола?

— Европротокол — важная система, которая выгодна и государству, и гражданам. Однако нужно признать, что вероятность мошенничества при самостоятельном оформлении ДТП существенно выше. Поэтому определенная доля недоверия существует. К сожалению, опросы общественного мнения показывают, что у нас не считается зазорным обманывать страховщика. Ситуация усугубляются и текущей сложной финансовой ситуацией на страховом рынке.

— Тем не менее водитель уже сегодня имеет право обратиться в страховую компанию с использованием нововведений. Получается, на практике это нереально?

— Сначала нужно наработать эту практику. Данных об обращениях граждан с ущербом по европротоколу свыше 50 тыс. руб. пока нет. Все нормативные акты страховщики будут выполнять, а РСА, в свою очередь, будет собирать статистику и анализировать данные. Невысокие показатели использования российскими водителями европротокола объясняется не столько трудностями, возникающими при оформлении документов, или боязнью получить отказ в выплате, сколько достаточно высокой степенью консервативности автомобилистов. В Европе данная система действует уже несколько десятков лет, поэтому там ни у кого не возникает вопросов, как действовать в случае мелкой аварии. Распространение европротокола в России — вопрос времени, и действия, предпринимаемые для ускорения этого процесса, дают определенные результаты.

— Москва предлагает страховщикам для оформления ДТП по европротоколу использовать городские обзорные камеры (не входящие в систему автоматической фиксации нарушений). Эта информация представляет интерес для страховщиков?

— Безусловно, сведения, полученные через дорожные камеры наблюдения, гарантированно являются объективными и в теории могут применяться при урегулировании страховых случаев. Однако основная проблема в том, что на видео должны быть видны номера. А городские камеры для этого не предназначены, они установлены для регулирования движения, то есть в большинстве случаев на записи видны объекты, но рассмотреть номер нельзя. Часть камер можно повернуть, некоторые позволяют приблизить изображение, но это необходимо делать непосредственно в момент аварии.

— Выходит, что предложения мэрии Москвы — это бессмысленная мера?

— Ее можно применять пока ограниченно. При участии РСА несколько страховых компаний подписали соглашение о взаимодействии с департаментом информационных технологий города Москвы, получили доступ к камерам видеонаблюдения и тестируют возможность применения изображений, которые получены с этих камер. Однако пока процедура не отработана и доля урегулирования страховых случаев с использованием данных дорожных камер крайне незначительна.

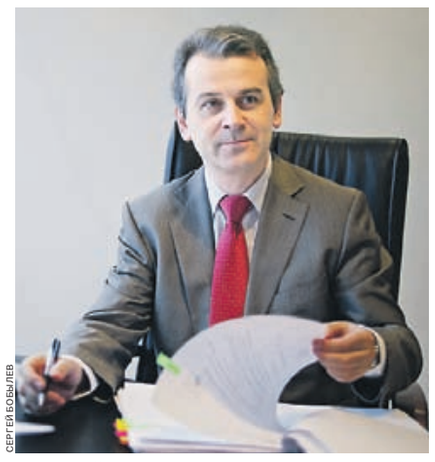
Интервью взял Иван Буранов

страхование

«Тарифы в системе ОМС надо поднять в три раза»

— позиция рынка —

Частному бизнесу невыгодно работать в системе обязательного медицинского страхования (ОМС), но он продолжает это делать. О перспективах частной медицины в интервью «Ъ-СТРАХОВАНИЮ» рассказывает председатель совета директоров сети частных клиник «Доктор рядом» ВЛАДИМИР ГУРДУС.


СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ

— Как вы оцениваете текущее состояние страхового рынка ОМС?

— Я бы отметил несколько тенденций. Продолжается укрупнение рынка. На сегодняшний день десять крупнейших компаний застраховали свыше 50% населения. При этом количество компаний уменьшается. Еще несколько лет назад игроков в ОМС было порядка 200 компаний, теперь их осталось 80–90. Кроме того, худо-бедно, но начался доступ к системе ОМС лечебных учреждений негосударственной формы собственности. Если лет восемь-десять назад это было удивительным исключением из правил, то сейчас только в Москве, наверное, свыше 100 учреждений подключено к государственной системе ОМС. В Санкт-Петербурге та же история.

Процесс открытия рынка начался, но все равно он сохраняет черты административного регулирования. То есть формально доступ открыт, но объемы медицинской помощи, которую могут предоставить частные компании, квотируются, что, к сожалению, сдерживает развитие реальных конкурентных механизмов на рынке ОМС среди лечебных учреждений. Сегодня коммерческая компания не может оказать медицинских услуг свыше выделенной суммы, даже если ее услуги востребованы.

— Стоит ли называть компании в ОМС страховщиками?

— Согласно закону об ОМС, страховые компании в этой системе сегодня не являются страховщиками. Кто такой страховщик? Это финансовая организация, которая берет на себя страхование рисков в тех или иных сферах деятельности. Так как все страховые компании, работающие в ОМС, финансовые риски на себя не принимают, то это, конечно, не страхование как таковое. А то, на чем зарабатывают,— это не премии, а средства за ведение дел. Это просто оплата за услуги по экспертизе счетов, по защите прав застрахованных, по организации медицинской помощи и т. д. Это не страховая деятельность, а частично билинговая, когда страховая компания помогает выставлять счета, частично юридическая, когда идет защита прав застрахованных, частично информационная, когда работают call-центры и объясняют, на что люди имеют право. Сегодня страховые компании активно обсуждают возможность взятия на себя части финансовых рисков в системе ОМС.

— Получается, что система нестраховая, кроме того, врачебное сообщество недовольно деятельностью страховщиков: их штрафы врачи называют необоснованными.

— Моя оценка: страховая компания сегодня не имеет возможности удержать ни одной копейки необоснованно и несправедливо. К сожалению, есть и обратная проблема: в системе ОМС есть определенный объем приписок, большую часть которых страховые компании не обнаруживают и не удерживают.

— При существующих тарифах ОМС выгодно ли частным медучреждениям работать в системе ОМС?

— Тарифы в системе ОМС в целом слишком низкие. Они экономически нерациональные и неразумные. Из-за этого участие частных учреждений в системе ОМС сильно сдерживается. Есть, правда, исключения. Например, тарифы на высокотехнологичную медпомощь, гемодиализ. Сегодня практически половина учреждений, оказывающих услуги по гемодиализу, частные. Тарифы по экстракорпоральному оплодотворению также конкурентоспособные, поэтому за один год возникло несколько десятков учреждений только в Москве, которые оказывают эту услугу. По этим тарифам можно окупить свои инвестиции. Есть реальная конкуренция, и, я думаю, в конечном итоге это на пользу пациентам, у которых есть выбор, где получить эту услугу. Но по большей части услуг тарифы неконкурентны, и поднять их надо раза в три, чтобы придать им экономический смысл для всех участников.

— Значит, сейчас частные медучреждения в активном поиске экономически обоснованных форм участия в ОМС?

— Да, но государству надо определиться, в каких сегментах системы здравоохранения необходимо повысить конкуренцию и сделать в них тарифы более высокими. На мой взгляд, самое приоритетное, к чему стоит приложить финансовые усилия,— это приведение к обоснованному уровню тарифов на первичную медицинскую помощь и на скорую медицинскую помощь, потому что это касается 100% населения. Чем лучше будет выстроена эта часть деятельности системы ОМС, тем больше будет социальная удовлетворенность населения в целом.

— Насколько занижены тарифы по поликлиническому звену и скорой помощи?

— Не буду говорить обо всех тарифах в целом. Возьмем для примера врача общей практики (ВОП), прием у которого по тарифу ОМС в Москве стоит 128 руб. Цена представляется игрушечной и абсолютно неадекватной. Мы посчитали, что при тарифе примерно в 500 руб. за прием ВОПа участие в ОМС будет экономически обоснованным. При этом тарифе врач сможет оказать качественную медицинскую помощь и обосновать свою зарплату.

— За счет чего частные клиники обеспечивают себе прибыль, работая в ОМС?

