

«НАДЗОР И САНКЦИИ СТАНОВЯТСЯ ЖЕСТЧЕ»

НЕМНОГИМ БОЛЕЕ ПОЛУГОДА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБой СТРАХОВОГО НАДЗОРА (ФССН) РУКОВОДИТ БЫВШИЙ ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ И ПРЕЗИДЕНТ ВСЕРОССИЙСКОГО СОЮЗА СТРАХОВЩИКОВ (ВСС) АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ. КАК РАССЕЯЛИСЬ ИЛЛЮЗИИ БЫВШЕГО ГЛАВНОГО ЛОББИСТА СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ И К ЧЕМУ ТЕПЕРЬ СТОИТ ГОТОВИТЬСЯ СТРАХОВЩИКАМ, АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ВВ.

BUSINESS GUIDE: За время нахождения на посту главы ФССН какие новые проблемы вам открылись на страховом рынке?

АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ: Раньше моей задачей было развитие страхового рынка, и в первую очередь для страховщиков, хотя, конечно, учитывались интересы страхователей. Работа же в надзоре направлена на защиту интересов гражданина и государства. Раньше рынок мне был виден в красивой, блестящей обертке — сейчас она развернута. И внутри не всегда оказывается шоколад, иногда — что-то другое. Это эмоциональное восприятие, а если говорить о разнице в работе, то в Госдуме у меня была творческая законодательная работа, в ФССН — повседневный контроль и надзор за субъектами страхового дела.

Что касается ВСС, там была работа по развитию рынка, прием новых членов в союз. Раньше я по большому счету никогда не сталкивался с земными проблемами рынка, в частности с жалобами страхователей в таком объеме. Либо они были единичными. В ФССН же их колоссальное количество. И число жалоб выросло в три раза, продолжает расти. Поэтому и нет иллюзий. А надзор, хотел бы отметить, как цельный, здоровый, отлаженный механизм работает без перебоев. Может, не так быстро, как хотелось бы, но на каждую жалобу мы реагируем, по каждой жалобе разбираемся.

ВВ: С приходом в ФССН вы обозначили проблемы в сегменте страхования ответственности по госконтрактам и демпинга. Уже удалось с этим что-то сделать?

А. К.: Результаты так быстро не появляются, но проблемы не забыты, ведется работа. Например, мы проверили правила страховщиков ответственности по госзаказу, которые подавались в уведомительном порядке. Оказалось, что практически все не соответствуют нормам в той или иной степени. Во все эти организации направлены письма с вопросами: работаете ли вы в соответствии с этими правилами, есть ли у вас действующие договоры? Надо отметить, что пока только одна компания оперативно отреагировала.

ВВ: Сколько всего компаний получило лицензии на данный вид страхования?

А. К.: Около 70. Остальные, видно, решили, что проблема рассосется. Не рассосется, доведем до конца. Мы обратились в профильный комитет Госдумы, описали ситуацию и попросили подготовить поправку об исключении уведомительного порядка согласования правил страхования. Если правила подготовлены с нарушениями, то по уведомительному порядку они начинают действовать, как только поступили к нам. В случае каких-то вопросов с клиентами, выплатами или иными проблемами компании всегда могут сказать: а мы действовали по правилам. Поэтому мы должны исключить подобные ситуации. Это защита прав страхователей, ведь таких «правил» в надзор поступает за год около 2 тыс.

ВВ: А что с демпингом?

А. К.: С моей точки зрения, это проблема страховщиков. И они ее достаточно бодро приумножают, постоянно призывая остановить демпинг любой ценой и ничего при этом не делая. Сейчас, когда к нам поступают правила, мы смотрим

КОГДА ПОНЯТНО, ЧТО КОМПАНИЯ НЕ ВЫПЛЫВЕТ, ТО ЧЕМ РАНЬШЕ ОНА «УТОНЕТ», ТЕМ МЕНЬШЕ БУДУТ КРУГИ ПО ВОДЕ, ТО ЕСТЬ ЕЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД КЛИЕНТАМИ. НЕ НУЖНО ЕЙ БРОСАТЬ СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ И ИСКУССТВЕННО ПОДПИТЫВАТЬ



СЕРГЕЙ МИКЕЛЕВ

АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ НАМЕРЕН ВВЕСТИ СОГЛАСОВАНИЕ КАНДИДАТУРЫ ГЛАВЫ СТРАХОВЩИКА С НАДЗОРОМ, И СЕРТИФИКАЦИЮ АГЕНТОВ

