

Становление страхования опасных производственных объектов происходит по сценарию рынка ОСАГО: в ответ на запрос клиентов страховщики включают апробированные механизмы ценового демпинга.

С 1 апреля заработает в полную силу Федеральный закон №225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Владельцы опасных производственных объектов (ОПО), не успевшие застраховать свою ответственность на новых принципах, рискуют подвергнуться штрафу. Несмотря на это, новый вид обязательного страхования распространяется медленно. По данным Национального союза страховщиков ответственности (НССО), на 15 марта в стране заключено около 30 тыс. договоров страхования ОПО, то есть страховой защитой охвачено менее 9% особо опасных объектов, общее количество которых оценивается в 360 тыс. За первые две недели марта, по сведениям НССО, этот показатель вырос меньше чем в два раза. Очевидно, что промышленные предприятия восприняли трехмесячный переходный период как отсрочку.

«По нашим оценкам, основной пик заключения договоров придется на конец марта, поскольку с 1 апреля начнут применяться штрафы за несоблюдение обязанности по страхованию», – сообщили в НССО. Но участники рынка настроены более скептически. «Обязательное страхование ОПО продвигается далеко не так быстро, как ожидалось. За март застраховать 95% просто нереально. По-видимому, к концу квартала будет застраховано не более 50% опасных объектов», – комментирует заместитель территориального директора территориальной дирекции компании «СОГАЗ» по СЗФО Анна Врублевская.

Нелогичное упрямство

По Северо-Западу ситуация с внедрением страхования ОПО складывается чуть лучше, чем по России в целом. По информации страховщиков, доля застраховавших ответственность владельцев ОПО здесь примерно вдвое выше. «Ситуация на рынке вполне прогнозируемая: большинство заключивших договор еще в начале года – это

компании с участием иностранного капитала и традиционно пунктуальным западным менеджментом. Соответственно, по охвату лидируют отрасли и регионы с наибольшей долей таких предприятий», – отмечает руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона компании «Ренессанс Страхование» Виталий Овсянников.

В такой же мере дисциплинированы предприятия, входящие в состав холдингов вместе со страховыми компаниями, ведь в этом случае страховая премия просто перекладывается из одного кармана в другой. Продолжают страховать свои риски крупные инфраструктурные фирмы. «Заметная часть наших клиентов – предприятия топливно-энергетического комплекса и нефтегазопереработки – привыкли платить большие премии за страхование ОПО, потому что всегда думали о безопасности своих объектов. Их наиболее рискованные объекты всегда были застрахованы на гораздо большие суммы, чем требовалось по закону. И с введением ФЗ №225, который сильно увеличил страховые суммы по объектам, многие наши предприятия разницу не заметили», – рассказывает Анна Врублевская.

Однако часть промышленников принципиально не хотят страховаться. Преимущественно это небольшие предприятия, которые имеют на балансе невысокорисковые технические устройства, такие как автокраны и подъемные механизмы. Ряд мелких собственников или эксплуатантов ОПО вообще не знакомы с нововведениями в законодательстве. «Встречается удивительно абсурдная логика: в ситуации, когда стоимость страховки составляет 6 тыс. рублей, а штрафы за отсутствие полиса на предприятии – от 300 до 500 тыс., клиент все равно отказывается от заключения договора страхования ОПО», – поделилась руководитель проекта обязательного страхования ОПО Северо-Западной дирекции СК «Альянс» (товарный знак – «РОСНО») Лариса Брагина. По ее данным, среди предприятий Санкт-Петербурга число упорных «отказников» достигает 15%.

Психологическая адаптация

Причина нелогичного поведения потенциальных страхователей, скорее всего, чисто психологическая – на то, чтобы внутренне адаптироваться к многократно возросшим тарифам, нужно время. Показательно, что много «уклонистов» в сфере строительных и проектных организаций, а также собственников промышленных зданий: именно для них тарифы из символических превратились во вполне ощутимые. «Страховка очень существенно подорожала для владельцев грузоподъемных механизмов. Если раньше за страхование одного лифта платили 500, крана – от 200 до 500 рублей, то теперь страхование крана стоит 6 тыс. рублей, а лифта – 5 тыс. Если кранов больше 20, то это

уже 95 тыс. рублей», – приводит пример Анна Врублевская.

В зависимости от рода деятельности предприятия и типа опасного объекта разброс по премиям достаточно велик, однако затраты предприятий на страхование выросли не менее чем втрое, а по некоторым отраслям – и в 20–30 раз. Наиболее высокие страховые взносы окажутся у предприятий особо рискованных отраслей деятельности – угольной, торфяной, металлургической промышленности. Самый высокий тариф по шахтам – 4,94%.

Сильнее всего подорожала страховка декларируемых объектов с максимально возможным количеством пострадавших при аварии, превышающем 3 тыс. человек. Такие объекты теперь должны страховаться на 6,5 млрд вместо 7 млн рублей, предусмотренных прежним законом. Но таких объектов в России немного. «Средняя премия в нашей компании возросла чуть больше, чем в четыре раза, до 45 тыс. рублей. Но прямой связи между премией и тем, насколько охотно предприятие заключает договор, нет. Скорее можно говорить о зависимости от качества менеджмента и финансовой устойчивости предприятия», – полагает Виталий Овсянников.

Необходимость относить расходы по страхованию ОПО на себестоимость продукции вызывает объяснимую негативную реакцию клиентов. Несмотря на то что закон уже вступил в действие, дискуссии о завышенных тарифах и избыточном объеме страхования не утихают. Например, к предметам споров относятся уже упомянутые грузовые лифты и автокраны. По статистике, несчастные случаи, связанные с человеческими жертвами, на них крайне редки, а нагрузка на их владельцев оказывается весьма ощутимой, подчеркивают противники обновленного подхода к страхованию ОПО.