— Что касается «Доктора рядом», мы имеем в качестве компенсации за низкие тарифы по ОМС льготную аренду — 1 руб. за 1 кв. м. Для других участников рынка, видимо, это возможность привлечения определенного потока пациентов, с которыми потом идет взаимодействие по платным услугам. Программа правительства Москвы «Доктор рядом» предполагает открытый допуск участников через аукцион. Кроме нас в этой программе участвуют порядка десяти инвесторов. Мы уже открыли 9 клиник, а всего этих клиник около 15.

— А какова в процентном соотношении доля выручки по ОМС в оказываемых вашими клиниками услугах?

— Доля услуг по ОМС в выручке не превышает 10%. При этом пациентов, обслуженных по ОМС, от общего потока примерно половина. Такая диспропорция сложилась из-за того, что тарифы по ОМС ниже.

— Бюджету не по карману существующая система здравоохранения, поскольку финансирование сокращается, реорганизация медицинской отрасли происходит болезненно. На ваш взгляд, нынешние действия государства приведут к доступности медпомощи и повышению ее качества?

— Здравоохранение нуждается в лечении. Хирургическим оно должно быть или терапевтическим. Думаю, что люди, которые занимаются лечением системы здравоохранения, более опытные, чем я, и они выпишут правильные рецепты.

— Это реверанс в сторону вашего партнера — правительства Москвы?

— Тут дело не в реверансах, я действительно считаю, что во главе городского здравоохранения сейчас опытные, квалифицированные, компетентные люди. Рассчитывать на то, что мы будем жить в системе здравоохранения, созданной наркомом Семашко в XX веке, не приходится. Сейчас вообще идет изменение парадигмы медицины: вся система мирового здравоохранения развивается в сторону приближения медицины к пациенту. Когда я читаю о митинге врачей, я понимаю, почему это происходит — от непонимания будущего, от неопределенности. Люди не хотят ухудшения своей жизни, потери стабильности. Думаю, что все это разрешится и врачи будут трудоустроены. Но реформы необходимы, я в этом уверен.

— Происходит ли вытеснение бесплатной помощи платными услугами?

— На мой взгляд, не происходит. В системе ОМС объем денежных ресурсов в последние 20 лет только увеличивается, как и количество оказанных услуг. Значит, услугами частной медицины пользуются те, кто не удовлетворен услугами бесплатной. Пациенты ищут или иное качество, или иной сервис. Есть еще работники, пользующиеся системой добровольного медицинского страхования: за них решение о том, куда обратиться за помощью, принял работодатель. Темпы роста рынка в добровольном сегменте — в платных услугах или в добровольном страховании — более высокие, чем в государственном. Это свидетельствует о том, что все больше граждан выбирает платные услуги.

Интервью взяла Дарья Николаева

Больничный с открытой датой

— конъюнктура —

с17

Тем временем сама система ОМС все дальше отходит от принципов классического страхования. Осенью Госдума приняла поправки в закон о страховых взносах в ОМС, по которым до 2018 года отменяется порог зарплаты, с которой начисляется страховой взнос в Фонд ОМС (сейчас взносы формируются в размере 5,1% от фонда оплаты труда с годовой зарплаты от 624 тыс. руб.). Это решение лишило государственное здравоохранение страхового характера: размер отчислений не дает доступа к более качественной помощи. Решение чиновников отменить порог — брать взнос с зарплаты любого размера при фиксированных госгарантиями объемах медпомощи — продиктовано опасениями навесить на федеральный бюджет еще дополнительные трансферты для обеспечения бездефицитности системы. Наученные горьким опытом с трансфертом Пенсионному фонду в 1 трлн руб. ежегодно, организаторы системы здравоохранения минимизировали риски возможного дефицита бюджета ФОМС.

Государство делало попытку приблизить систему ОМС к классике страхования. Закон об ОМС, например, обязал страховые компании заключать договор не с работодателем, а с самим застрахованным лицом. Таким образом, власти стремились создать конкурентные условия для страховых компаний, чтобы застрахованный самостоятельно мог поменять как страховщика, так и медучреждение. Однако пока гражданам все равно, в какой страховой компании они получают полис ОМС, можно считать задачу невыполненной.

Работа на поток

Как отмечают в федеральном Фонде ОМС, с принятием закона об ОМС в 2010 году система стала привлекательной для частного бизнеса. С введением в 2013 году одноканального финансирования, когда средства бюджета поступают в клиники исключительно через систему ОМС, число частных клиник в системе выросло на 60%. «Работать в ОМС медучреждениям выгодно даже при существующем уровне тарифа, когда есть объем пациентов. А поскольку тарифы с каждым годом растут, учреждениям участие в ОМС становится экономически все интереснее»,— заявил „Ъ“ директор Московского городского фонда ОМС Владимир Зеленский.

Окупить частные вложения за счет тарифов ОМС практически невозможно, единогласно считают частные медучреждения, даже при существующем с 2013 года одноканальном финансировании. Однако работа в системе ОМС гарантирует определенный объем поступающих пациентов и загрузку мощностей. «К сожалению, даже несмотря на качество и профессионализм оказания услуг, частные центры далеко не всегда способны привлечь необходимое количество посетителей, чтобы полностью заполнить расписание своих специалистов»,— говорит медицинский директор холдинга «Атлас» Андрей Перфильев.

Впрочем, многие компании, видя перспективность работы в ОМС в будущем, пока рассматривают участие в программе ОМС как тренировку и отлаживание механизмов работы в системе. «Экономического смысла пока никакого, поэтому объем заказов мы берем небольшой. Тарифы в программах, в которых мы участвуем, еле покрывают прямые расходы»,— говорит гендиректор независимой лаборатории «Инвитро» Сергей Амбросов.

Дарья Николаева

страхование

Моторные виды на встречной

— дорожное движение —

с17

«С ростом тарифов стоимость полисов автокаско перестает быть психологически комфортной для автовладельцев,— говорит заместитель председателя правления СОГАЗа Дамир Аксянов.— Сегодня в отдельных компаниях стоимость автокаско на определенные марки машин может достигать 20–25% от стоимости машины. Это очень высокий тариф. Заплатив такие деньги за полис, большинство клиентов будут заявлять в страховую компанию убытки за самые незначительные повреждения машины. Получается своего рода замкнутый круг».

По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», рост стоимости страхования средств наземного транспорта продолжится и в 2015 году.

Неустойчивость национальной валюты ударит и по ОСАГО. Стоимость ОСАГО установлена законом и на первый взгляд не зависит от валютных колебаний. Однако, как сообщили в Российском союзе автостраховщиков (РСА), поскольку цены на импортные комплектующие и запчасти установлены в валюте, можно ждать существенного роста средней выплаты по ОСАГО, что, в свою очередь, существенно скажется на убыточности этого вида. По итогам девяти месяцев текущего года сумма средней выплаты по ОСАГО выросла на 28% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — сейчас она составляет 34,288 тыс. руб.

«Ослабление национальной валюты негативно отразится как на росте убыточности моторного портфеля, что связано с повышением стоимости ремонта, так и на расходах граждан на страхование,— говорит Дмитрий Кузнецов.— А страхование — это один из пунктов расходов, на которых часто экономят в первую очередь».

По прогнозам Сергея Демидова, по итогам повышения автопроизводителями цен на новые автомобили и снижения платежеспособности населения будет развиваться рынок поддержанных машин, что приведет к изменению портфеля страховых компаний и росту убыточности в моторных видах. Страховые компании прогнозируют, что премия по автокаско вырастет еще, как минимум, на размер инфляции. Конкретный размер повышения зависит от дальнейшего изменения курса валют.

