



МИФ ОБ ОСАГО

В ответ на внесение в Госдуму законопроекта об ОСАГО, который грозил страховщикам повышением лимитов по страховым выплатам, представители Российского Союза Страховщиков потребовали существенного повышения тарифов ОСАГО. В РСА заявили, что в противном случае ОСАГО станет невыгодным и многие уйдут с рынка. В Минфине требование страховщиков не поддержали, в его обоснованности сомневаются и другие эксперты отрасли: миф об убыточности автогражданки развенчивается анализом статистики и экономических показателей.

РАЗНИЦА ИНТЕРЕСОВ

Последние пару месяцев страховой рынок с интересом следил за событиями, которые разворачивались вокруг нового законопроекта по ОСАГО. Для страховщиков поправки к существующему закону об ОСАГО, которые Госдума должна была рассмотреть в первом чтении еще в феврале, сулили немало изменений, многие из которых были приняты страховым сообществом в штыки. Во-первых, законодатели предусмотрели увеличение лимитов страховых выплат со 120 тысяч до 400 тысяч рублей по имуществу и со 160 тысяч до 500 тысяч рублей по жизни и здоровью потерпевшего в ДТП. Увеличение лимитов выплат без одновременного увеличения тарифов по страхованию сводило на нет бизнес ОСАГО с точки зрения ряда страховщиков. Во-вторых, последние настаивали на внесении поправки в законопроект по выводу ОСАГО из-под действия закона о защите прав потребителей.

Для того чтобы провести эти изменения, страховые компании-члены РСА встретились с министром финансов Антоном Силуановым, предоставив финансово-экономические обоснования своей позиции о необходимости увеличения базовых тарифов по ОСАГО минимум на 25 или даже на 50%.

Президент РСА Павел Бунин заявил о том, что, если страховые тарифы не будут увеличены пропорционально обязательствам, страховщики ОСАГО массово начнут покидать рынок. По его мнению, такой нагрузки не выдержит и компенсационный фонд РСА, который и без того уменьшился в последние годы из-за череды банкротств (в 2009 году – 8,74 млрд., в 2012 – 5,5 млрд. руб.), в результате чего страдают миллионы автомобилистов.

Тем не менее обращение страховщиков не встретило поддержки в Минфине, в котором страховые компании заверили, что повышения стоимости обязательного страхования для автовладельцев ожидать не стоит. А намерение вывести ОСАГО из-под действия закона о защите прав потребителей было встречено резкой критикой со стороны общественных организаций. Ассоциация защиты страхователей и сообщество «Синие ведерки» направили письмо первому заместителю председателя Правительства РФ Игорю Шувалову с просьбой защитить интересы автовладельцев и не идти на поводу у страховщиков.

В результате переговоров страховым компаниям удалось добиться того, что поправки к закону об ОСАГО по поводу увеличения лимитов выплат вступят в силу только спустя 15 месяцев после принятия за-



конопроекта, да и само его рассмотрение Госдумой было перенесено на неопределенный срок.

Между тем ряд независимых экспертов, к которым наша редакция обратилась за разъяснениями и комментариями, убеждены, что обе инициативы страховщиков не имеют под собой никаких оснований. По их мнению, увеличение лимитов страховых выплат не может существенным образом повлиять на бизнес ОСАГО, а вывод ОСАГО из-под закона о защите прав потребителей играет на руку недобросовестным участникам рынка.

СТАТИСТИКА ПОКАЗАЛА

Как заявил глава ассоциации защиты страхователей, гендиректор юридической фирмы «ГлавСтрах-Контроль» Николай Тюрников, для того чтобы понять, насколько серьезно могут вырасти выплаты страховщиков с увеличением лимитов по ОСАГО, достаточно узнать, какой процент приходится на выплаты ОСАГО по предельным значениям, то есть в размере 120 тыс. рублей, и убедиться, что доля этих

выплат весьма невелика. Поэтому повышение лимитов выплат по ОСАГО не приведет к значительному увеличению убыточности.

В РСА, по запросу редакции, таких статистических данных не предоставили, сославшись на то, что Российский союз страховщиков ими не обладает. Зато такую статистику нам удалось получить в одной из страховых компаний, входящих в топ 20 российских страховщи-

ков (правда, на условиях анонимности). Тем не менее анализ предоставленных статистических данных о выплатах компании по ДАГО (оплата страховой премии по этому виду страхования происходит, если ущерб от ДТП выходит за границы лимита выплаты по ОСАГО) в период с 2006 по 2010 гг. показал, что число выплат страховщика, которые были равны или превышали предельное значение в 120 тыс. рублей, в среднем составляет около 2-3% от общего числа выплат. Как отмечается в отчете страховой компании, доля ДТП с превышением ущерба в 120 тыс. рублей, ког-



«Когда страховщики говорят о том, что увеличение ставок по выплатам потребует увеличения тарифа по ОСАГО на 25 или 50%, – это смешно. Если повышение тарифа и должно быть, то очень незначительное», – считает Николай Тюрников.

да производятся выплаты по ДАГО, составляет 2,2%.

По мнению Николая Тюрникова, это означает: риск того, что с увеличением ставок по лимитам у страховщиков резко подрастут выплаты, очень незначителен и их требования об увеличении тарифа на 25–50% не имеют под собой никаких оснований. «Когда страховщики говорят о том, что увеличение ставок по выплатам потребует увеличения тарифа по ОСАГО на 25 или 50%, – это смешно. Если повышение тарифа и должно быть, то очень незначительное», – считает он.

