

Президент ГК «Росгосстрах» считает, что новые правила техосмотра невыгодны для страховых компаний, так как усложняют процедуру получения ОСАГО.

Ряд крупных федеральных страховщиков выступили за введение годового моратория на новый закон о техосмотре. Одновременно с этим ФСФР выписала «Росгосстраху» предписание, что компания нарушает правила выдачи техосмотра, поскольку не требует у своих клиентов талон ТО. Данил Хачатуров достаточно агрессивно реагирует на действия конкурентов и меры регулятора.

– Помните анекдот: «Изя, волнуйся, подробности при встрече». Это ровно тот случай. Мой ответ: «Ой». Каждая страховая получает штук по 30–40 предписаний от регулятора ежемесячно. Это обычное дело. Наш агент нарушил процедуру. Подали жалобу, о которой знаем. В ответ мы попросили объяснить, каким образом поступать в данной ситуации. Только надо оговориться, что предписание не имеет ничего общего с пресс-релизом, который распространил регулятор. Видимо, пресс-службе захотелось привлечь внимание к себе.

– Уже месяц российские страховые компании отвечают за техосмотр. Как новый закон о ТО сказался на страховом бизнесе?

– Техосмотр – это такая смешная штука. Его не было полгода совсем, и все нормально жили. Теперь ТО привязали к нам и сказали, что мы несем за него ответственность. Техосмотр никаких дополнительных доходов нам не принесет, а вот убытки мы понести можем, так как люди какое-то время не будут понимать, как им действовать. У нас теперь есть задача не потерять своих клиентов по ОСАГО.

Понимаете, мы сейчас выполняем закон о техосмотре. Все, что вы читаете про нас, пишут компании, которые не выполняют его, выписывая полисы ОСАГО без техосмотра. Но мы молчим, нас просили не раскачивать лодку, пока первые пару месяцев рынок будет привыкать к новому закону. Но они уже 26 дней нарушают закон, и их не лишают лицензии!

– Но ведь ФСФР как раз вас обвинила в нарушении нового закона?

– Нам выдали предписание, что мы неправильно оформили несколько полисов, а некоторые СК вообще не выполняют закон. Мы физически не могли не выполнять его, так как только за январь выдадим 1,3 млн полисов. Они же, наверное, могут. Закон приняли летом прошлого года, а тут все говорят, что не подготовились. Просто все думали, что он не вступит в силу с первого января. А почему? Что за отношение к закону?

Я уверен, что через пару недель все встанет на свои места. Но «гебельсовская» пропаганда работает – нас обольют чем попало, а потом сиди и оправдывайся. Получается, что наши полисы на 400 рублей дороже, так как мы требуем талон ТО, а другие компании – нет. В итоге мы теряем. Полный абсурд.

– И что планируете делать дальше?

– Вот теперь я буду требовать от ФСФР наказания всех компаний, которые до этого работали не по закону. Регулятор просил не раскачивать лодку, но с сегодняшнего дня – будем. Давайте теперь тогда против всех. Честность – так честность.

Мы договаривались, что отводим первый квартал на то, чтобы ситуация как-то устаканилась. Поймите, что полис ОСАГО имеют почти 40 млн автомобилистов. Я понимаю, что страховщикам очень сложно в одну кроватку улечься с техосмотрщиками. Страховщики не виноваты в такой непростой модели.

– А в чем сложность этой модели?

– Смотрите, человек должен найти пункт инструментального контроля, пройти ТО. После этого направиться в страховую компанию. Авторы закона прежде всего думали о техосмотре. Им все равно, как работают страховые компании с ОСАГО. Изначально техосмотр хотели отменить, но потом им объяснили, что есть международные соглашения. И наши власти постарались каким-то образом облегчить автомобилистам жизнь. Цель правильная.