Пересмотр аппетитов

Страховщики признают, что «запас эластичности» цены на автокаско исчерпан. Как говорит президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс, «надо признать, что фактически произошла девальвация рубля, поэтому и стоимость продукции и услуг будет выше». «В то же время нельзя не учитывать и такой фактор, как психологический порог стоимости: не может страховка стоить как половина автомобиля,— считает глава ВСС.— Эта ситуация побудит страховщиков к более точечной настройке программ страхования — применению телематики, „умного“ страхования, будут предлагаться продукты с франшизой, а также ужесточатся подходы к потенциальным мошенничествам, компании постараются минимизировать комиссии посредникам».

С ним согласен Дамир Аксянов: «У всех есть понимание, что тарифы на автострахование не могут расти бесконечно. С моей точки зрения, выходом из этой ситуации станет активное внедрение страховщиками инструмента франшизы. Это поможет и удерживать стоимость автострахования на приемлемом и психологически комфортном уровне, и выровнять экономику этого вида страхования».

Таким образом, не исключено, что страховщики могут остановиться в гонке повышения тарифов. Особенно это важно в текущих условиях, когда все чаще звучат неблагоприятные для них прогнозы. Ведь, как уверена заместитель директора по страховым рейтингам «Эксперт РА» Наталья Данзурун, увеличение стоимости автострахования приведет к отказу части страхователей от приобретения полиса. «Рост тарифов и сокращение количества клиентов по страхованию средств наземного транспорта будут оказывать разнонаправленное влияние на объемы рынка»,— говорит она. По прогнозам «Эксперт РА», в 2014 году темпы прироста рынка страхования автокаско не превысят 3%, а объем взносов составит 215–218 млрд руб.

Если в автокаско страховщики готовы идти на тарифные компромиссы, то в ОСАГО повышение стоимости неизбежно. По данным РСА, в 31 регионе ОСАГО убыточно. В целом среднерыночное значение убыточности этого вида страхования с учетом судебных расходов приблизилось к 100%. После распространения на ОСАГО в 2013 году действия закона о защите прав потребителей сумма выплат страховщиков по решениям судам увеличилась в 1,5–2 раза. Если добавить к сумме фактических выплат судебные расходы, резервы на будущие выплаты, отчисления в компенсационный фонд и ряд других статей, то показатель убыточности большинства компаний будет существенно выше критической границы. Как отмечает РСА, результаты тарифного исследования показывают, что с учетом увеличения с 1 октября предельных сумм выплат по имуществу действующий на сегодняшний день базовый тариф ОСАГО недостаточен на 28%.

«Можно ожидать, что при отсутствии экономически обоснованных изменений базового тарифа и коэффициентов ОСАГО тенденция по сворачиванию страховщиками бизнеса продолжится»,— сообщили „Ъ“ в РСА.

«Если бы тариф ОСАГО был свободным, страховщики могли бы назначить справедливую стоимость, по которой можно работать. А пока они могут работать только в нешироких рамках тарифного коридора»,— уверены в РСА. Напомним, что 1 октября установлена ставка нового тарифа по «автогражданке». Для россиян, имеющих права категории В, страховка подорожает с 1980 руб. на 23–30%, то есть до 2440–2574 руб. Установив дельту, регулятор обозначил тарифный коридор в надежде, что страховщики будут конкурировать.

Как отметили в РСА, само по себе появление тарифного коридора в ОСАГО — важный и значимый шаг. «Расширение границ тарифного коридора в дальнейшем дало бы страховщикам возможность маневра, который помог бы им выстоять в критических обстоятельствах, при давлении различных негативных внешних факторов, в том числе падения курса рубля. Безусловно, нельзя отпустить тариф сразу, однако постепенно российский рынок должен к этому прийти»,— уверены в Союзе автостраховщиков.

