



Летом новым лоббистом отрасли – президентом Всероссийского союза страховщиков (ВСС) – стал бывший глава Института современного развития (ИНСОР) Игорь Юргенс. В 1998–2002 годах он уже защищал интересы страхового сообщества в этой должности. Тогда основными проблемами в сегменте считались допуск иностранных страховщиков в РФ и увлечение компаний «серыми» схемами. Теперь рынку не хватает тарифов по ОСАГО, а государство и граждане негативно настроены по отношению к страховщикам. О том, почему проблемы этой отрасли вдохновляют Игоря Юргенса после большой политики ИНСОРа, он рассказал в интервью «Ъ».

– Как вам страховщики после десятилетнего перерыва в работе с ними?

– Не скажу, что наблюдал ежедневно за страхованием, но после ухода с поста главы ВСС в 2002-м помню некую конфликтность внешнего фона, связанную с тем, что ОСАГО никак не запускалось. Затем лет пять по страховщикам информационный фон был довольно ровным. И буквально года два назад началась медийная активность на тему их ненадежности и неважного имиджа. Наконец, прошлым летом компании обратились ко мне с предложением возглавить союз, рассказав, что а) рынок рассорился и не достигает единства, б) государство не понимает страховщиков, законодательная и исполнительная власть некорректно вторгается в жизнь рынка. С этого момента я начал активно читать все источники по страховой теме и могу сказать, что за десять лет моего отсутствия профессионализм на рынке подрос. Сейчас созданы такие базы данных у страховщиков, такие расчетные системы, о которых мы ранее и мечтать не могли. Но вместе с тем притока свежих сил на рынке не случилось – костяк остался тем же, конкуренция не повысилась, а участие страховщиков в национальных программах и, говоря старым языком, вес в народно-хозяйственном комплексе даже сократились. На момент моего ухода из ВСС страховая премия составляла 2,3% ВВП. Сейчас, по оценочным данным, – 1,3–1,4%. В развитых странах этот показатель превышает 10%.

– Отсутствие новых сил на рынке с чем связываете?

– Это говорит о непрестижности отрасли для молодежи.

– А чем вызвано, на ваш взгляд, нарастание напряжения вокруг страховщиков?

– Законодатель что-то уж очень строго начал относиться к сегменту. Общая «невралгия» возникла только по поводу одного вида – ОСАГО. И только тогда, когда речь зашла об увеличении лимитов выплат и о сдерживании роста тарифов. Государственное вмешательство в сектор стало неблагостным и, видимо, не совсем творческим. Это привело к тому, что все в страховании было хорошо и вдруг стало все плохо. Я не вижу в других секторах за рамками ОСАГО претензий к компаниям. Специально посмотрел результаты ряда общественных опросов: порядка 80% граждан удовлетворены страхованием. Исследуя проблемы остальных 20%, мы видим, что это следствие искусственного сдерживания роста тарифов: цены на автодетали и стоимость ремонта растут – выплаты не хватает. Началось массовое включение юристов в тему, которые зарабатывают на страховщиках в судах. И если тему тарифов мы совместно с ЦБ разрешим, вы увидите, что опять наступит период нейтрально-положительного фона вокруг страховщиков.

– Как оцениваете финустойчивость страховщиков?

– Думаю, что если бы я копнул глубоко, то нашел картину сложную. Топ-20 компаний по сборам при получении жесткого сигнала от регулятора справились бы с приведением в порядок дел по качеству активов и устойчивости. В страховой отрасли, как и в других сегментах экономики, в условиях угрозы кризиса предприниматели не могли не заниматься хеджированием рисков. Отток капитала из страны не мог пройти и мимо страховщиков. Поэтому заполнение балансов не очень надежными векселями и другими подобными квазиинструментами хорошо известно страховому рынку. И я не думаю, что в страховании ситуация более критическая по сравнению с другими секторами экономики. Сейчас это общее ощущение предпринимателя – «у меня повышаются риски, у нас огосударствление бизнеса, слишком большую роль занимают правоохранители и силовые структуры, дай-ка я хеджируюсь, все, что у меня в реальных активах есть, выведу куда-нибудь в такую зону, где не потеряю».

У нас перед глазами опыт падения страховщика «Россия», думаю, пара-тройка подобных историй еще случится. Компании с устойчиво плохими условиями существования известны ЦБ, и мегарегулятор намерен сделать так, чтобы это никаким образом не повлияло на общую ситуацию на рынке.

– Ожидаете банкротства страховщиков такого же масштаба?

