



В 2015 году в России может появиться обязательное космическое страхование. Речь о космических аппаратах, сконструированных на бюджетные деньги. На рынке земного страхования перемен ждут пораньше. Уже в этом году автолюбители получают новые тарифы ОСАГО. Обо всем этом в интервью «РГ» рассказал президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс.

– Насколько могут вырасти тарифы ОСАГО?

– По расчетам Независимого актуарного центра, повышение базового тарифа при расширении лимитов должно составить около 70 процентов, по другим источникам не менее 25. Раньше базовые тарифы и поправочные коэффициенты к ним утверждались правительством. С сентября 2013 года эти функции перешли к Центробанку. Сейчас регулятор анализирует ситуацию с привлечением своих экспертов. Могу предположить, что новые тарифы и поправочные коэффициенты могут быть утверждены до середины 2014 года.

– Повышение обосновано?

– За 10 лет инфляция нескромно подросла – потребительские цены выросли почти в 2,5 раза. За это время численность отечественного парка автотранспортных средств увеличилась в 1,5 раза, превысив 50 миллионов автомобилей. Из них три четверти приходится на легковые. Существенно увеличилась и стоимость владения автомобилем. Цены на бензин за 10 лет почти утроились, аренда места на стоянке в крупных городах тоже подорожала в разы. Но главное – выросла стоимость восстановительного ремонта – вдвое увеличились расценки на нормочасы в автосервисах, повысились в цене

запчасти и расходные материалы.

Средняя стоимость полиса ОСАГО остается прежней – четыре тысячи рублей. В результате из 200 компаний, работающих на рынке, 100 не выдержали и сдали лицензии.

Напомню, что в Госдуме рассматривается целый пакет поправок в ОСАГО, устанавливающий помимо прочего новые пределы страховых выплат: по имущественному ущербу предельная выплата возрастет с нынешних 120 тысяч до 400 тысяч рублей, по ущербу для жизни и здоровья – с 160 тысяч до 500 тысяч рублей. То есть нагрузка на страховщиков повышается в разы. Совместить эти новые обязательства с существующими тарифами было бы невозможно. Так что время настало: тарифы пора пересчитать.

– Интерес страховщиков понятен. Выиграют ли от повышения автолюбители?

– Как только рынок уравновесится тарифами, на него придут новые игроки, меньше станет очередей, появится конкуренция, компании не будут так часто, как сейчас, уваливать от выплат или их занижать. Это же законы экономики, а они всегда работают.

Если честно, с моей точки зрения, идеальным вариантом был бы свободный тариф по ОСАГО. Государство устанавливало бы верхнюю и нижнюю границы, а решение по выбору стоимости принимал бы сам автолюбитель, исходя из оценки собственных рисков. Если они велики, полис приобретается в крупной надежной компании с именем и прекрасной репутацией. ОСАГО в части стоимости, по сути, вообще могло бы быть базовым каско. Уверен, когда-нибудь мы к этому все равно придем. Пока же будем иметь дело с тем, что есть.

– Тарифы каско уже растут. Насколько заметно может подорожать этот вид автострахования?

– Поскольку это добровольный вид страхования и государство тарифную политику в этой сфере не регулирует, каждая компания выстраивает ее по-своему. Тарифы устанавливаются с учетом покрытия рыночной стоимости страховых услуг (ремонтов машин, эвакуаций с места ДТП, угонов). Конечно, надо учитывать и инфляцию. Поэтому, если услуги оказываются полноценно, их стоимость будет расти. Масштабы повышения предсказать сложно. Лавинообразным оно не будет: ни одна компания не захочет «убивать» свои продажи.

Кстати, ВСС на днях практически доработал стандарты по каско. Сейчас документ проходит шлифовку, и в ближайшее время мы направим его в Центробанк. После одобрения стандартов, очень надеемся, что к лету это произойдет, каждый автолюбитель будет четко понимать, какие выплаты ему положены. Кроме того, готовится единая методика оценки ущерба, полученного транспортным средством при ДТП. В дальнейшем она ляжет в основу формирования ценовых справочников как для самих страховщиков, так и для автолюбителей, где будут разъяснения по всем вопросам.

– Как вам инициатива Минфина об обязательном страховании туристов на два миллиона?