Елена Григорьева

Крупнейшие страховщики по ОСАГО за девять месяцев 2014 года

Место	Место за девять месяцев 2013 года	Название	Рег. номер	Город	Сборы всего (тыс. руб.)	Изменение за год (%)	Выплаты (тыс. руб.)	Изменение за год (%)	Выплаты/ взносы (%)	Средний страховой взнос (руб.)	Средняя выплата (руб.)
1	1	«Росгосстрах»		Москва	36587673	42,6	17974254	0,1	49,1	2969	37355
2	2	«РЕСО Гарантия»	1209	Москва	11878121	33,3	5489091	36,5	46,2	3740	33450
3	5	ВСК	621	Москва	5843347	-1	3650970	7,5	62,5	3560	36442
4	3	«Ингосстрах»	928	Москва	5384061	-28,9	3616909	-32,3	67,2	4680	37943
5	7	«Согласие»	1307	Москва	4867755	-2,8	3238827	34,5	66,5	3274	32189
6	6	«АльфаСтрахование»	2239	Москва	3861441	-26,7	3124977	31,4	80,9	3580	35117
7	8	«Уралсиб»	983	Москва	3074594	-9,7	2172537	27	70,7	3307	24165
8	10	МАКС	1427	Москва	3066054	12,2	2552686	56,6	83,3	3401	31103
9	14	СОГАЗ	1208	Москва	2871640	76,4	884163	90,7	30,8	3576	28808
10	11	«Ренессанс Страхование»	1284	Москва	1898820	-19,3	1345691	17,1	70,9	4714	37129
11	9	«Альянс»	290	Москва	1862441	-37,2	2789975	105,5	149,8	4143	41071
12	15	«Югория»	3211	Ханты-Мансийск	1545663	39	825650	-2,5	53,4	3158	34191
13	20	«Южурал-АСКО»	2243	Челябинск	1542566	102,6	727754	96,9	47,2	2961	32027
14	19	РСТК	1852	Химки	1479999	88,4	450730	42,5	30,5	3413	20621
15	18	«Северная казна»	1155	Екатеринбург	1446481	68,2	732552	71	50,6	3356	29407
16	21	ЖАСО	263	Москва	1160274	78,7	571697	106,1	49,3	3015	31683
17	16	«Энергогарант»	1834	Москва	1095900	1,2	757740	60	69,1	2938	35883
18	17	АСКО	2489	Набережные Челны	1089507	26,2	530600	24,2	48,7	3001	34257
19	13	«Цюрих»	1083	Москва	1039064	-40,2	1096430	54,9	105,5	3403	37366
20	4	СГ МСК	461	Москва	1010715	-84,8	3587771	-13,4	355	3822	33985
21	23	НАСКО	3116	Казань	748525	29	336469	41,4	45	3117	31857
22	26	«Надежда»	2182	Красноярск	663209	80,3	293581	73,5	44,3	3045	31186
23	24	Объединенная страховая компания	2346	Самара	658488	35,8	405644	66,1	61,6	3785	34951
24	34	«Страж»	413	Рязань	563340	115,5	255930	174,7	45,4	3294	32096
25	32	«ВТБ Страхование»	3398	Москва	546325	106,8	228361	140,9	41,8	4231	27009
26	12	«Гута-Страхование»	1820	Москва	512721	-71,6	768911	-24,2	150	3495	25370
27	33	«Росэнерго»	3295	Горно-Алтайск	500540	91,4	168069	60	33,6	2340	29429
28	30	МСЦ	88	Москва	476796	68,1	241702	75,1	50,7	3578	31599
29	29	«Поволжский страховой альянс»	3568	Сызрань	469039	58,5	269428	76,4	57,4	3124	32638
30	41	«Московия»	2290	Москва	389773	147,7	143080	62,4	36,7	3292	39722
31	27	«Сургутнефтегаз»	3127	Сургут	310544	3,4	142989	8,8	46	4314	31275
32	31	«Либерти Страхование»	1675	Санкт-Петербург	308005	11,6	188720	85,8	61,3	3439	33628
33	22	«Оранта»	3028	Москва	306421	-48,7	471578	79,9	153,9	3812	34467
34	40	«ЭРГО Русь»	177	Санкт-Петербург	302244	75,1	125617	47,3	41,6	3595	32577
35	45	«Итиль»	1858	Москва	295503	107,1	129707	123,8	43,9	4545	35018
36	35	«Сибирский дом страхования»	2353	Кемерово	273564	35,1	139016	21,2	50,8	2957	30346
37	25	«БИН Страхование»	3487	Москва	266928	-33,5	302531	-7,7	113,3	3525	39142
38	46	ЭНИ	1551	Ростов-на-Дону	251869	82,2	128283	68,9	50,9	2334	34227
39	58	«Гелиос Резерв»	397	Москва	251726	243,1	71772	1622,8	28,5	3167	29235
40	39	«Компаньон»	3301	Самара	246371	39,8	168296	81,6	68,3	3553	27277
41	37	«Дар»	3741	Москва	237054	26	141396	76,6	59,6	3635	34571
42	42	«Астро-Волга»	2619	Самара	229780	48	117379	37,6	51,1	3109	29731
43	38	«Чулпан»	1216	Альметьевск	221525	20,5	97840	7,9	44,2	3079	31379
44	56	«Сервисрезерв»	632	Ковров	194706	135,8	78252	65,2	40,2	2670	30389
45	52	«АСК-Петербург»	1709	Санкт-Петербург	177056	80,3	66556	38,8	37,6	3362	37794
46	36	«Транснефть»	1864	Москва	174237	-9,6	72354	22,3	41,5	3895	32157
47	47	«Интач Страхование»	870	Москва	168885	27,1	75226	28,3	44,5	4491	40271
48	57	«Талисман»	1587	Казань	162990	99,8	94333	43	57,9	3615	33122
49	53	«Инвестиции и финансы»	907	Москва	162094	70,6	85123	140,9	52,5	4056	37139
50	49	«Ангара»	66	Братск	161094	46,2	79926	69,2	49,6	2185	27532
51	51	«Подмосковье»	1111	Подольск	148739	50,7	61424	34,5	41,3	3497	37707
52	44	«Мегарусс-Д»	2877	Москва	141815	-3,8	114069	-10,6	80,4	3661	37156
53	61	«Проминстрах»	3438	Москва	132857	99	41286	102,4	31,1	3279	34694
54	62	«Сибирский спас»	3467	Новокузнецк	129228	102,5	53104	51,1	41,1	3215	34128
55	55	«Гайде»	630	Санкт-Петербург	125298	43,4	60037	34,1	47,9	3842	36608
56	50	«Капитал Страхование»	1298	Когалым	114844	8,6	38218	10,4	33,3	3500	40831
57	59	«Дальакфес»	2214	Владивосток	106141	48	42746	73,9	40,3	2934	30774
58	28	«Защита-Страхование 1»	2240	Москва	104933	-64,7	79629	-68,1	75,9	4632	19618
59	66	«Евроинс»	3954	Смоленск	102626	99,6	25878	86,6	25,2	2395	35065
60	74	«Двадцать первый век»	2027	Санкт-Петербург	100897	167,7	28398	53	28,1	2351	37415
61	67	«Хоска»	319	Хабаровск	97466	102,4	26316	77,6	27	2853	35610
62	60	«Регард страхование»	3727	Москва	96527	42,6	55859	27,5	57,9	5460	37389
63	71	«Резонанс»	1577	Уфа	86576	117,7	21519	55,8	24,9	3880	28692
64	63	БАСК	518	Белово	82971	42,5	47947	-31,9	57,8	2903	32773
65	64	«Пари»	915	Москва	74892	29	29543	31,2	39,4	5847	37827
66	95	«Адонис»	585	Пермь	73079	—	5759	—	7,9	2847	44302
67	78	«Паритет-СК»	3268	Москва	72741	170,5	28826	99,7	39,6	4458	33134
68	70	«Регионгарант»	1908	Москва	71060	75,1	27447	144,5	38,6	3699	30429
69	75	«Стерх»	3983	Якутск	68402	87,9	19012	288,9	27,8	3448	34821
70	77	«Траст»	2091	Челябинск	63032	129,1	19542	44,5	31	4787	33693
71	72	«Союз»	1145	Ростов-на-Дону	58828	48,4	24771	98	42,1	2973	28972
72	54	Страховая бизнес группа	3229	Воронеж	58640	-37	60675	87,9	103,5	3107	39272
73	73	ЖАСКО	1595	Вологда	55576	47	27346	167,7	49,2	2826	27539
74	68	«Гефест»	1641	Москва	55184	21,6	31483	49,2	57,1	5571	37569
75	69	АИГ	3947	Москва	48068	8,9	15326	-13,4	31,9	7196	34674
76	76	«Полис-Гарант»	3390	Москва	43177	55,7	14425	35,7	33,4	5882	35097
77	43	НСГ	1826	Долгопрудный	42165	-72	78812	-23,2	186,9	3775	44907
78	82	«Якорь»	1621	Москва	36531	146,3	15420	-29,8	42,2	3599	33234
79	79	«Геополис»	2397	Москва	34744	41,5	11289	-5,4	32,5	5124	32347
80	96	Центральное страховое общество	3517	Мытищи	31346	—	10545	—	33,6	2459	33369
81	81	«Медэкспресс»	141	Санкт-Петербург	30100	64,2	15622	82	51,9	4035	40895
82	48	«Д2 Страхование»	1412	Новосибирск	24242	-79,1	64574	-27,9	266,4	2818	29771
83	84	«Антал-Страхование»	3258	Москва	20787	52,9	5758	340	27,7	5435	32905
84	90	ИСК «Евро-Полис»	2496	Москва	19018	178,5	3239	19473	17	6395	33395
85	83	АЛРОСА	3524	Москва	16182	12,4	4119	229,4	25,5	2685	49632
86	86	«Жива»	158	Москва	14710	26,8	2969	2,8	20,2	5516	41239
87	85	«Спасские ворота»	3300	Салехард	13007	3,3	2489	35,7	19,1	6370	28283
88	87	«Шанс»	13	Липецк	11511	10,9	5467	-12,8	47,5	3741	39328
89	97	«Вектор»	2664	Химки	10620	—	2	—	0	11852	264
90	91	РСЦ	159	Москва	6317	0,4	2705	12,5	42,8	5436	42935

По данным Российского союза автостраховщиков. Прочерк — данные отсутствуют или корректный расчет невозможен.