По мнению эксперта, позицию страховщиков, которые требуют повышения тарифа, можно также оспорить, если сравнить рост средней выплаты по ОСАГО с ростом величины инфляции за последние несколько лет. «За последние 10 лет средняя цена полиса ОСАГО выросла на 51,7%. Инфляция за период с 2003 (введение ОСАГО) по 2012 гг. составила 85,1%. На фоне этого средний размер выплаты по ОСАГО увеличился всего на 17,5%. Таким образом, рост выплаты от-

стал от роста премии в 3 раза, – говорит он. – Получается, что инфляция растет, стоимость ремонта растет, цены на услуги сервисов растут, все становится дороже, а страховщики при осуществлении выплат по обязательному автострахованию умудряются не учитывать это подорожание! Естественно, что происходит это за счет автовладельцев, которые получают недостаточные страховые выплаты!».

Николай Тюрников также напоминает о том, что при разработке нынешних тарифов по ОСАГО в 2003 году их считали с учетом того, что в сумму выплат будет входить и средняя выплата по здоровью, в размере 96 тыс. рублей. А сейчас она составляет 20 тыс. рублей. «То есть страховщики почти ничего не платят по страхованию жизни и здоровья! Получается, что у них есть еще вот эта дельта для роста лимита выплат без увеличения тарифа... И на это, в частности, им указывает Минфин», – дополняет он.

«ОСАГО выгодно страховщикам, – соглашается профессор РЭА им. Плеханова Александр Архи-

Таблица 1. Долевое распределение страховых выплат компании относительно предельной суммы выплаты по ОСАГО (120 тыс. руб.) за период 2006-2010 гг.

Год выплаты	1) больше 160 т.р.	2) 160 т.р.	3) от 120 до 160 т.р.	4) 120 т.р.	5) меньше 120 т.р.	Общий итог
Общий итог	0,0017%	0,019%	0,035%	2,0%	97,86%	100%

пов. – Во-первых, его легко продавать (это обязательное страхование, без полиса ОСАГО на машине не поедешь). Во-вторых, продав ОСАГО, легче продать тому же страхователю Автокаско и другие виды страхования. В-третьих, ОСАГО продолжает оставаться рентабельным по кассе, хотя по расчетам комбинированного коэффициента убыточности может оказаться расчетно-убыточным. Но это счетный, а не кассовый убыток, хотя в бухгалтерской отчетности отражаются именно счетные убытки. Хорошо выглядит и отношение выплат к начисленной премии в ОСАГО – 51% за 9 мес. 2012 г.»

(Прим. ред.: По статистике ФСФР, за 9 месяцев 2012 года сумма сборов страховщиков составила 89,2 млрд. рублей, а сумма выплат – 45,44 млрд. рублей).

Кассовая прибыльность по ОСАГО, по мнению Александра Архипова, невелика. Но причину он ви-

дит не в заниженных тарифах, а в огромном комиссионном вознаграждении (до 40% и даже выше), так что при его выплате агентам и посредникам страховщики залегают в страховые резервы. «Кстати, огромные агентские комиссии подтверждают высокую выгодность ОСАГО для страховщиков – иначе такие суммы просто не платили бы», – говорит он.

В теории агентское вознаграждение не должно превышать 10%. Но на практике многие компании платят 10% официально, а остальную часть вознаграждения выплачивают с помощью различных договорных схем, по договорам оказания услуг. Так что де-факто агент получает 30-40%. Удостовериться в этом можно, обратившись к услугам интернет-поисковиков Yandex или Google. Именно такие доли агентских вознаграждений указываются в огромном количестве объявлений по поиску и най-



му страховых агентов в сети Интернет.

«Конечно, если выплачивать такие огромные агентские вознаграждения, страховщикам никакой премии не хватит. Но ведь потребителя, автовладельца не должно волновать, сколько средств направляют страховщики на конкурентную борьбу. Автовладелец-то всегда найдет, где ему оформить полис обязательного страхования», – рассуждает Николай Тюрников.

Хромой сервис

В последнюю очередь о готовности к повышению тарифов, разумеется, спрашивают самих страхователей, автовладельцев. Между тем их недовольство качеством предоставления услуги по ОСАГО с каждым годом только увеличивается.

«При наступлении страхового случая получить выплату по ОСАГО крайне сложно, необходимо обращаться в суд. «Предел» по ОСАГО никогда полностью не выплачивается; так, из заявленных 120 000 рублей страхователь может получить максимум 70 000. Так что количество недовольных неуклонно растет», – комментирует ситуацию Александр Ковригин, заместитель генерального директора «Автосельхозмаш-холдинг» – консалтинговой компании, работающей в сфере автомобильной промышленности.

Закон о защите прав потребителей, действие которого требуют отменить для ОСАГО страховщики, нужен именно для борьбы с такого рода недоплатами. А желание избавиться от действия этого закона, по мнению Николая Тюрникова, может означать только одно: страховщики хотят безнаказанно обманывать своих клиентов. Если ты добросовестный поставщик услуги, санкции тебе не грозят. Они страшны, если обязательства не выполняются в 100% случаев, тогда штрафы будут велики!

Сегодня участники рынка вспоминают, что десять лет назад при введении ОСАГО страховщики заверяли, что этот обязательный вид страхования поможет им приучить российских граждан страховать свои риски, и они будут зарабатывать не на ОСАГО, а на сопутствующих страховых услугах, которые смогут предложить одному и тому же страхователю. А в результате своим недобросовестным поведением по отношению к клиентам страховые компании привили нашим гражданам тотальное недоверие к страхованию как таковому, и теперь им остается только рассчитывать на рост тарифов по обязательным видам и добавлять все новые и новые вмененные страховые услуги.

Марина Шумилина