– ВСС достаточно плотно работал с Минфином над этим законопроектом. Большинство наших предложений было учтено. Однако вопрос страховой суммы оказался одним из самых обсуждаемых среди страховщиков. При определении ее минимального уровня логично было бы учитывать несколько факторов. Например, страну посещения, цель и сроки поездки, стоимость медпомощи, которая может потребоваться, расходы на репатриацию останков в случае смерти туриста. Если речь идет о путешествии на Украину – это одна сумма, если о США – совсем другая. Мы полагаем, что страховка в два миллиона рублей для граждан, выезжающих в ближайшие страны с низкой стоимостью медицинских услуг, будет завышенной.

Даже в странах Шенгенского соглашения, где средняя стоимость медпомощи достаточно высока, есть требование о страховании на сумму, эквивалентную 30000 евро – чуть больше 1,4 миллиона рублей. Но с учетом роста курса евро, возможно, для них это вполне адекватная сумма.

Есть и еще один важный момент: увеличение страховой суммы влечет увеличение

страховой премии, которую турист должен заплатить страховой компании. В конечном итоге это приводит к удорожанию стоимости поездки. Так что в интересах туристов следовало бы установить минимальный порог страховой суммы в один миллион рублей, а затем использовать дифференцированный подход к размеру страховки в зависимости от страны пребывания.

– Какой процент «диких» туристов покупают страховку?

– Окончательных данных за прошедший год еще нет. По экспертным оценкам, количество застрахованных выезжавших за рубеж может составить более 18 миллионов человек. Выделить из их числа тех, кто путешествует самостоятельно, сложно. Но, исходя из общей тенденции увеличения доли самостоятельно путешествующих туристов и с учетом того, что большинство визовых стран предъявляют требования по наличию страхового полиса, можно говорить, что и число полисов, приобретенных самостоятельно, тоже растет.

Интересно, что в этом сегменте велика доля полисов, которые туристы приобретают через Интернет. Пока это не дает большой экономии в цене страхования. Но в дальнейшем, с развитием практики использования электронно-цифровой подписи, такая форма продаж, думаю, позволит туристам заметно экономить на покупке полисов.

– У туристов возникают проблемы с получением выплат?

– Обычно в ВСС туристы обращаются в крайнем случае. И такие обращения за последние годы единичны. Как правило, страховые компании стремятся сами решить возникающие проблемы.

За 2013 год, по предварительным данным, было выплачено почти два миллиарда рублей по страховым случаям, произошедшим с нашими туристами.

– После неудач с российскими спутниками появилась идея страховать все космические запуски. Страховщики готовы?

– Страхование, конечно, не панацея от космических неудач, но крайне важный механизм обеспечения защиты финансовых интересов государства. Сейчас запуски космических аппаратов по Федеральной космической программе России частично уже имеют страховую защиту. Например, такие научные аппараты, как «Ресурс-П», «Фотон», «Луч», МКА-ФКИ, «Электро-Л», «Метеор-М», «Гонцы», застрахованы в российских компаниях на этапах запуска и летных испытаний.

К расширению космического страхования рынок готов. Это ведь нетиражируемый продукт, здесь не требуется участия всех страховщиков. По большому счету это и невозможно. Дело в том, что страховая стоимость космических аппаратов, которые запускает Роскосмос, варьируется от 10 до 100 миллионов долларов. Российский рынок сейчас не обладает достаточной емкостью для страхования таких проектов – его емкость не превышает 20–25 миллионов долларов. Поэтому отечественные страховые компании вынуждены прибегать к помощи международных рынков, привлекая таких брокеров, как Willis, Marsh или Aon. Но это по силам только тем страховщикам, которые обладают высокой квалификацией, обширным опытом и непререкаемой репутацией у международных андеррайтеров. Так что компаний, которые могли бы заниматься космическими рисками, в принципе, не может быть много.

По мере увеличения потребности государства в таком страховании и, что важно, готовности его финансировать, мы, конечно, тоже будем расширяться. Но на данном этапе ресурсов достаточно.

– Много ли россиян сейчас добровольно страхуют свою жизнь?

– Четыре года подряд этот сегмент – самый быстрорастущий на всем российском страховом рынке. Но это эффект низкой базы. Страхование жизни в нашей стране не превышает пяти процентов от всего объема рынка, тогда как в развитых западных странах и даже в Восточной Европе нормой считается соотношение на уровне 50 на 50. Есть еще и другие показатели. Доля страхования жизни в ВВП нашей страны – всего 0,1 процента, а, к примеру, в странах Западной Европы – 5–10 процентов, Восточной – 1,5–2,5 процента. То есть отстаем мы пока не в разы, а в десятки и сотни раз. И этот разрыв показывает тот огромный потенциал направления страхования жизни, который существует на нашем рынке.