Крупнейшие страховщики по автокаско в первом полугодии 2014 года*

Место	Название	Рег. номер	Город	Сборы по каско* (тыс. руб.)	Изменение за год (%)	Доля в общих сборах компании (%)	Выплаты (тыс. руб.)	Выплаты/ взносы (%)	Средняя выплата** (тыс. руб.)	Коэффициент страховых случаев по портфелю***	Число отказов на 100 страховых случаев****
1	«Ингосстрах»	928	Москва	13704142	-15,7	39,2	12462163	90,9	43451	0,49	3,5
2	«Росгосстрах»		Москва	12606324	17,3	19,3	7716565	61,2	57390	0,17	2,5
3	«РЕСО-Гарантия»	1209	Москва	12230279	-7,4	39,8	9562612	78,2	50019	0,39	2,2
4	«Согласие»	1307	Москва	8511406	-11,9	49,3	9265176	108,9	53159	0,39	7,5
5	«АльфаСтрахование»	2239	Москва	6507233	31,1	26,2	4781596	73,5	65496	0,34	4,6
6	ВСК	621	Москва	6352440	21,2	33	4969699	78,2	57867	0,34	4,4
7	Группа «Ренессанс Страхование»	1284	Москва	4788586	6,5	48,1	4301634	89,8	68987	0,32	3,4
8	«Альянс»	290	Москва	3944163	-11,6	23,2	4018825	101,9	68788	0,44	4
9	СОГАЗ	1208	Москва	3638681	19,4	6	1905046	52,4	63356	0,28	5,1
10	Страховая группа МСК	461	Москва	3605753	10,3	60,1	3002357	83,3	54851	0,37	5,8
11	«Уралсиб»	983	Москва	3376586	-6,9	51,3	3170817	93,9	48480	0,39	10,9
12	«Эрго Русь»	177	Санкт-Петербург	1812754	154,5	69	734113	40,5	72735	0,23	5,3
13	МАКС	1427	Москва	1714058	86,3	15,3	944592	55,1	45330	0,31	3,3
14	«Компаньон»	3301	Самара	1629043	10,9	44,8	1183751	72,7	58221	0,15	1,8
15	«Энергогарант»	1834	Москва	1366883	10,6	29,8	937543	68,6	51215	0,33	6,4
16	«ВТБ Страхование»	3398	Москва	1201244	30,6	5,6	989365	82,4	71445	0,38	5,9
17	«Цюрих»	1083	Москва	1171584	-24,7	35,4	1406726	120,1	58898	0,22	4,9
18	«Транснефть»	1864	Москва	1114295	-14,2	17,5	701603	63	53245	0,72	3,1
19	«Югория»	3211	Ханты-Мансийск	850836	-5,7	32,7	1128096	132,6	50422	0,38	4,5
20	Объединенная страховая компания	2346	Самара	717859	30,4	52,5	425155	59,2	41982	0,37	7,4
21	«Гута-Страхование»	1820	Москва	684553	-54,4	39,1	1227344	179,3	63606	0,24	1,8
22	«Либерти Страхование»	1675	Санкт-Петербург	600561	11	48,2	532786	88,7	61801	0,38	2,2
23	ЖАСО	263	Москва	598626	32,7	9,8	421750	70,5	49018	0,34	3,3
24	«Сургутнефтегаз»	3127	Сургут	551941	-22,8	23,2	637921	115,6	58730	0,48	14,6
25	«Интач Страхование»	870	Москва	529307	39,4	67,6	361803	68,4	65830	0,25	4,3
26	«Мегарусс-Д»	2877	Москва	461583	12,1	47,3	303477	65,7	45870	0,23	4,9
27	«Оранта»	3028	Москва	451641	-30,1	45,3	724115	160,3	55671	0,52	2,1
28	«БИН Страхование»	3487	Москва	425160	7,2	37,3	608327	143,1	60207	0,53	11,9
29	«Северная казна»	1155	Екатеринбург	406473	109,3	21,5	221909	54,6	59717	0,23	1
30	Страховая компания «Кардиф»	4104	Москва	387588	279,3	22,1	14646	3,8	109299	0	7,5
31	«Гефест»	1641	Москва	348509	49,3	32,9	218568	62,7	69014	0,54	6,5
32	«Гайде»	630	Санкт-Петербург	338937	36,9	61,4	271282	80	70942	0,59	0,3
33	«Южурал-АСКО»	2243	Челябинск	322668	46,6	23,4	231286	71,7	47786	0,03	2
34	Страховая компания «Европлан»	3225	Москва	318117	33,8	98,3	200328	63	91266	0,3	9,5
35	«АИГ» Страховая компания	3947	Москва	308738	30,8	18,8	238415	77,2	64594	0,52	0
36	«Инвестиции и финансы»	907	Москва	307565	63,3	41,1	246024	80	82392	0,46	9,2
37	АСКО	2489	Набережные Челны	225284	-22,8	17,7	270460	120,1	42733	0,38	7,1
38	«НАСКО Татарстан»	3116	Казань	209424	24,1	8,4	139829	66,8	44082	0,2	4,1
39	«АСК-Петербург»	1709	Санкт-Петербург	202934	49,9	56,1	98515	48,5	74576	0,24	3,9
40	«Капитал Страхование»	1298	Когалым	202682	0,5	3,6	190316	93,9	57742	0,46	6
41	Межотраслевой страховой центр	88	Москва	197679	8,3	33,9	155359	78,6	42834	0,4	10,2
42	«Надежда»	2182	Красноярск	185700	115,7	25,8	115896	62,4	53017	0,02	4,9
43	Страховая компания «Екатеринбург»	574	Екатеринбург	184840	73,5	87,2	106913	57,8	57853	0,34	2,4
44	«Пари»	915	Москва	180893	12,5	18,2	127334	70,4	57384	0,38	0
45	ИСК «Евро-Полис»	2496	Москва	176833	-44,5	17,1	246013	139,1	53809	0,75	6,5
46	«Универс-Гарант»	3610	Москва	174647	160,3	97,2	32500	18,6	170157	0,08	0
47	«Советская»	1574	Санкт-Петербург	173315	-47	35,5	166664	96,2	55407	0,35	4,4
48	«Геополис»	2397	Москва	171423	64,6	63,9	126148	73,6	47264	0,5	0,5
49	«Гелиос»	397	Москва	156205	20,4	16	109766	70,3	69428	0,33	3,1
50	«Полис-Гарант»	3390	Москва	152511	48,5	56,7	78499	51,5	47749	0,24	3
51	«Итиль Армеец»	1858	Москва	148868	170,2	40,6	49727	33,4	46344	0,1	6,2
52	«Купеческое»	2792	Омск	137245	34,7	11	74529	54,3	44708	0,42	7
53	«Чулпан»	1216	Альметьевск	132142	25,8	7,2	41695	31,6	39409	0,38	1,5
54	МСК «Страж»	413	Рязань	123647	45,8	20,5	82811	67	44908	0,11	0,5
55	«РСХБ-Страхование»	2947	Москва	119052	18,6	8,3	25938	21,8	65008	0,16	3,3
56	«Инвест-Альянс»	3747	Калининград обл.	114809	109,5	93,5	52530	45,8	59289	0,29	3,5
57	«Британский страховой дом»	3799	Москва	112157	36,5	14,7	67069	59,8	51751	0,46	5,2
58	«Капитал-полис С»	3959	Санкт-Петербург	106585	122,9	70,8	39932	37,5	48996	0,25	23,6
59	«Сосьете Женераль Страхование»	1580	Москва	104021	33,2	21	23301	22,4	75165	0,08	7,4
60	«Евросиб-Страхование»	2240	Москва	95095	42,3	52,5	24690	26	38882	0,34	17,5
61	«Антал-Страхование»	3258	Москва	94459	108,3	87,6	32233	34,1	49361	0,3	15,9
62	«Открытие Страхование»	3099	Москва	93389	6,2	4,5	59942	64,2	71787	0,36	0
63	«Астро-Волга»	2619	Самара	91860	-24,4	31,1	80651	87,8	44387	0,29	2,9
64	«Актив»	139	Москва	90447	17989,4	13,7	6664	7,4	49000	0,12	2,9
65	«Адонис»	585	Пермь	89881	50,9	40,1	63098	70,2	44846	0,47	0,1
66	«Регионгарант»	1908	Москва	87007	35,3	16,2	36963	42,5	71495	0,23	4,8
67	«Сервисрезерв»	632	Ковров	80196	26,8	37,9	47258	58,9	49485	0,28	1,4
68	Национальная страховая группа	1826	Долгопрудный	71698	-52,9	6,2	155806	217,3	65300	0,61	14,5
69	«Фьорд»	3598	Самара	70126	36,8	71,2	54625	77,9	52273	0,94	8
70	«Проминстрах»	3438	Москва	69863	38,6	11,7	27281	39	69241	0,38	7,4
71	«Тюмень-Полис»	1623	Тюмень	67826	75,8	52,5	44114	65	53798	0,33	4,8
72	«Экип»	3543	Москва	65712	50,2	74,9	20373	31	43163	0,1	4,7
73	«Поволжский страховой альянс»	3568	Сызрань	63929	8,8	14,5	45471	71,1	36729	0,31	0,7
74	Транснациональная СК	1688	Королев	55148	89,7	21,4	10633	19,3	62547	0,13	0
75	РСТК	1852	Химки	47333	-66,6	2,5	76569	161,8	20283	0,28	8,1
76	«Дар»	3741	Москва	46117	-32,3	7,8	19747	42,8	62491	0,09	1,6
77	«Приоритетное страхование»	3512	Москва	45950	10,6	59	30707	66,8	46596	0,51	5
78	«Паритет-СК»	3268	Москва	43880	-0,6	5,6	15708	35,8	62582	0,41	2
79	«Дальакфес»	2214	Владивосток	42330	249	32	23612	55,8	73329	0,36	0
80	«АСКО-центр»	2144	Курск	41619	70,9	62,6	17127	41,2	55971	0,01	10,5
81	«Траст»	2091	Челябинск	41118	16,7	44,8	34621	84,2	51983	0,33	0
82	«Южуралжасо»	92	Челябинск	41004	36,3	31,3	26161	63,8	36034	0,38	1,8
83	«Талисман»	1587	Казань	39777	-17,7	17,7	55301	139	35067	0,52	2,4
84	«Лойд-Сити»	3681	Москва	39211	-9,2	83	12492	31,9	43076	0,13	0
85	«РОСТ-Страхование»	3720	Химки	38183	—	87,6	38966	102,1	1558640	0,03	40
86	«Эстер»	1280	Сатка	38131	-23,1	41	15516	40,7	42278	0,33	1,1
87	«Подмосковье»	1111	Подольск	36978	-0,6	20,7	26905	72,8	75364	0,42	0,8
88	«Медэкспресс»	141	Санкт-Петербург	34277	31,5	5,8	22541	65,8	64037	0,29	0,9
89	«Ак Барс Страхование»	3867	Казань	32083	-25,1	17,1	19030	59,3	43647	0,43	4,8
90	«СО Помощь»	3834	Санкт-Петербург	30861	85,2	2,5	15748	51	96024	0,38	1,2

