

По сравнению с однозначно маржинарным сегментом ОМС рынок ОСАГО можно назвать прибыльным с натяжкой.

В структуре страховых премий за 2011 год премии по ОМС составили 47,7%, а премии по ОСАГО – 8,1%. Разница ощутимая. Но в цифровом выражении – не такая уж трагическая. В 2011 году по ОСАГО страховщики заключили 39,6 млн договоров на сумму в 105,89 млрд рублей. А выплатили почти 56 млрд рублей всего чуть более двум миллионам пострадавшим. Это 53% от премии. Но еще остается 47%. При этом, зная, что на оставшиеся 47% страховщикам придется «делиться» почти половиной маржи с агентами, можно убедиться, что прибыль получается не такой «завидной», как в ОМС. А новые поправки теоретически могут на самом деле сделать бизнес невыгодным. «Идея с новыми поправками в закон легко может сделать сегмент убыточным (непреднамеренно), что негативно скажется на дальнейшем развитии рынка ОСАГО», – комментирует Антон Сороко.

Страховщики между тем настаивают, что сектор обязательного страхования убыточный в принципе, недаром в вышеупомянутом письме страховщики «грозились» свернуть бизнес в нерентабельных регионах. Раньше самыми убыточными регионами были города Сибири и Урала (Оренбург, Челябинск, Сургут, Курган). Сегодня Сибирь не считается убыточным регионом. Теперь, по словам замдиректора «Эксперта РА» Павла Самиева, самыми убыточными являются Мурманск, Петропавловск-Камчатский и города средней полосы – Казань, Саранск, Пенза, Чебоксары, Нижний Новгород, Иваново. «В некоторых из этих городов абсолютно у всех страховщиков комбинированный коэффициент (убыточности) выше 100%», – рассказывает Павел Самиев. Так что, если крупные страховщики объявят бойкот, региональные клиенты будут вынуждены обращаться в мелкие компании, финансовая устойчивость которых может вызывать вопросы. Тем не менее, крупный игрок рынка компания «Росгосстрах» настаивает, что в стране вообще отсутствуют безубыточные регионы. «Убыточность не рассматривается в терминах «она есть» или «ее нет». Регион может быть более убыточным или менее убыточным, но безубычным быть не может. Так как убыточность сама по себе – это экономический показатель, характеризующий финансовую деятельность страховщика. Для того чтобы регион был безубыточным, все страховые компании, работающие в нем, должны собирать страховые взносы, но вообще не производить никаких выплат, а это невозможно (точно так же, чтобы рынок ОСАГО был безубыточным, страховщики должны, собирая взносы, не осуществлять выплаты). Так что в той или иной степени убыточными являются все регионы. Если же мы говорим об уровне убыточности, то

после корректировки региональных коэффициентов ситуация в Сибири обстоит не так плохо, как прежде, пожалуй, сложнее всего ситуация с убыточностью в Кемерове и Республике Бурятия. Гораздо хуже обстоит дело во многих регионах ЦФО и Поволжья, а также в Мурманской области и на Камчатке», – комментирует директор филиала компании «Росгосстрах» в Новосибирской области Олег Мясников.

Даже если брать во внимание такой жесткий подход к оценке эффективности страхового рынка, сегодня уходить из Сибири страховые компании не собираются. Рынок ОСАГО в Сибири все-таки, как ни крути, растущий. За 2012 год на рынке ОСАГО в СФО собрали 13 млрд 985 млн рублей. Выплатили 6,804 млн рублей. Объем поступлений по ОСАГО по сравнению с 2011 годом увеличился на 17%. Разница между выплатами и поступлениями немного сократилась, выплаты увеличились примерно на 5%. Средняя выплата – чуть меньше, чем в предыдущие годы, и составляет порядка 25 тысяч рублей. По сравнению с 2011 годом средняя выплата еще уменьшилась примерно на 5%, информировали нас в СМАС.

Сегодня, как объясняют страховщики, рост связан с увеличением количества транспортных средств, соответственно, с числом выдаваемых полисов. Кроме того, если не введут новые тарифы (хотя это маловероятно), рост обеспечит и автоматизированная информационная система (АИС) ОСАГО. Страховые компании до сих пор назначали коэффициент бонус-малус исходя из данных, представленных водителем. Это либо прежний полис, либо справка об аварийной истории из прежней страховой компании. Теперь страховщик определяет этот коэффициент исходя из того, что прописано в АИС ОСАГО. Если присвоенный ранее коэффициент отличается от того, что выдает система, то страховщик может потребовать от водителя доплатить разницу. Но, как показывает практика, система не отличается особой толерантностью и работает в пользу страховщика. О том, что рынку ОСАГО пока далеко до статуса убыточности как в настоящем, так и в будущем, говорят и аналитики. «Рынок ОСАГО не является убыточным, так как рентабельность на нем достигается за счет «недоплаты» потерпевшим, то есть уменьшения фактического размера ущерба в результате наступления страхового случая, и составляет 30–60%. Если бы рынок ОСАГО не был рентабельным, он не привлекал бы такого количества посредников и страховых компаний. После того как поправки вступят в силу, цена страховки увеличится минимум на 50%, реально в два раза. При этом, если в законе не предусмотрено переходного периода, повышение тарифов произойдет моментально, в течение одного–двух месяцев. Для создания цивилизованного рынка ОСАГО необходимо в первую очередь защищать интересы страхователя с помощью четко прописанных прав в законодательстве, а также дать ему возможность справедливой оценки возможного ущерба от аварии», – считает аналитик «Инвесткафе» Екатерина Кондрашова.

Условно убыточный или условно прибыльный?

01.04.2013 10:18

Источник: [Эксперт Сибирь](#), № 13, 01.04.13