– Страховщики предложили Минфину ввести налоговые вычеты для людей, добровольно страхующих жизнь больше, чем на пять лет. Эту инициативу поддерживают?

– Не могу однозначно сказать, что нам идут навстречу в этом вопросе. Ведущие аналитики страховой отрасли сейчас просчитывают все плюсы и минусы инициативы, чтобы представить Минфину максимально полную аргументацию. Надеюсь, ее примут во внимание.

К слову, на Западе именно налоговые льготы и вычеты способствовали ускоренному развитию накопительного страхования. Российский рынок в этом плане уникален, поскольку на нем вообще отсутствуют подобные механизмы. В конце прошлого года был принят важный закон о налоговых льготах для долгосрочных финансовых вложений через паевые инвестиционные фонды, доверительное управление, личные инвестиционные счета... Полисов страхования жизни в этом законе снова не оказалось, а жаль. Мы очень рассчитываем, что ситуация изменится.

Наша экономика, как и любая другая, испытывает большую потребность в «длинных деньгах». А единственными их поставщиками могут быть как раз пенсионные фонды и страховщики жизни.

На самом деле, все новое – это хорошо забытое старое. В середине 80-х годов доля трудоспособного населения нашей страны, имеющего накопительные полисы страхования жизни, достигала уровня 70 процентов! А сегодня насчитывается не более 300 тысяч человек.

– Тем, кто добровольно страхует жилье, Минфин предлагает в случае ЧП законодательно гарантировать помощь государства. Этого стимула достаточно?

– В принципе, да. Возможно, стоило бы еще немного «докрутить» эту тему в части разграничения ответственности между страховщиками и государством. Но я понимаю, как сложно сейчас министру финансов и его команде сбалансировать бюджет. Поэтому приходится исходить из тех возможностей, которые есть.

Важно отказаться от безвозмездной помощи государства при наступлении чрезвычайных ситуаций. Такие подарки не дают никакого развития институту страхования в стране, лишь порождают иждивенческие настроения.

– Новые виды добровольного страхования в России могут появиться?

– Конечно. Сейчас степень проникновения страховых услуг невелика, и компании стараются делать ставку на проверенные классические виды страхования. Но по мере того, как рынок будет расширяться, а прослойка среднего класса в обществе увеличиваться, линейка предлагаемых страховых продуктов будет расти.

– Что это может быть?

– От «экзотических» видов страхования, к примеру, редких домашних животных, до страхования профессиональной ответственности косметологов. Практика показывает, что на Западе подобные страховые услуги приносят приличные деньги страховщикам и обеспечивают спокойствие их клиентам. Так что интерес здесь обоюдный.

Прогноз

– Страховой рынок подвергается чистке наравне с банковским. Что думают по этому поводу страховщики и чего ждать потребителям?

– За нас действительно принялись ничуть не мягче, чем за банковский сектор. За полгода у страховых компаний было отозвано 36 лицензий – на четыре больше, чем у банков. Но паники среди участников рынка нет. Все происходит в правильном, последовательном порядке – в этом смысле нам не на что пожаловаться. Центробанк и мы вместе с ним выступаем за то, чтобы на рынке остались компании, которые, во-первых, работают профессионально, а во-вторых, делают это честно, не демпингуя и не собирая сливки, а потом исчезая в неизвестном направлении.

Сейчас из 440 страховых компаний по-настоящему активную деятельность ведут не больше 260. Остальные – «спящие» или очень маленькие. Уход с рынка этих игроков на потребителей заметно не скажется. Без шероховатостей может и не обойтись, но в конечном счете потребители только выиграют от этих мер, поскольку рынок станет прозрачнее, на нем останутся финансово устойчивые и надежные компании. Если процесс оздоровления будет параллельно сопровождаться стимулированием рынка, зримых результатов удастся добиться через полтора-два года. В ключевых показателях эффективности мер страхового надзора и регулирования предусмотрено, что к 2020 году с существующего сейчас 1,3 процента соотношения собранных страховщиками за год премий к ВВП, нужно довести до четырех. Цель при нынешнем состоянии рынка очень амбициозная, но вполне достижимая.

Выплаты по добровольному страхованию (млрд руб.)



Источник: Служба Банка России по финансовым рынкам (данные на 01.10.13)

Источник: [Российская газета](#) , 25, 06.02.14

Автор: Кривошапко Ю.