Первое, что они сделали, – просто заморозили прохождение. После этого надо было как-то отрегулировать, чтобы уйти от коррупции. Средняя цена ТО была 1600–1700 рублей, а теперь – 420 рублей. Функцию регулирования отдали страховщикам, поскольку мы несем ответственность за автомобили. Мысль вроде бы правильная.

Но жизнь оказалась сложнее, поскольку сначала клиент приходит к нам, так как закончился полис. У нас каждый день таких 50 тысяч. При этом у «Росгосстраха» 3,5 тысячи офисов, а по всей стране всего 2,5 тысячи пунктов ТО. У нас же только 35–37% рынка ОСАГО. Предполагалось, что пункты ТО будет просто открывать и они станут появляться, как грибы после дождя. И через квартал-два все встанет на свои места.

– Сейчас все обсуждают тему кризиса, который может случиться в 2012 году. Как он может сказаться на страховом бизнесе?

– Я не пойму, что такое возможный кризис. Он давно уже идет. Мы в полный рост в нем живем. Вы же видите, что происходит с фондовыми рынками. Может ли быть хуже? Да, но я не уверен, что будет. Мое ощущение, что все риски уже давно в цене всех ценных бумаг.

На страховых компаниях кризис всегда сказывается плохо, поскольку инвестиционные доходы у нас напрямую связаны с рынком. Хотя у нас нет таких страховых резервов, чтобы подорвать ситуацию. Финансовый кризис – очень серьезная угроза, но это, скорее, угроза уменьшения доходов, нежели потеря финансовой устойчивости. Все зависит от силы кризиса, конечно. Но я не думаю, что будет прямо вот такой кризис.

– Как вы считаете, продолжится ли в 2012 году тенденция ухода страховых компаний с рынка?

– Конечно, продолжится. Мне сложно представить, сколько компаний уйдет с рынка. Но то, что рынок ОСАГО очень тяжелый, – это абсолютная правда. Но доходы от этого вида страхования никак не могут содержать его.

Если вы занимаетесь только ОСАГО, то у вас вообще нет шансов. Представляете, девять лет не меняется тариф. За это время они должны были увеличиться как минимум в два раза. Нас все уговаривают, что после выборов можно будет вернуться к этой теме. Тут нет другого варианта: либо все уйдут с этого рынка, либо надо повышать тариф. Надо было решить этот вопрос еще два года назад, а потом начались всякие выборы.

– В связи с этим есть ли у вас планы поглощения мелких СК?

– Нет, таких планов нет. Пусть сами выплывают.

– Все страховщики говорят, что ОСАГО для них не очень выгодный вид страхования. И они им занимаются, поскольку вынуждены…

– Нет, это не так. ОСАГО – это базовый вид страхования, по которому к вам приходят миллионы клиентов. Всего полис имеют 39 млн человек. Но базовый тариф не менялся девять лет. ОСАГО давно находится на грани рентабельности. Это все приводит к тому, что люди недовольны размером выплат. Тариф нужен для того, чтобы людям больше платить. У нас 13,5 млн клиентов по ОСАГО, которые хотят получать выплаты в полном объеме, а не частично. Для этого надо поднять тариф.

– Согласно статистике за 9 месяцев, по ОСАГО вы собрали 23 млрд рублей, а выплатили 12 млрд рублей. И в принципе год от года такое же соотношение. Большинство наших посетителей не очень понимают, почему страховщики говорят, что этот вид страхования

не выгоден.

– Я могу вам очень просто объяснить. Представим, что мы останавливаем сборы. Еще год выплаты идут за договоры, которые были заключены ранее. Это называется резервы, которыми мы пользоваться не имеем права. Все, что вы можете зарабатывать с резервов, но в России это несущественная доля. К тому же 25% – комиссионное вознаграждение, еще около 30% идет на ведение дела. В итоге у нас остается ноль или даже минус. Именно поэтому мы говорим об убытках.

Источник: 66.ru, 31.01.12

Автор: Панин С.