Страховщики, естественно, отстаивают противоположную точку зрения. Их аргументы сводятся к следующему. Во-первых, статистика по обязательному страхованию ОПО еще не набрана и судить об адекватности тарифов и страховых сумм можно будет только через два-три года. Во-вторых, по новому закону кроме третьих лиц в покрытие входят также жизнь и здоровье персонала страхователя. Учитывая наиболее частый сценарий аварий на опасных объектах, в первую очередь все же страдают работники предприятия. Следовательно, страховщики прогнозируют рост выплат по сопоставимым авариям. В-третьих, по мнению участников рынка, в действовавшем ранее законе страховая сумма была сильно занижена, ее зачастую не хватало на оплату ущерба и выплату компенсаций пострадавшим.

Первая выплата по новому закону о страховании ОПО отчасти подтверждает справедливость этого довода. Напомним: 31 января 2012 года в семи домах Сестрорецка произошли пожары из-за повышения давления в газораспределительной системе. В результате аварии два человека погибли, причинен вред здоровью 11 человек, пострадало имущество 75 человек, шесть из 49 квартир признаны непригодными для проживания.

Ответственность эксплуатанта, компании «ПетербургГаз», была застрахована в СГ «СОГАЗ». Случай признан страховым, суммарные выплаты, по оценке экспертов, составят 11–12 млн рублей. «По прежним требованиям ответственность при эксплуатации подобных сетей была всегда застрахована на 1 млн рублей, что, конечно, не дало бы возможности в полной мере возместить ущерб потерпевшим в данной аварии, – поясняет Врублевская. – По новому законодательству ответственность при эксплуатации газовой сети застрахована уже на 25 млн рублей, и все претензии потерпевших должны уложиться в эту сумму».

Проторенной колеей

Ситуация, складывающаяся со страхованием ОПО, напоминает историю становления в России другого обязательного вида страхования – ОСАГО. И тогда, и сейчас страховщики демонстрировали готовность применять любые методы конкуренции, вплоть до обхода соответствующего федерального закона, чтобы отвоевать часть рынка. Запрос потенциальных клиентов, которым трудно смириться с резким ростом расходов на страхование ОПО, уже привел к возникновению демпинга на складывающемся рынке. «Некоторые клиенты проводят конкурсы и уверяют, что кто-то предлагает им значительно более дешевые условия страхования. Этого в принципе не может быть: по обязательному страхованию тарифы у всех компаний должны быть одинаковы», – подчеркивает Анна Врублевская.

Причины тарифных войн кроются прежде всего в некоторых правовых накладках. Разночтения стали возможны из-за сложностей с классификацией опасных объектов. Дело в том, что в прошлом году приказом Ростехнадзора и постановлением правительства РФ установлены требования по присвоению наименований опасным производственным объектам для регистрации их в госреестре. Но ОПО, которые были зарегистрированы до ввода данных документов, могут иметь иные наименования. «В связи с этим появились разночтения в отнесении объекта к тому или иному типу и,

соответственно, в размерах страховых тарифов. Некоторые страховщики воспользовались этой ситуацией, чтобы сделать клиенту экономичное предложение по более низкому тарифу», – объясняет Лариса Брагина.

Другой механизм ценовой конкуренции, апробированный на этом поле, – предоставление скидок клиентам. Страховщики вслепую предоставляют им скидки по коэффициенту уровня безопасности, не требуя заполнения формы о характеристиках объекта, на основании которой, собственно, и должен определяться реальный уровень безопасности. В соответствии с законом, в период до конца 2013 года скидка не может превышать 10%, а далее она будет увеличиваться.

Доверие некоторых страховщиков к клиентам распространяется так далеко, что они позволяют страхователю самостоятельно устанавливать страховую сумму, хотя это право в обязательном страховании – прерогатива страховщика. Клиент диктует свои условия, уменьшая срок осуществления выплаты, что также противоречит нормам федерального закона. «Данные нарушения в случае их обнаружения надзорными органами чреваты наложением штрафов как на страхователей, так и на страховщиков, а также отзывом полисов в силу некорректности определения страховых сумм и премий, вплоть до приостановки деятельности предприятия», – напоминает Брагина.

В страховании ОПО наметились и иные черты сходства с ОСАГО. Есть сведения, что страховщики пошли по проторенной дорожке и начали игры с комиссиями продавцам полисов. В отдельных случаях агентам обещают комиссионные выплаты в размере до 50% суммы взноса, тогда как предельный уровень вознаграждения определен постановлением правительства и составляет 20%. При этом следует учитывать, что даже 20-процентные выплаты продающим посредникам не оставляют компании средств для покрытия расходов на сопровождение договора ОПО, так как 80% в структуре сбора в ОПО резервируется под возможные выплаты.

Масла в огонь конкуренции подлила Федеральная служба по финансовым рынкам, которая предоставляла лицензии участникам рынка ОПО (сейчас на рынке присутствует 51 игрок). Лицензии выдавались небольшими партиями с временным разрывом. В приоритете оказались те страховые компании, которые получили лицензии первыми: они смогли раньше конкурентов обратиться к клиентам и заключить договоры. Страховщики, лицензированные в числе последних, оказались в проигрыше. Можно предположить, что борьба за передел рынка с использованием всех законных и не вполне легальных методов продлится ближайшие несколько лет.

Источник: [Эксперт Северо-Запад](#) , № 12, 26.03.12

Автор: Денисенко Е.