*Источник: ЦБ РФ. *Страхование средств наземного транспорта (кроме железнодорожного). **Отношение общих выплат к количеству урегулированных страховых случаев. ***Отношение заявленных страховых случаев к числу действующих договоров страхования. ****Отношение отказов в выплатах к числу урегулированных страховых случаев.*

страхование

Воздушные убытки

Мировые страховщики авиационных компаний готовятся к неприбыльному году. Убытки в $2 млрд перекроют доходы отрасли. Отыграть потери помогло бы кратное повышение тарифных ставок. Однако существенно повысить тарифы не удастся. Предложение на рынке страхования авиационных рисков в три раза превышает спрос.

— отраслевые риски —

Последние годы в страховании авиационных рисков наблюдается тенденция снижения тарифов. В этой отрасли нет типовых ставок — слишком много факторов играют роль при определении стоимости полиса для отдельного клиента. Но в среднем по рынку стоимость авиакаско (страхование имущества воздушного судна) оценивается в 0,5%, стоимость страхования вертолетов — 1,2–2%, страхование гражданской ответственности авиаперевозчиков и аэропортовой деятельности в ряде случаев составляет менее 0,1%.

Та или иная коррекция тарифов (увеличение или снижение) на рынке страхования и перестрахования авиационных рисков происходит ежегодно, говорит первый заместитель председателя правления СОГАЗа Николай Галушин. Связано это с несколькими факторами: убытками страховой отрасли в этом сегменте, емкостью рынка, количеством игроков на нем, общей конъюнктурой авиационных перевозок. При этом коррекция не происходит одномоментно и может не касаться абсолютно всех перевозчиков и рынков. «Ведь даже в неблагоприятные годы никто конкуренции между страховщиками не отменял»,— замечает господин Галушин.

Мировой рынок страхования авиационных рисков мягкий — так характеризуют его участники. Общая доступная емкость рынка превышает спрос более чем на 250%. Это значит, что один и тот же риск можно разместить (застраховать) несколько раз. Международные страховщики зачастую ограничивают свою долю в крупных авиационных рисках до 5–10%, поэтому участие в страховании принимают десятки компаний, а избыточная емкость рынка обеспечивает условия для роста их конкуренции. И даже если ряд страховых компаний повышает цены на свои услуги, всегда находятся те, которые предлагают более низкие ставки. Таким образом, один или два крупных убытка, как правило, не способствуют значительному росту тарифов и отрасль не может компенсировать свои потери за счет наращивания премий.

Страховщики называют падение цен при росте убыточности парадоксом. «Тарифы устойчиво снижаются при ухудшении статистики безопасности полетов в стране, постоянном росте убыточности и объемов выплат»,— замечает директор дирекции авиационного и космического страхования СК «Согласие» Олег Зудин.

Основные причины такой тенденции — избыточная емкость рынка и усиливающаяся год от года концентрация его участников. На долю десятки лидеров рынка сейчас приходится более 80% всех сборов, а тройка ведущих игроков (СОГАЗ, «Ингосстрах», «АльфаСтрахование») собирает порядка 60% премий рынка.

По данным Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков (РААКС), сборы компаний—участниц ассоциации по авиационному страхованию в 2013 году составили 8,8 млрд руб. (на долю членов РААКС приходится порядка 90% годовых премий в сегменте).

Как отмечает Николай Галушин, на рынке существует необоснованно высокая ценовая конкуренция. «Борьба за клиентов, за объем премий порой не учитывает степень риска»,— говорит он. «Некоторые компании, вопреки статистическим законам и здравой логике, увлеклись снижением ставок, создав демпинг на рынке»,— соглашается с ним заместитель генерального директора, директор по корпоративному страхованию СК «Альянс» Сергей Худюков.

Так, например, тарифы по страхованию самолетов коммерческой авиации за последние пять-шесть лет упали более чем в два раза, а по некоторым рискам, например страхованию при летных испытаниях и разовых перелетах,— в четыре раза, рассказывает Олег Зудин. «Падают ставки страхования по гражданской ответственности авиаперевозчиков, а также в страховании аэропортовой деятельности, где они менее 0,1% и не соответствует реалиям сегодняшнего дня»,— продолжает он. Снижались тарифы и по страхованию ответственности аэропортов Домодедово, Внуково и ряда других, несмотря на то что в последние годы убытки в два-три раза превышали оплаченную премию, отмечают также эксперты. «По наиболее распространенной в России модели иностранного вертолета Robinson тарифы в нашей стране в два-три раза ниже, чем у коллег в Германии и США»,— добавляет Сергей Худюков.

Аварийное небо

Текущий год уже стал пиковым по числу происшедших крупных авиационных катастроф. По оценкам международных брокеров, совокупные убытки по авиакаско и страхованию ответственности авиационных перевозчиков по всему миру составят в 2014 году порядка $2 млрд и превысят годовой объем

КРУПНЫЕ ПРОИСШЕСТВИЯ И КАТАСТРОФЫ В АВИАЦИИ 2014 ГОДА

8 марта: международные воды, Malaysia Airlines, убыток $485 197 370
3 июня: Россия, «Аэрофлот», $16 301 000
13 июля: Ливия, нападение на международный аэропорт Триполи, $450 000 000
17 июля: Украина, Malaysia Airlines, $497 335 000
23 июля: Тайвань, TransAsia Air, $53 200 000
24 июля: Мали, Air Algerie/Swiftair, $154 000 000
Всего заявлено убытков по состоянию на сентябрь 2014 года $1 685 448 370
Источник: данные международного страхового брокера JLT

премий. По статистике международного страхового брокера JLT, предполагаемая сумма убытков, подлежащих страховому возмещению по договорам страхования авиакаско и рисков гражданской ответственности авиаперевозчиков за причинение вреда, в 2014 году превысила $1,6 млрд (без учета убытков по военным рискам) против годового сбора премии в размере $1,25 млрд.

Повышать тарифы страховщиков и перестраховщиков также подталкивает рост исков по полисам страхования военных рисков (повреждение самолетов в результате боевых действий). Всего с марта объем убытков по таким полисам достиг почти $600 млн, в то время как ежегодные сборы по военным рискам в авиастраховании не превышали $60 млн. Поводом для крупнейших убытков послужили падение самолета авиакомпании Malaysia Airlines под Донецком, в результате которого погибли 298 человек, бои в аэропорту Триполи в Ливии, где было повреждено несколько десятков самолетов, нападение на аэропорт Карачи в Пакистане.

Международное страховое сообщество начало массово заявлять о намерении резко повысить тарифы в июле—августе, сразу после двух происшедших подряд авиационных катастроф авиакомпании Malaysia Airlines. Речь шла о возможном кратном росте стоимости страхования военных рисков и 30–50-процентном повышении цен на общее авиационное страхование.

