О росте рынка страхования жизни, проблемах ОСАГО для клиентов и страховщиков, возможности создания нового компенсационного фонда на рынке в интервью порталу Finversia.ru и журналу «Банковское обозрение» рассказал Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков.

— Игорь Юрьевич, давайте обсудим, что сегодня происходит на страховом рынке, в частности, в сегменте страхования жизни. Начнем с ваших ожиданий по динамике рынка, по темпам его роста.

— Процентов 70 роста по итогам этого года — именно так можно оценить динамику развития страхования жизни. За последние два года удельный вес страхования жизни в общем объеме рынка вырос более чем в два раза, при этом удельный вес сектора страхования жизни заемщика (банкострахование) снижается, растет доля инвестиционного страхования. Но я сразу хотел бы оговориться, что, по моим впечатлениям, там есть как органичный рост, так и несколько искусственный.

— Можно пояснить, что вы имеете в виду?

— Органичный рост рынка порождается тем, что у нас есть средний класс, который развивается, который защищает свою жизнь, который думает о различного рода инвестиционных возможностях; есть так называемые программы unit-linked, предполагающие инвестирование в портфель по страхованию жизни и участие в инвестиционном доходе совместно со страховой компанией.

Тут хочу отметить активную деятельность соответствующего комитета Всероссийского союза страховщиков, его лидера Максима Чернина и Александра Зарецкого, которые очень много сделали для того, чтобы эта, в хорошем смысле слова, пропаганда достигла целевой аудитории.

Но, с другой стороны, мы знаем, что в результате принятия ряда новых положений Минфина и Центрального банка, было выгодно переложить деньги, которые лежали на депозитных счетах или каких-то других инструментах, в страхование жизни. И искусственность такого рода роста мне кажется очевидной. Также, как очевидны и риски, с этим связанные, потому что не всегда страхователь, вкладываясь в ИСЖ, понимает, что инвестдоход может быть и нулевым.

Поэтому, с моей точки зрения, задача Центрального банка и Всероссийского союза страховщиков, как саморегулируемой организации, разработать соответствующий стандарт и обязать страховые компании и банки действовать именно по этому стандарту, защищающему права потребителей в этом виде страхования.

Возвращаясь к первой части вашего вопроса: да, рост немножко искусственный, но драйвер-то есть, даже если мы исключим эту сомнительную компоненту. Я думаю, что далее рост сохранится, пусть и менее быстрый.
В целом же страховые сборы, по нашим оценкам, вырастут в 2017 году процентов на 10. Но если исключить рост по страхованию жизни, то рынок стагнировал — в первом квартале этого года был даже некоторый отрицательный результат. В первую очередь это связано с кризисом ОСАГО. Он рукотворный — связан с тем, что Центральный банк, реагируя на указания политических властей, которые не хотят раздражать население, особенно в предвыборный период, сдерживает рост тарифов, которые, по независимым оценкам, сейчас составляют процентов 40 от необходимого (напомню, что ОСАГО российскому гражданину стоит, в среднем по стране, 5900 рублей в год).
По этому виду убытки абсолютно очевидны, особенно в первом квартале. Во втором дело стало выправляться. Причина этого — наведение порядка в Росгосстрахе, нашем флагмане рынка. Там сменилось руководство, сменилась бизнес-модель. Компания сократила свою долю рынка по ОСАГО с 30–40% до 10–12%.
Плюс к тому страховщики стали более жестко относиться к своим издержкам: многие «подсократились», многие стали более активно заниматься телематикой, ввели франшизу — все это начинает хорошо сказываться на КАСКО. Тем более, что мы наблюдаем рост на российском автомобильном рынке
С учетом этого, надеюсь, что второй и третий кварталы покажут улучшение на рынке, что, в свою очередь, скажется на доступности услуг. Раньше из-за того, что цена и себестоимость не соответствовали друг другу, из некоторых регионов, где это было уже совершенно непереносимо, страховщики просто уходили. Отсюда появились множественные жалобы на невозможность заключить договор ОСАГО, а ведь вид обязательный, без этого полиса нельзя использовать транспортное средство. Теперь доступность обеспечена, введен электронный полис. Отныне вы в этом смысле не зависите от конкретной страховой компании, можете приобрести полис online.
Будет и какое-то, надеюсь, облегчение в борьбе с мошенничеством, поскольку сейчас предпочтительной формой возмещения ущерба, по закону, является ремонт автомобиля, а не выплата денег. А когда наличность уходит из этой области, мошенничество становится менее выгодно, и мы надеемся на сокращение таких издержек.
— К мошенничеству мы еще вернемся. Пока же хотелось затронуть тему финансовой устойчивости страховых компаний, в частности, на фоне убыточности упомянутого вами ОСАГО. Насколько сейчас высоки риски крупных операторов ОСАГО, которые имеют большой вес на рынке? Не понадобится ли действительно санировать кого-то из крупных компаний, что мы наблюдаем сегодня на банковском рынке?
— Самая крупная санация уже происходит. «Открытие» приобрело «Росгосстрах» и, в свою очередь, тоже попало под санацию. Это уже стоило Центральному банку триста миллиардов рублей, часть из которых пошла на докапитализацию «Росгосстраха». Теперь «Росгосстрах» принимает жесткие меры для приведения своей модели в управляемый вид, но напоминаю, что лицензию на ОСАГО в 2003 году получили 200 компаний, сейчас их осталось 60. Малые компании, строившие свой бизнес именно на ОСАГО (их было немало, особенно в регионах), находятся под серьезным давлением и уходят с рынка довольно быстрыми темпами — за последние полгода отозвано пять или шесть лицензий у региональных компаний, у которых в портфеле превалировало ОСАГО. А такие крупные компании как «Страховая группа «УралСиб», «Альянс», «ВТБ

