Главная проблема страхового рынка — убыточность ОСАГО — уже привела к кризису крупнейшей розничной компании «Росгосстрах». Что об этом думают в Центробанке, как он будет проводить санацию других проблемных страховщиков, какие сегменты страхового рынка уйдут, а какие могут показать рост, корреспонденту «Ъ» Елене Вебер рассказал зампред Банка России Владимир Чистюхин.

— Выплаты по ОСАГО снижают прибыль страховщиков. Достаточны ли тарифы в сегменте?

— В первом квартале 2018 года мы проведем актуарную оценку их достаточности. Когда мы говорим об убыточности ОСАГО, не надо забывать, что оно является ключом к розничному рынку. И, как показывает наша аналитика, многие страховщики недорабатывают по части регулирования своей убыточности и сокращения расходов. По крайней мере в прошлом многие из них предпринимали минимум усилий, чтобы остановить мошенничество в ОСАГО и автопосредников, которые злоупотребляют правом. Кроме того, оценивая тарифы, мы должны будем понять, как на убыточность повлиял переход от прямых выплат к ремонту. Что важно, основная часть убытков приходилась и пока приходится на «Росгосстрах», но сегодня компания принимает серьезные меры с целью их сокращения: организационные, правовые, в том числе меры противодействия внутреннему мошенничеству. Если эти действия будут успешными, убытки резко сократятся.

— Как вы оцениваете финансовую устойчивость страховщиков?

— По сравнению с 2013 годом, когда ЦБ получил полномочия по регулированию и надзору в сегменте, устойчивость рынка повысилась. Изменены требования по нормативам, резервам, собственным средствам, компании были вынуждены серьезно улучшить качество своих активов. Плюс в отношении крупнейших страховщиков проводятся мероприятия, направленные на улучшение их систем управления рисками, внутреннего контроля, актуарной функции, требований по аудиту, и теперь ЦБ доверяет им гораздо больше.

— Что даст страховому рынку механизм санации?

— Это инструмент для повышения вариативности решений органа надзора: что делать с компанией, которая находится в непростой финансовой ситуации? Если ее уход чреват рисками для отдельного региона или для страны в целом — мы сможем не только закрывать ее, как это происходит сейчас, но и обеспечивать продолжение ее работы. Конечно, поменяв собственников, менеджмент и докапитализировав ее.

— То, что происходит с «Росгосстрахом»,— это санация или нет? Все, что вы перечислили, там и произошло: смена собственников, менеджмента, докапитализация...

— «Росгосстрах» находится в периметре санации его основного собственника банка «Открытие», и, конечно, собственник помогает «Росгосстраху» в финансовом плане.

— А если бы на момент, когда «Росгосстрах» попал в периметр санации, была правовая возможность санировать его напрямую, как действовал бы ЦБ?

— Вполне возможно, мы использовали бы тот же групповой принцип. Нам важно сохранить периметр группы «Открытие». В него входят разные участники финансового рынка: и банки, и страховые компании, и негосударственные пенсионные фонды, профучастники рынка ценных бумаг. Это позволяет получить синергию за счет развития партнерских каналов, кросс-продаж, деления клиентской базы.

— Есть точка зрения, что покупка «Открытием» «Росгосстраха» как раз и нужна была для того, чтобы ЦБ мог разом оздоровить двух больших проблемных игроков...
— Решение о покупке «Росгосстраха» собственники «Открытия» принимали сами. Но мы не противились этой сделке, в том числе потому, что не исключали перспектив санации.
--Задолго ли вы можете предвидеть, что будете санировать компанию?
— Сложно сказать. Проблемы «Росгосстраха» мы с прежними владельцами компании начали серьезно обсуждать осенью 2016 года.
— Когда появится механизм санации страховщиков, будет ли целесообразно применить его к «Росгосстраху»?
— Нет, конечно. Зачем менять схему, которая показала свою работоспособность?
— Каковы траты на докапитализацию «Росгосстраха»?
— «Росгосстрах» получил в третьем квартале 2017 года 24 млрд руб. Думаю, до конца года нужно будет еще до 10 млрд руб., а оценки на 2018 год мы продолжаем делать. До третьего квартала средства вносила группа «Открытие», и это были десятки миллиардов рублей.
— Санация страховщиков за счет средств ЦБ означает, что вы не видите возможности найти рыночных инвесторов?
— Сложно найти инвестора, когда у компании отрицательный капитал и дыра в балансе. Интерес возникает, когда компания уже не убыточна и, возможно, приносит небольшую прибыль. Именно такой план мы предполагаем в отношении «Росгосстраха»: нужно сделать компанию минимально прибыльной, а потом решать, будет она продаваться на рынке или останется в группе «Открытие». Но это уже разговор будущего.
— Минфин хотел бы видеть более четкие основания для участия ЦБ в санации страховщика, чем социальная значимость бизнеса и угроза финстабильности...
— Когда мы готовили законопроект, то опирались на банковский опыт. Он себя оправдал. Нам кажется, что перечисление в законе точечных критериев может сыграть в обратную сторону: все будут понимать, что нужно принимать решение о санации, а какой-то критерий не выполнен. Текущие формулировки, с нашей точки зрения, достаточно полно отражают общую проблематику того, когда нужна санация.
— Минфин опасается субъективизма в решениях...
— Решение о санации — в любом случае мотивированное суждение: невозможен количественный расчет. Так, социальные риски оценить с точки зрения цифр очень проблематично.
— Санироваться будут только крупные страховщики?
— Очевидно, что механизм государственной санации более показан крупнейшим участникам рынка в сложной ситуации. Чтобы компания оказала влияние на регион и тем более на страну, чаще всего это должна быть крупная федеральная компания. Хотя нельзя забывать и о компаниях, специализирующихся на социально значимых видах страхования.
— В законопроекте есть норма, что санируемая компания прекращает денежные обязательства перед контролирующими лицами. Что это значит?
— Материнские по отношению к санируемой компании не смогут наравне с внешними кредиторами претендовать на удовлетворение своих требований.
— Первая санация банка по новому механизму началась через несколько месяцев после того, как он появился. Когда ждать первой страховой санации?
— У нас нет заготовленного списка компаний. Речь идет о создании превентивного