Российский рынок чувствует рост ставок по ценам на услуги перестрахования, которые оказывают международные компании. По крупным авиационным компаниям за рубеж передается от 95% до 100% риска, говорят участники рынка. Коррекция цен зависит в том числе от фактора близости случившихся убытков к дате возобновления договора страхования конкретной авиакомпании, говорит Николай Галушин. «Если возобновление примыкает к только что случившейся авиакатастрофе, то компания, скорее всего, получит большое повышение цены, нежели та, договор которой будет возобновлен через три-шесть месяцев»,— отмечает он.

«Повышение есть, но не кратное, а в среднем в районе 15–20%»,— говорит Олег Зудин. Он считает, что такой рост сохранится, «если не произойдут новые катастрофические события в ближайшей перспективе». По данным Сергея Худюкова, по рискам обычного авиакаско и гражданской ответственности авиаперевозчика тарифы у ряда компаний сейчас увеличиваются на 10–30%.

Больше других в последнее время выросли тарифы по военным рискам каско, отмечает заместитель генерального директора СК «ВТБ Страхование» Алексей Володин. С ним согласен господин Худюков, который называет диапазон роста цен от 50% до 200%». Рост военных рисков сказывается не только на стоимости страхования. Также ужесточаются требования андеррайтеров. Так возникают дополнительные ограничения по географии страхового покрытия, приводит пример Олег Зудин. Например, оно не распространяется на полеты над рядом регионов, где ведутся военные действия, и не важно, объявлены они официально или нет. Некоторые западные страховые компании, специализирующиеся на предоставлении покрытия в отношении военных рисков, ежедневно мониторят с помощью специальных программ, где летают застрахованные самолеты. «И если возникают полеты над опасными регионами, клиенту могут поднять цены или отказать в покрытии»,— говорит господин Худюков.

Убытки не перекрыть

Как отмечает вице-президент РААКС, заместитель главы ЗСАО «Лексгарант» Михаил Шелюбский, повышенное предложение на спрос сдержит рост цен. «Сейчас после крупных убытков мировой рынок рассчитывает как-то частично компенсировать свои потери и получить дополнительный приток средств. Но если игроки начнут резко повышать тарифы, будут привлечены новые емкости. Произойдет ротация, которая в итоге сдержит рост цен»,— говорит он. Николай Галушин также не ждет сильного увеличение цен. «Мы ждем незначительную коррекцию цен по итогам 2014 года. И она в большей степени коснется факультативного размещения на международном рынке лизинговой воздушной техники»,— заключает господин Галушин.

По словам другого участника российского рынка, даже кратное повышение тарифов по военным рискам окажется существенным только в процентном выражении, а «в номинальном выражении это будут небольшие цифры». «А если одновременно снизятся ставки по невоенным рискам, то одно компенсирует другое. Таким образом, либо мы увидим очень незначительный рост ставок, либо продолжение их снижения. Хотелось бы переломить эту тенденцию. Но не получается»,— заключает он.

Мария Каверина

Страховщики авиационных рисков в первом полугодии 2014 года

Место	Рег. номер	Название	Город	Сборы по страхованию авиационных рисков (всего; тыс. руб.)	Доля в общем объеме сборов (%)	Каско судов (%)	Ответственность судовладельцев (%)	Обязательное страхование ответственности перед пассажирами (%)	Выплаты (тыс. руб.)	Выплаты/взносы (%)
1	1208	СОГАЗ	Москва	1299581	2,1	75,1	24,9	0	24274	1,9
2	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	Москва	565845	2,3	55,9	43,9	0,1	53665	9,5
3	928	ИНГОССТРАХ	Москва	411918	1,2	53,7	46,3	0	43248	10,5
4	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	Москва	299016	1,4	84,5	15,5	0	5483	1,8
5	1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	Когалым	261487	4,6	90,2	9,8	0	29951	11,5
6	3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	Сургут	246571	10,3	77,3	22,7	0	58531	23,7
7	977	РОСГОССТРАХ	Люберцы	204785	0,3	89,2	10,8	0	1617	0,8
8	621	ВСК	Москва	198499	1	89,7	10,3	0	4258	2,1
9	1182	ТИТ	Москва	143222	49,2	48,9	51,1	0	99031	69,1
10	3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	Москва	142035	14,3	92,6	7,4	0	197	0,1
11	290	АЛЬЯНС	Москва	111802	0,7	63,2	36,8	0	849	0,8
12	3193	АРСЕНАЛЪ	Москва	96045	9,9	97,7	2,3	0	3407	3,5
13	1307	СОГЛАСИЕ	Москва	93830	0,5	60,1	39,9	0	1090	1,2
14	2496	ИСК ЕВРО-ПОЛИС	Москва	45495	4,4	99,9	0,1	0	0	0
15	3983	СТЕРХ	Якутск	38589	16,6	40,6	59,4	0	18184	47,1
16	3621	РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	Москва	36296	16,3	51,8	48,2	0	96787	266,7
17	348	ЛЕКСГАРАНТ	Москва	24998	34,1	29	71	0	1006	4
18	1908	РЕГИОНГАРАНТ	Москва	24948	4,6	94	6	0	216	0,9
19	2917	НИК	Ульяновск	17763	24,8	77,4	22,6	0	1253	7,1
20	3524	СК АЛРОСА	Москва	15885	3,7	96,1	3,9	0	140	0,9
21	3498	СВИСС-ГАРАНТ	Москва	14910	12,7	89,3	10,7	0	0	0
22	3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	Москва	14347	1,3	62,8	37,2	0	0	0
23	3867	АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	Казань	12626	6,7	80,6	19,4	0	92162	729,9
24	1216	ЧУЛПАН	Альметьевск	11823	0,6	82,7	17,3	0	0	0
25	3541	СПУТНИК	Москва	5497	0,5	89	11	0	0	0
26	159	РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	Москва	5191	0,8	70,7	29,3	0	555	10,7
27	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	Москва	4599	0	97,9	2,1	0	0	0
28	1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	Москва	4598	0,3	49,9	50,1	0	38	0,8
29	13	ШАНС	Липецк	3009	1,7	100	0	0	26991	897
30	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	Москва	2622	0,1	98,2	1,8	0	0	0
31	1864	ТРАНСНЕФТЬ	Москва	2028	0	100	0	0	0	0
32	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	Москва	1893	0	54	46	0	0	0
33	1427	МАКС	Москва	1283	0	95,3	4,7	0	0	0
34	3116	НАСКО ТАТАРСТАН	Казань	1253	0,1	99,8	0,2	0	0	0
35	158	ЖИВА	Москва	711	2,8	98,7	1,3	0	4395	618,1
36	1587	ТАЛИСМАН	Казань	543	0,2	99,3	0,7	0	0	0
37	2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	Москва	527	0	0	100	0	0	0
38	3268	ПАРИТЕТ-СК	Москва	500	0,1	0	100	0	0	0
39	1911	БАЛТ-СТРАХОВАНИЕ	Москва	498	0,1	27,9	72,1	0	0	0
40	2489	АСКО	Набережные Челны	450	0	100	0	0	0	0
41	2877	МЕГАРУСС-Д	Москва	408	0	49	51	0	0	0
42	3438	ПРОМИНСТРАХ	Москва	312	0,1	88,8	11,2	0	0	0
43	88	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	Москва	299	0,1	0	100	0	0	0
44	1440	ВОЗРОЖДЕНИЕ-КРЕДИТ	Красноярск	274	0,5	99,6	0,4	0	0	0
45	397	ГЕЛИОС	Москва	233	0	61,8	38,2	0	0	0
46	1858	ИТИЛЬ АРМЕЕЦ	Москва	224	0,1	61,6	38,4	0	0	0
47	3834	СО ПОМОЩЬ	Санкт-Петербург	213	0	46,9	53,1	0	0	0
48	3211	ЮГОРИЯ	Ханты-Мансийск	104	0	0	100	0	0	0
49	2397	ГЕОПОЛИС	Москва	91	0	100	0	0	0	0
50	3678	ГРАЖДАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	Москва	45	0	0	100	0	0	0
51	983	УРАЛСИБ	Москва	27	0	0	100	0	12	44,4
52	915	ПАРИ	Москва	26	0	0	100	0	0	0
53	3741	ДАР	Москва	7	0	0	100	0	0	0

Источник: ЦБ РФ.