– Есть пара историй масштабом помельче. Хорошо, что есть мегарегулятор с его опытом по санации банковского рынка, поэтому грандиозных последствий для страхователей, надеюсь, удастся избежать. В случае с «Россией», я помню, были проблемы еще в 2000 году, но это прекрасный исторический бренд, очень жаль, что руководство компании не смогло представить акционеру достойный план санации, и эта история так закончилась. Как много компаний последуют примеру «России» в итоге, я сказать не могу. Но фактом остается то, что первая двадцатка страховщиков собирает более 70% всех премий на рынке. Останутся ли при такой высокой концентрации нынешние 400 с лишним компаний – это вопрос.

– Какие точки роста на рынке видите?

– На совещании у премьер-министра была одобрена концепция страхования жилья. Для крепко стоящего на ногах страховщика-регионала, у которого правильно настроены отношения с руководством региона, появляется довольно перспективный вид страхования. Хорошие перспективы у страхования жизни, пенсионная реформа даст некоторые возможности, обновленное ОСАГО существенно увеличит взносы рынка, проекты министерств по страхованию выезжающих за рубеж и мигрантов. Появляется целый ряд видов страхования, которые укрепляют существующие, дают некий стимул страховщикам.

– А от «серых» схем страховщикам удалось полностью избавиться за десятилетний период?

– Самая популярная схемотехника ранее строилась на уходе от налогов через систему регулярных выплат. После моего ухода с поста президента ВСС регулятор за год вычистил рынок от таких схем. Сейчас говорят о том, что агрострахование в некоторой

мере поражено схемами и уже состоялось несколько совещаний на высоком уровне, где страховщикам рекомендовали объединиться в один агросоюз и вести бизнес по классике.

– Какая тема сейчас, по-вашему, наиболее сложная для рынка? Обстановка с рассмотрением страховых дел в судах?

– Судебная обстановка – это производная от того, как захочет себя вести законодатель. Если законодатель прекратит относиться к страховщикам как к каким-то сорвиголовам и антинародным элементам, интерпретация Верховным судом воли законодателя сразу станет другой. Сейчас государство сигнализирует страховщикам: «вы враги», и закон «О защите прав потребителей» интерпретируется в самой жесткой форме. Тут надо понимать еще одну вещь: мы репутационно никогда не выиграем у защитников прав потребителей. Во всем мире считается, что народ, простой человек, прав, потому что эти жадные, имеющие смыслом жизни получение прибыли предприниматели должны быть под жестким контролем общества. В этом смысле что французские, что американские, что канадские и прочие страховщики всегда будут иметь имидж хуже, чем народ.

Но когда разбираешься с конкретными основаниями, по которым, в частности, в России так жестко применяется закон «О защите прав потребителей», начинаешь понимать, что народ начнет страдать от того, что страдают эти «жадные» страховщики. Они просто математически не смогут доставлять ту услугу, которую могли бы, если бы компромисс был достигнут на правильном уровне. Сейчас на уровне мегарегулятора пришли люди, которые способны уладить ситуацию.

– Вы как-то говорили, что в России вообще сильно поспешили с саморегулированием.

– Да, я по-прежнему так считаю. Потому что нигде в мире в таком масштабе, в каком у нас задумали, это не осуществлялось. Для реализации задуманного нужна другая предпринимательская культура. К слову, в Великобритании лет десять назад идея мегарегулятора не прижилась. Из-за множественности законодательства, специфики разных сегментов она не сработала. Но раз уж нами сделан первый шаг в виде создания мегарегулятора, то другого способа нет.

Наша российская действительность заставляет перескочить из ситуации, когда хорошо бы методично разработать схему перехода от одного типа надзора к другому, а потом их сливать, к какой-то другой ситуации. Тем не менее та команда, которая сейчас в ЦБ решает эти задачи, настроена на результат и на успех. Тем временем и у рынка нет другого пути, кроме как саморегулирование. Поэтому, когда ЦБ определится в том, какие полномочия они хотят делегировать рынку, будет отстроена архитектура страховых союзов. Все зависит от того, за что будет в ответе союз – за разработку стандартов страховой услуги или за предлицензионную практику и т.д.

ВСС никогда не собирал материалов по платежеспособности своих компаний. Если все это будет стянуто в один центр и ВСС станет одной диалоговой площадкой с ЦБ, то потребуются реформировать существующие страховые союзы для их объединения под одной крышей. Невозможно представление концепции саморегулирования до представления общественности полной концепции госрегулирования. У нас государство всегда было первичным, и в данном случае ни в одной стране мира сами регулируемые не устанавливают правила регуляции.