института, который при необходимости может сработать. И я очень надеюсь на то, что этот закон долго будет оставаться теоретическим.
— Санированием страховщиков будет заниматься та же управляющая компания, что и на банковском рынке. Будут ли туда привлекаться люди со страхового рынка?
— Если УК получит функции по санации страховых компаний, то очевидно, в нее нужно будет привлекать людей, которые имеют компетенции в страховании. Возможно, часть сотрудников будет нанята с рынка или кто-то из департамента страхового рынка ЦБ тоже решит перейти туда на работу. Персонал будем набирать, когда закон будет в финальной стадии.
— Страховой рынок растет в основном за счет инвестиционного страхования жизни, но эксперты предупреждают, что это ненадолго. ЦБ это не пугает?
— Страхование жизни продолжает показывать динамичный рост — свыше 60%. Думаю, что мы и 2017 год закроем примерно с такой же динамикой. Потенциал у рынка серьезный, особенно если вспомнить, что доля страхования жизни в ВВП у нас крайне низкая — 0,2% (в странах Европы она в среднем больше 7%). Но мы обращаем внимание на отношения страховых компаний с клиентами, в первую очередь на раскрытие информации и понимание клиентами приобретаемых продуктов.
— Разочарование клиентов в доходности ИСЖ не скажется на росте рынка?
— Надо сначала понять, оправдаются эти ожидания или нет. Если я понимаю, что доходность связана с инвестиционными рисками и риск лежит на мне, я спокойнее отношусь к тому, что чего-то не заработал. Другое дело, если я ожидаю высоких процентов, а договор предусматривает, что я могу их не получить — у меня будет разочарование. По прогнозу ЦБ страхование жизни и дальше будет расти лидирующими относительно других сегментов темпами, но вопрос доверия здесь ключевой.
— Какие еще сегменты рынка перспективны?
— Рост выше среднего могут показать страхование жилья от чрезвычайных ситуаций в случае принятия закона о нем и агрострахование, если мы на уровне госполитики изменим взгляд сельхозпроизводителей и региональных властей на необходимость страхования. Плюс мировая практика показывает, что потенциал имеют «зеленое» страхование (экологическое.— «Ъ») и страхование киберрисков.
— Эти сегменты могут расти так же интенсивно, как ИСЖ?
— Как я себе представляю изменения законодательства и структуру рынка — нет, такого роста мы наблюдать не будем.
— Агрострахование с господдержкой сейчас, наоборот, сильно падает из-за единой субсидии. Почему вы думаете, что оно будет расти?
— Действительно, изменение подходов к субсидированию сыграло определенную негативную роль, но, на наш взгляд, одна из причин — хорошие урожаи последних лет. Они приучают агропроизводителей к тому, что, возможно, страховка не нужна, потому что нет убытков. Но агросектор остается уязвимым, например, к погодным явлениям, а страховка может покрыть убытки, связанные с неурожаем. Если мы реализуем комплекс мер, который предложим в консультативном докладе по развитию сельхозстрахования, рынок начнет расти. Если нет — ситуация останется примерно такой же, как сегодня.
— Что за меры вы предлагаете?
— Сейчас ведется обсуждение выведения страховой субсидии из единой, включения в эту систему ОВС или индексного страхования — когда основанием для выплат являются показатели определенных индексов. Например, если урожай не погиб, а просто

наступили заморозки. Обсуждаются введение системы метеонаблюдений, отказ от порога гибели урожая и введение гибкой франшизы — 10%, 30%, 50%, возможность выбирать любую комбинацию рисков для договора с господдержкой.
— Что ждет страхование застройщиков, после того как появились фонд защиты дольщиков и поручение президента об отказе от долевого строительства? Компании этого сегмента, как РИНКО, уже уходят с рынка...
— Система гарантий в долевом строительстве переходит из страхования и банковской сферы к фонду дольщиков, и доля страховых компаний станет существенно меньше: страхование из вмененного становится добровольным. Но надо помнить, что гарантии фонда дольщиков распространяются только на вновь заключаемые договоры по новым объектам. Для уже заключенных договоров страхования продолжает действовать старая система — компании будут как достраховывать эти объекты, так и нести ответственность по ним. На сегодня ее объем составляет примерно 3 трлн руб., и для нас очевидно, что страховщики как минимум три-пять лет будут играть значимую роль в этом сегменте.
Но из-за отказа от долевого строительства этот бизнес для страховщиков все равно будет конечным. Поэтому монокомпании, у которых не было других видов бизнеса, начинают передавать портфели или уходить с рынка. Однако есть и универсальные компании — у них этот сегмент сократится, но останется много других.

ИСточник: Коммерсант, 27.11.2017