рим и на указанную в них тарифную политику. Например, предложены изменения в правила страхования ответственности туроператоров — мы получили заключение Центра актуарных исследований, где говорится, что расчет тарифа и коэффициентов к нему по данному виду не обоснован в полной мере. Сейчас мы будем беседовать на эту тему со страховщиками. Есть еще одна новация у компаний. Показывать структуру тарифной ставки так, чтобы прибыль стремилась к нулю. Но разве тогда страховщик — коммерческая структура? В целом мы проанализировали методику расчета тарифов, утвержденную еще в 1993 году, и считаем, что ее пора обновить. И уже обратились в Минфин с предложением рассмотреть эту проблему — думаю, они нас поддержат.

ВВ: Как продвигается ваша идея объединения союзов страховщиков?

А. К.: Я ее по-прежнему поддерживаю. Но я не могу страховщикам указывать, что и как делать. Союзам стоит консолидироваться. Тем более сейчас это проще, когда один руководитель во главе нескольких союзов (Андрей Кигим — президент ВСС, Национального союза страховщиков ответственности и Российского союза автостраховщиков (РСА). — **ВВ**). Предполагалась, что к ВСС присоединятся все союзы. Но на момент моего ухода согласие дал только медицинский союз страховщиков. Прошло полгода, наверное, сейчас кто-то еще готов поддержать эту идею. По той идее, что была изначально, национальные саморегулируемые организации (СРО) образуются из профессиональных и региональных СРО. У каждой такой СРО один голос — в национальной, вне зависимости от размеров и обаяния. Мы, посмотрев на реестр объединений субъектов страхового дела, месяца четыре назад решили узнать, живы они или нет, а их там было 70. Провели перекличку, а в живых — чуть больше половины.

ВВ: Что с рынком ОСАГО? Перспективы есть?

А. К.: Конечно, есть. Но есть и справедливая во многом критика со стороны автолюбителей. У них три проблемы: не платят, не платят в срок, платят мало. Это три проблемы, которые нужно решать как законодательным путем, так и самим страховщикам. Отдельная проблема, не решенная до сих пор, — влияние ОСАГО на повышение безопасности дорожного движения.

ВВ: А как законодательно решить проблему выплат?

А. К.: Через санкции, конечно, по-другому не получается. Собственно, функции ФССН — контроль и надзор. Я думаю, страховщики осознают: надзор и санкции становятся жестче, и эффективнее. В ситуации кризиса нельзя по-другому, иначе нас захлестнет вал жалоб клиентов страховщиков. Сейчас стоит вопрос оперативности реагирования на нарушения закона. Сегодня мы наказываем компании, выдаем предписания, приостанавливаем и отзываем лицензии за нарушения из прошлого.

И тут РСА должен приходить на помощь не столько надзору, сколько тем страховщикам ОСАГО, кто добросовестно платит взносы в фонды союза за тех проходивцев, которые уходят с рынка, не заплатив своим клиентам. Союз должен быстрее и эффективнее надзора реагировать на действия подобных компаний: они на одном страховом поле работают и лучше друг друга видят. То, что мы обнаруживаем в момент плановой проверки, сдачи отчетности или по обращениям граждан, им видно уже сегодня.

Безусловно, что-то страховщики предпринимают, однако на крайние и жесткие меры не идут. Когда понятно, что компания не выплывет, то чем раньше она «утонет», тем меньше будут круги по воде, то есть ее обязательства перед клиентами. Не нужно ей бросать спасательный круг и искусственно подпитывать, выдавая ей полисы, чтобы она «с колес» торговала и продолжала агонию.

ВВ: Как рынок переживет кризис?

А. К.: Переживут его не все. Кризис обнажает многие проблемы — так субъекты экономики поймут, что лучше и дешевле страховаться, чем не страховаться. Например, можно было бы страховать заранее риски перерыва в производстве, сбоя поставок, потери заработка и т. д. Огромная нагрузка лежит на государстве в части соцобеспечения граждан: пенсионное, социальное, медицинское обслуживание. А не пора ли эти функции переложить на страховщиков?

ВВ: Как компании покидают рынок?

