Центробанк предлагает повысить тарифы ОСАГО. Об этом стало известно «Коммерсанту». Регулятор опирается на оценку независимых аналитиков, по мнению которых базовые ставки должны вырасти на 19–24%. Инициативу с ведущим Петром Косенко обсудили президент Ассоциации по защите прав автострахователей Максим Ханжин и директор компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников.

Корректировку тарифов предлагается осуществить в два этапа – до 1 июня 2014 года и до 1 июля 2015-го. К этому же сроку, по мнению ЦБ, следует запустить продажи ОСАГО в электронном виде.

– Господин Ханжин, нужно ли действительно повышать тарифы ОСАГО? С чем связано это предложенное Центробанком повышение?

М.Х.: Прежде всего это связано с общей ситуацией, которая сейчас на рынке, и с тем, что, наверное, страховые компании, в том числе и в силу своей невысокой эффективности, не в состоянии сейчас оказывать услуги клиентам. Они уходят с рынка. Мы наблюдаем некий коллапс. Безусловно, такое повышение уже назрело, потому что и курс изменился, и ремонт подорожал. Только это должно быть единственной мерой, которая выведет сейчас страховые компании из кризиса.

– Хорошо. Господин Тюрников, вы согласны с такой точкой зрения?

Н.Т.: Нет, я не согласен. Нет, никакого повышения тарифов здесь быть и не должно, потому что та открытая статистика, которая есть, говорит о том, что страховые компании из того, что они должны платить, не платят очень большую сумму, то есть 30%. По закону они должны платить 80% от того, что собрали. Сейчас, за 11 лет, они платят где-то 50%. То есть 30% они себе оставляют. В абсолютной величине это более $1 млрд в год.

– Неплохо.

Н.Т.: Да.

– Господин Ханжин, ответите?

М.Х.: Я не понимаю, на какую статистику опирается господин Тюрников, потому что мне эта статистика не знакома. Мы специально изучали рынок и видим то, что ситуация немного другая. На самом деле ситуация очень простая: если уйти сейчас от статистики, а посмотреть, как оно есть, то мы видим, что во многих регионах страховые компании отказываются продавать полисы. Это связано именно с тем, что они просто убыточны. Если бы было все так лучезарно, как нам рисуют, и они оставляли себе вот такие миллиарды, они вряд ли бы уходили. Для примера, «Ингосстрах» сократил свой портфель на 40%, и мы видим, что многие компании, например «ГУТА-Страхование», ушли с рынка, «Россия» ушла с рынка, хотя давно очевидно было, что должны уйти. Кроме того, это еще один вопрос к мегарегулятору, который, по-моему, должен больше внимания уделять тому, чтобы такие компании, как «Россия», как «ГУТА», уходили намного раньше и не наносили такого ущерба своим клиентам и в целом институту страхования.

– У меня, как у потребителя, назревает один вполне очевидный вопрос: может быть, эти компании считают, что маржа слишком низкая? Может быть, они считают, что 200% – это нормально, а 50% – это уже, конечно, заморачиваться не стоит, как принято сейчас говорить?

М.Х.: Вы здесь абсолютно правы. То есть здесь речь идет на самом деле не о том, что уходят компании или банкротятся из-за того, что недостаточно тарифа. Уходят компании из-за того, что их акционеры забирают прибыль и доход, который они получают от страхования, и переводят в недвижимость, например. В тот момент, когда возникает необходимость платить своим клиентам, вдруг оказывается, что на счетах этой компании денег нет, она становится банкротом.

Другая причина того, что этот бизнес может быть убыточным для страховых компаний – долгое время страховые компании по этому виду страхования, по ОСАГО, выплачивали агентам комиссионное вознаграждение на уровне 40%, хотя законом оно ограничено 10%. Плюс к этому низкая технологичность российских страховых компаний. С этим, наверное, нельзя спорить. Электронные полисы, о которых говорят, которые сейчас планируется ввести, должны были быть введены достаточно давно. То есть низкая

технологичность компаний, высокие административные затраты на персонал как раз и приводят к тому, что в некоторых регионах, может быть, маржа, которую привыкли извлекать страховые компании, она им кажется недостаточной. Но условия получения лицензии на ОСАГО таковы, что, если ты хочешь вообще в России продавать полисы ОСАГО, ты должен продавать их в каждом субъекте федерации.

– Господа, вам не кажется немного странным, что ОСАГО существует у нас уже лет пять, да, если я ничего не путаю?

Н.Т.: 11.

– 11, забыл, как это давно было. ОСАГО существует 11 лет в стране. Неужели у государства нет статистики, у того же Центробанка относительно того, насколько прибыльным или неприбыльным вообще является этот вид бизнеса? Это просто для меня, честно говоря, странно.

Источник: Коммерсантъ FM , 23.04.14