– Тем не менее ВСС, судя по всему, уже готовится стать полноценным СРО, в рамках союза готовится четыре стандарта страховой услуги – по ОСАГО, каско, ОПО и ОСГОП.

– Они почти готовы. Стандарты по смыслу разрабатывались очень давно. Эта работа не началась с нуля. ЦБ нас попросил ускорить работу по стандарту каско, чем мы сейчас и занимаемся.

– В Госдуме были инициативы по соединению ОСАГО и каско. Как вы к этому относитесь?

– На международных рынках ОСАГО и каско по факту скрещены. И у нас ОСАГО когда-нибудь станет частью более изощренного продукта: не будет деления на ОСАГО и каско, а будет деление по тому, какой уровень защиты на дороге вы хотите получить.

– Вы заявляли о разработке с Обществом синих ведерок проекта ОСАГО-2. В чем его суть?

– Мы начали рассматривать с потребительской точки зрения, как сделать ОСАГО удобным для автовладельца. Назвали этот проект ОСАГО-2 в том смысле, что это ОСАГО следующего уровня, после реформы текущего. Тут уже важен не тариф, а качество услуги, чтобы у пострадавшего в ДТП была быстрая и прямая возможность сразу отправиться на починку в сервис без волокиты с выплатой. Но пока по этому проекту мы приостановились на время прохождения поправок в ОСАГО в Думе. Это два глобальных процесса – их сложно скрестить. С «синими ведерками» мы продолжаем оставаться в хороших творческих отношениях.

– Вы готовили для ЦБ анализ мер надзора. Какие из них посчитали наиболее важными в презентации ВСС для регулятора?

– Мы представили свои соображения, так же, как и остальные сектора. С нами регулятор согласился в части плана, который заключается в следующем: ЦБ сначала saniрует рынок, на нем остаются платежеспособные игроки. Затем идет стимулирование сегмента по тем точкам роста, которые я уже назвал. С приведением рынка в соответствие с международными стандартами. Параллельно рынок делается понятным, транспарентным и удобным для страхователя с введением практики электронных полисов. При этом постоянной заботой наблюдателей является правильная демополизация с отказом от практики, в которой ненадежные компании используют антимонопольность как прикрытие.

– А корректная тарифная политика в обязательных видах где в этой схеме?

– Это инструмент второго этапа – стимулирования. Страховщикам можно дать тарифный коридор, который предполагается в ОСАГО, только в том случае, если на рынке остались серьезные компании. В противном случае компании-однодневки пойдут по пути демпинга.

– Разделяете убежденность страховщиков в убыточности ОСАГО?

– Я могу констатировать, что из более 200 лицензий по ОСАГО регулятору обратно

сдано порядка 100. Это говорит о том, что не все компании выдерживают нагрузку ОСАГО. Поведение страховщиков и страхователей на рынке показывает, что здесь что-то не так. Анализ, который мне предоставляли страховщики, показывает, что рынок не выдержит увеличения лимитов до 400 тыс. руб. «по железу» и до 500 тыс. руб. по здоровью при текущих тарифах. Мы договорились с ЦБ и Минфином о том, что они выберут экспертную группу, которая, обладая массивом статистики, проведет расчеты. Тем временем разные расчеты страховщиков показывают необходимость увеличения тарифов на 25–70%.

– Проблемы рынка страхования после большой политики ИНСОРа вас вдохновляют?

– Работа в заседаниях с участием премьер-министра по страхованию жилья, с участием вице-преьера по ОСАГО, под руководством главы ЦБ по платежеспособности страховщиков – это та же политика. Она очень интересна. Если мне нужны узкоспециальные детали по рынку, мне очень быстро доставляют эту фактуру комитеты союза. Я впечатлен их скоростью по доставке фактуры. Кроме того, у меня есть некий драйв в части вывода ВСС на высокий рабочий уровень, чтобы в сознании тех, кто принимает решение в экономике, укрепились необходимость советоваться со страховым сообществом.

– Какие цели для себя ставите на посту президента ВСС?

– Если диалог с ЦБ и другими государственными органами будет уважительный, предупредительный, профилактический, все названные точки роста получают развитие, я посчитаю, что моя задача выполнена. Потому что будут переналажены отношения между страховым бизнес-сообществом и государством.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 218, 27.11.13

Автор: Гришина Т.