«РЫНОК В ЦЕЛОМ НАХОДИТСЯ В УБЫТКАХ»

После авиакатастроф Malaysia Airlines в марте и июле международное сообщество заявило, что тарифы на страхование авиационных рисков кратно вырастут. На деле значительного роста цен в этом сегменте ждать не стоит, уверен заместитель генерального директора по авиационному страхованию «АльфаСтрахования» ИЛЬЯ КАБАЧНИК.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ЗАО МИГ «СТРАХОВАНИЕ СЕГОДНЯ»

— Как вы оцениваете настроения мировых андеррайтеров в авиационных рисках?

— В начале марта исчез самолет Malaysia Airlines, 17 июля под Донецком был сбит самолет этой авиакомпании, также в июле было еще несколько авиационных происшествий. И реакция рынка была однозначная: все ведущие компании заявили о повышении тарифов. Однако есть экономические законы, которые сводятся к балансу спроса и предложения. Мы оперируем понятием «емкость рынка» — объем капитала, имеющегося в распоряжении страховых компаний. Он обеспечивает конкуренцию.

В процентах к типичному риску, например к страхованию крупной авиакомпании, емкость рынка приближалась до летних катастроф к 300%. То есть один и тот же риск теоритически можно было разместить больше двух раз. Если доступное предложение троекратно превышает необходимую емкость, то трудно ожидать, что тарифы резко пойдут вверх. Поэтому для того, чтобы произошло какое-то сильное движение тарифов, баланс должен быть изменен — емкость рынка должна начать сокращаться, капитал должен начать покидать этот рынок.

— После летних катастроф баланс спроса-предложения не изменился?

— Мы не увидели, что компании покидают рынок или сокращают свое участие. Емкость рынка сохранилась в том же объеме и даже немного увеличилась. То есть желание и намерение повышать тарифы международные компании, безусловно, выразили, а вот с реализацией этого намерения пока все неоднозначно.

— Как проходят первые возобновления договоров перестрахования рисков авиакомпаний?

— Лидеры пытаются выставить повышение цены. Клиенты с ними спорят, но в итоге чаще всего все-таки получают повышение цены, но не такое значительное, как заявлялось. Конечно, сейчас ни о каком снижении тарифов речи не идет, есть определенное повышение, но оно вовсе не так драматично. Были заявления, что тарифы ведущих международных участников будут расти не меньше чем на 30%, а может быть, и на 50%. Вообще, сейчас крупные компании не хотят говорить об общих тенденциях в тарифах. Идет сугубо индивидуальный разговор по конкретным клиентам и контрактам. Все зависит от того, какие результаты у компании, какие показатели безопасности.

Есть риски, в которых все хотят участвовать, есть риски, которые неинтересны никому. Так, например, крупные компании с хорошим послужным списком и хорошей динамикой для страховщиков важны и показательны.

Если брать Россию, то, например, «Аэрофлот» сейчас активно развивается, компания открывает бюджетного перевозчика, приобретает новые самолеты, а вот «ЮТэйр», наоборот, сокращает свою деятельность. Понятно, с кем хотят иметь дело наши западные коллеги. Для хороших клиентов по-прежнему есть больше возможностей, потому что за них выше конкуренция.

Мне сложно оценить общую динамику тарифов, так как основные возобновления договоров в мире происходят в четвертом квартале — прямо сейчас — и реально подвести итоги можно будет в январе-феврале следующего года.

— Меняют ли сейчас компании своих партнеров по страхованию?

— Беготни не происходит. Авиационное страхование — это услуга, которая подразумевает сервис, урегулирование убытков, определенные условия страхования. Для смены страховщика, брокера, лидера перестрахования у серьезной компании нужны более веские основания, чем снижение цены на несколько процентных пунктов.

— Участники рынка, характеризуя рынок авиационного страхования, иногда говорят о том, что он скоро достигнет своего дна, так как ставка премий падает год от года, а убытки растут.

— С точки зрения результатов это однозначно так. Второй год подряд рынок в целом находится в убытках, сектор военных рисков — в огромных убытках. В частности, мировые сборы по страхованию авиационных компаний не превышают $2 млрд, а убытки в нынешнем году будут выше этой цифры.

Но вопрос в том, какой это имеет эффект. Пока немедленной реакции мы не видим. Эффект должен быть один: акционеры должны сказать: «Мы не понимаем, чем вы занимаетесь, мы хотим прекратить свое участие в этом сегменте бизнеса». Пока этого не происходит.

Снижение тарифов было обосновано общими тенденциями безопасности в целом в мире. В целом в мире в развитых странах показатели безопасности улучшаются. Но есть определенный уровень, ниже которого страховые премии не должны опускаться. А, например, в прошлом году в целом индустрия опустилась ниже этого уровня из-за низких тарифов. Просто тарифы не могут быть нулевыми, так как вероятность наступления страхового случая все равно есть, и этот год это еще раз продемонстрировал.

В России тарифы также снижались параллельно мировой тенденции, но вряд ли это снижение можно счесть реально обоснованным. Показатель безопасности полетов в России все больше отстает от показателей западных стран. Мы не видим системной работы в этом направлении.

По ряду рисков на российском рынке устанавливаются неадекватные тарифы. К сожалению, многие из наших конкурентов ведут себя безответственно в борьбе за клиентов. В том числе крупные игроки. Приведу пример. В июле—августе, когда зарубежные коллеги делали заявления о том, что тарифы должны вырасти на 50%, было ясно, что тенденция по снижению ставок замедлится. Тем не менее некоторые наши российские коллеги, как ни в чем не бывало, продолжали предлагать скидки своим клиентам. Можно понять, когда страховщик снижает тарифы под давлением общерыночных тенденций, но трудно понять, когда профессиональный участник рынка продолжает движение вниз, несмотря на изменение тенденций на рынке. Это уже просто безответственность и, извините, глупость.

— Как с этим бороться?

— Вопрос можно задать акционерам этих компаний. Если акционерам этих страховщиков нравится разбазаривание денег, то вряд ли их можно заставить вести себя иначе. Но они могли бы потратить их с большим толком, например отдать на благотворительность.

— Как отразилась на авиационном страховании серия санкций против России?

— Крайне неприятный факт для нас, в том числе из-за невозможности получения западного перестрахования вынуждена была прекратить работу авиакомпания «Добролет».

Вся работа по размещению рисков за рубежом стала сложнее. Как только появляется слово «Россия», бюрократические процедуры увеличиваются. Уходит больше времени на согласование условий договоров, на подтверждение участия той или иной компании в сделке, на проведение платежей в обе стороны, как на платежи премий, так и возмещений от перестраховщиков. Это именно задержки по времени: банки заявляют о том, что им нужно проверить, не переводятся ли средства клиенту, который сейчас находится под санкциями.

Авиационные риски клиентов, ставших объектом санкций, невозможно перестраховать на американском и европейском рынках. Альтернативные рынки в авиационном страховании — это иллюзия, миф. Теоретически около 30% можно разместить на неевропейских рынках. Но что делать со всеми остальными? Альтернативная система перестрахования, даже если ее удастся построить, будет менее эффективной, чем страховая защита авиационных компаний остального мира.

Интервью взяла Мария Каверина

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Страхование»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Татьяна Гришина** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Спокойствие наших клиентов
стоит нам 100 млн руб.
ЕЖЕДНЕВНО

Но оно того – стоит!

СОГАЗ
СТРАХОВАЯ ГРУППА

* Выплаты ОАО «СОГАЗ» по страховым случаям
составляют в среднем 100 млн руб. в день

Лиц. С № 1208 77. ОАО «СОГАЗ». Реклама