А. К.: Недавно российский рынок покинула компания «ИНГ Лайф». Это был пример цивилизованного ухода с рынка, который нужно пропагандировать. Они пришли к нам, объяснили, что уходят не только из России. Нашли компанию, которой передадут свои договоры, разослали клиентам письма с предложениями о переводе полисов из одной компании в другую, получили согласие. А есть отечественный пример — страховщик жизни «Уралайлзис». Перестали платить, сменили наименование, адрес регистрации, телефон. Вот разные подходы к решению одной и той же проблемы. И разная ответственность. Поэтому мы вводим норму согласования кандидатуры главы компании с надзором. В законах ряда стран записано, что руководить страховыми компаниями могут «компетентные и достойные люди». Вот там недостойные люди, а должны быть с безупречной репутацией. Мы узнали о происходящем со страховщиком чуть раньше, чем они успели все проверить, и пока пытаемся не дать им это сделать.

ВВ: Вы ожидаете дальнейшего оттока иностранных страховщиков с российского рынка?

А. К.: В основном все смотрят, что происходит здесь. Не буду пока говорить, кто еще придет. Иностранцы понимают, что наступает время для хорошей покупки за небольшие деньги. С их точки зрения, выгодно покупать здесь и сейчас, ведь после спада экономика поднимется, через год или два.

ВВ: Что будет с проектом по обязательному страхованию ответственности собственников опасных производств (ОПО)?

А. К.: Ситуация на Саяно-Шушенской гидроэлектростанции заставила всех задуматься: и государство, и бизнес. И резолюция премьера подстегнула проект. Некоторые специалисты ранее говорили, что на объектах гидроэлектро-

энергетики вероятность аварии стремится к нулю. Сейчас же они молчат — наверное, понимают, что никто не поймет тех, кто будет против этого закона. А так законопроект будет рассматриваться во втором чтении уже 11-й раз.

ВВ: А что с другими затихнувшими проектами, например по страхованию ответственности перевозчиков пассажирского транспорта?

А. К.: Я знаю один реально действующий способ. Если бы все причинители вреда по решению судов выплачивали ущерб третьим лицам быстро и в полном объеме, то за полисами страхования ответственности стояла очередь. А пока мы ждем результата работы Госдумы.

ВВ: Проект по банкротству также ждет судьба «долгостроя», как и ОПО?

А. К.: Мы предложили дополнить его и определиться, чего мы хотим больше — описать процедуры банкротства или предупреждать банкротство? Пока он идет в «штатном режиме» на второе чтение. В ноябре он будет принят во втором чтении.

ВВ: Страховщики жалуются на излишнее вмешательство ФАС в их работу. Как вы относитесь к этим жалобам?

А. К.: Ситуация-то простая: те граждане, что пишут нам, пишут еще и в ФАС. У нас проблем с антимонопольной службой нет, мы в постоянном диалоге и контакте. Страховщики же не всегда могут объяснить свою позицию убедительно и аргументированно. ФАС намерена разработать минимальный стандарт набора страховых услуг. Но тут бы страховщикам самим разработать и предложить службе свой вариант. Почему-то же они идут от обратного, заставляя ФАС этим заниматься?

ВВ: Как обстоят дела с брокерами и агентами?

А. К.: Пока у брокера нет лицензии, под наш контроль он не попадает, и это уже вопрос к МВД и другим правоохранительным органам. Когда страховщики мне говорят, что брокеры ведут себя по-хамски — деньги не возвращают, комиссию выжимают, набирают полисов и исчезают, я отвечаю: коллеги, а кто им эти полисы выдал, где они их взяли? На Госзнаке? Поэтому все спасение упирается опять в дело рук самих утопающих. В части же требований к агентам мы предполагаем ввести их сертификацию. В одном старом документе, касающемся страхового надзора в Российской империи, от 1 июня 1894 года было записано: «Имена и местопребывание агентов должно быть известно Правительству». Не больше и не меньше.

ВВ: Как вы относитесь к конфликту между ассоциациями НСА и «Агропромстрах», которые пытаются поделить рынок агрострахования с господдержкой?

А. К.: Обе ассоциации работают на одном и том же поле почти в прямом смысле — страховом и кукурузном. «Агропромстрах» работает давно, и страховщики, входящие в него, не хотят ничего менять. В НСА желают перемен. Ангелов нет ни с одной стороны, поэтому постараюсь быть дипломатичным — в сельхозстраховании есть что менять, поэтому я буду на стороне новаторов. Нужны новые, прозрачные правила игры на этом рынке.

Интервью взял ЮРИЙ НЕХАЙЧУК

