

*Наконец-то Минфин обнародовал тарифы по страхованию ответственности владельцев опасных объектов. Комментарии страховщиков по поводу адекватности тарифов, будущего роста рынка, возможных проблем примерно такие же, как были в 2003 году в связи с главной тогдашней новацией, обязательным страхованием автогражданской ответственности.*

⋮

Полностью ОСАГО не удовлетворяет никого. Страховщики продолжают жаловаться на отрицательную рентабельность во многих регионах и не удовлетворены низким уровнем кросс-продаж, на которые сильно рассчитывали (покупка вместе с полисом ОСАГО еще какой-то страховки). Автомобилистам не нравится регулярный рост тарифов – притом что лимиты до сих пор сильно ниже, чем в европейских странах. И в то же время ОСАГО, пожалуй, самый удачный в России опыт насаждения финансовой культуры «сверху». В отличие, например, от пенсионной реформы или системы обязательного медстрахования ОСАГО реально работает – причем, кажется, даже лучше, чем ожидали регуляторы и законодатели. Именно обязательная «автогражданка» совершила на страховом рынке революцию. С нее началось развитие технологий урегулирования убытков, «страхования с человеческим лицом» – современного сервиса, развития розницы, филиальных сетей. Безусловно, ОСАГО сделало и ситуацию на дорогах существенно лучше. Например, уменьшились возможности «подстав» и давления на участников ДТП со стороны водителей с более сильной, скажем так, переговорной позицией.

Страхование ответственности владельцев или операторов опасных объектов – это, грубо говоря, ОСАГО для промышленников и энергетиков. И здесь ровно те же особенности внедрения. Введение ОСАГО было непопулярно среди населения, но активное сопротивление тогда не сформировалось. У страхования опасных производственных объектов (ОПО) были более серьезные противники – лобби крупных промышленных холдингов.

Иногда складывалась парадоксальная ситуация: в одном холдинге могла быть страховая компания, которая хотела заниматься страхованием ОПО и пыталась добиться принятия закона, в то время как их родственная промышленная компания была резко против. Страховая компания, конечно же, была меньше, а ее голос слабее – значит, акционеры предпочитали сдерживать продвижение темы обязательного

страхования ОПО. Переломной точкой стало несколько крупных техногенных катастроф, ставших катализатором быстрого принятия закона, пролежавшего в Госдуме очень долго. Остались три ключевых вопроса после непосредственного принятия закона об ОПО: кого допустят на рынок и как с него будут «выгонять»; каковы будут тарифы и, соответственно, рентабельность; какой объем нового бизнеса перепадет страховщикам.

Пока что самая неясная ситуация с первым пунктом. Вступительный взнос для участия в системе достаточно велик, но это далеко не единственное требование. Например, предполагается, что каждая компания – член НССО (аналог РСА, Российского союза автостраховщиков) должна положить на специальный безотзывный депозит от 20 млн до 100 млн рублей для гарантирования своих обязательств в рамках пула перестрахования рисков ответственности по ОПО. Другой важный момент – требования к банкам, в которых допускается размещение таких депозитов. По идее это должны быть явные требования к финансовой устойчивости. Однако никаких критериев не обнародовано до сих пор. Требования к самим страховщикам по уровню финансовой устойчивости, в том числе рейтингам надежности, жестко не прописаны. Как будто никого ничему не научил уход с рынка ОСАГО десятков страховщиков, так и не выполнивших свои обязательства. Тогда проблемы многих компаний из-за демпинга, дутого капитала, недорезервирования и неадекватного менеджмента были вполне предсказуемы.

Второй вопрос (тарифы, рентабельность) и третий вопрос (объем рынка) напрямую связаны. Объявленная Минфином тарификация, по оценкам самого же министерства, даст годовой объем премий 23,5 млрд рублей, из которых более 3 млрд поступят из бюджетов разных уровней. С одной стороны, 23,5 млрд рублей – это немного, даже на фоне нашего неразвитого страхового рынка. В странах с аналогичным уровнем опасной инфраструктуры и количества объектов, способных причинить ущерб третьим лицам (то есть собственно опасных объектов), сборы страховщиков больше. С другой стороны, это только начало. НССО и страховщики рассчитывали на более высокие объемы – по разным прогнозам и оценкам начала года – на 27–35 млрд рублей.

Страховые премии от 5000 рублей до 25 млн рублей при среднем взносе 100000 рублей, исходя из реестра опасных объектов, – это вполне адекватно на данный момент. Разумеется, через три-четыре года тарифы потребуют корректировки, возможно, достаточно сильной – как это было и в России, и в других странах при введении ОСАГО. Накопится статистика, вступят в силу коэффициент «бонус-малус» и коэффициент уровня безопасности – и система станет более гибкой. По всей видимости, комбинированный коэффициент убыточности первые 2 года в целом по рынку будет даже ниже 100%, но потом перейдет красную линию. Тогда важно будет проявить

политическую волю и не опоздать с корректировкой тарифов.

Потенциальный рынок, конечно же, гораздо больше, чем 23 млрд и даже 35 млрд рублей. Если мы предполагаем развитие экономики по более-менее благоприятному сценарию, очевидно, что и количество промышленных, энергетических и инфраструктурных объектов будет расти. Стоимость возможного ущерба третьим лицам также должна возрасти (в том числе оценка стоимости человеческой жизни и здоровья). Значит, через три года рынок страхования ответственности ОПО должен как минимум удвоиться, и это даже более мощный рывок, чем показывало ОСАГО в начале пути.

*Автор – заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА»*

**Источник: Forbes.ru, 23.06.11**

**Автор: Самиев П.А.**