страхование» просто сдали или приостановили лицензию по ОСАГО, потому что считают этот вид слишком рискованным.
Некоторые из них сейчас думают о том, чтобы возвратиться в ОСАГО — после коррекции, о которой, мы с вами, говорили: электронный полис, некоторое расширение тарифного коридора, надежда на расширение региональных коэффициентов. Мы с Центральным банком ведем разговор о том, чтобы после выборного цикла начать либерализацию тарифов на ОСАГО. Первый шаг, очень скромный, но позитивный — новая редакция закона, которую вносит Минфин.
Прежде Всероссийский союз страховщиков не имел возможности оценивать финансовую устойчивость компаний. Сейчас мы стали саморегулируемой организацией, у нас появились и обязанности, и возможности контроля за компаниями. В частности, в этом году нами будет проведено двадцать шесть проверок. Пока же, по мнению Центробанка, который осуществляет этот контроль регулярно, около пятидесяти страховых компаний испытывают некие трудности.
В осеннюю сессию Госдумы будет рассмотрен законопроект о создании фонда в Центральном банке, предназначенного для санации системно значимых страховщиков. То есть, если Центральный банк увидит проблемы с финансовой устойчивостью у первых 10-15 компаний, которые контролируют 85% рынка, он сможет войти в капитал, проконтролировать как используются деньги, выделяемые для санации и потом либо искать нового инвестора, либо заниматься какой-то другой деятельностью, которой он занимается в отношении санируемых им банков.
Все это, конечно, грустно. До сих пор рынок существовал без этого: у нас не было государственных компаний, у нас не было государственного капитала, те кто уходил — уходил, такое бывало, портфели подхватывались другими, по обязательным видам существовали и существуют компенсационные фонды Российского союза автостраховщиков и Национального союза страховщиков ответственности, которые, в случае чего, компенсировали потери из-за ухода компаний с рынка.
Сейчас, в связи с обострением ситуации на всех финансовых рынках, в связи со структурным кризисом нашей экономики, с одной стороны и санкциями, с другой, костлявая рука огосударствления, безусловно, все сильней сжимает горло бизнесу, в том числе и страховщикам. У нас создана Российская национальная перестраховочная компания, на которую Центральный банк выделил 70 миллиардов рублей. Пока, конечно, не вся сумма нужна, довольно эффективное руководство РНПК справляется со значительно меньшим количеством, — 21,3 миллиарда они взяли в «уставник», и уже начался поток поступлений, который покрывает их нужды.
Ну и если, не дай бог, регуляторы не захотят отпустить немного тариф по ОСАГО, им придется создавать государственную компанию в этом секторе. И субсидировать ее из бюджета — ведь при существующем тарифе даже частники тут не справляются.
— Возвращаясь к страхованию жизни: этот рынок кажется более здоровым по сравнению с сегментом социального страхования. Здесь нет давления убыточности, здесь нет попыток создать какую-то новую госструктуру, хотя, конечно, компании с госучастием лидируют на рынке. На ваш взгляд, нужен ли какой-то гарантийный механизм, компенсационный фонд страхования жизни? Может быть, это расширит спрос, поскольку будет одним из важных факторов принятия решения о страховании жизни… Кроме того, это может решить проблему мисселинга: риска того, что продажа продукта осуществляется не корректно.

— Я упомянул, что, во-первых, нужен стандарт, по которому эти продукты продавались бы, чтобы не было этого мисселинга. ВСС приступил к разработке такого стандарта. Второе обстоятельство: мы должны с Центральным банком, с банкирами говорить о банковских комиссиях, которые по ряду программ страхования жизни составляют до 98%.
Мы понимаем, конечно, что без такой сети, которой обладают Сбербанк, ВТБ и так далее, нельзя продать «жизнь» в таком размере, о котором мы здесь говорим: это и им выгодно и нам выгодно, но груз таких комиссий, соответственно, ложится на тариф, это надо обсуждать.
И о компенсационном фонде. Пока этим занимаются, по-хорошему, 10 компаний. В каждой из них есть эмиссар Центрального банка, каждые три месяца сдается отчетность, все прозрачно, поэтому на первом этапе точно можно справиться без такого фонда. Но, когда масштаб станет иным, когда это, действительно, как в западных странах, начнет составлять значимую часть «длинных» денег страны, то, безусловно, надо будет думать об этом. Создавать соответствующий фонд Всероссийского союза страховщиков, или какой-то другой инструмент, аналогичный компенсационному фонду Российского союза автостраховщиков, чтобы уходящие с рынка компании не оставляли за собой шлейф недовольных людей.
Хотя, я хочу сказать, что страхование жизни не является обязательным, и это, в принципе, личный риск человека. Та большая программа финансовой грамотности, которую сейчас осуществляет Центральный банк, должна быть направлена на то, чтобы человек понимал свои риски, и в этом случае тоже.
— То есть, вопрос компенсационного фонда, с точки зрения спроса — это менее важный фактор, чем налоговые вычеты и льготы, чем доходность, которую потенциальные клиенты сравнивают с депозитами или с другими инструментами?
— Поскольку наше время уже подходит к концу, я бы ответил на этот вопрос максимально коротко: было бы идеально если бы страховщики жизни задумались о таком инструменте как компенсационный фонд. В первую очередь, в своих собственных, маркетинговых целях. Объявили бы: те, кто страхует жизнь, не должны волноваться, потому что у нас есть профессиональное объединение: мы, во-первых, всегда сообщим вам, кто из страховщиков надежен, но, кроме того, создан вот такой фонд. Поскольку на это трудно рассчитывать сегодня, повторюсь, когда объем этого рынка станет национально значимым, нам с Центральным банком нужно будет думать об этих инструментах.
Но в конечном итоге, ото всех ошибок не застрахуешь, и поэтому надо внимательно следить, что вы покупаете, каковы ваши риски, и где-то кровью расписываться: «я рискую, и это мой риск».
— Ну тогда финальный вопрос: о чистке рынка. То мы слышим от регулятора, что она заканчивается, вступает в финальную стадию, пик отзывов лицензий пройден, основные проблемы с капиталом с качеством активов решены, то снова выясняется, что есть слабые игроки, их много, в том числе, есть крупные, недокапитализированные, испытывающие проблемы. Где правда, как вы считаете?
— Если бы мы остановились на статус-кво прошлого года и никаких новых вводных у нас не было бы, то да, можно было бы сказать, что основная чистка закончилась. Но есть политика, есть санкции и ответные меры, есть риск дальнейшего сжатия возможностей для внешних заимствований, как в отдельных отраслях, так и для конкретных лиц, в том

числе, акционеров крупных холдингов. Целый ряд крупных компаний, в том числе из финансового сектора, уже сейчас начинают испытывать трудности по этой линии. С перспективой, к примеру, закрытия образующихся дыр, в том числе, резервами входящего в группу страховщика. То есть, сказать, что все закончено, я бы не осмелился.

Источник: Банковское обозрение, 27.10.2017