



Олександр САЛАЙЧУК,
начальник відділу прикордонного страхування МТСБУ

Демпінг як "конкурентна перевага"

страховиків – повних членів МТСБУ

Ринкове середовище сьогодні визнається більшістю експертів як найбільш сприятлива передумова для реалізації корпоративних стратегій та ефективного ведення бізнесу.

Проте, незважаючи на позитивні базові тренди, що характеризують розвиток страхування, зокрема цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, як за внутрішніми, так і за міжнародними договорами, очевидним є те, що більшість менеджерів вищого управлінського рівня страхових організацій, відповідальні за організацію маркетингової політики, не повністю усвідомлюють суть ринкового середовища і часто використовують його як поле для ведення антиконкурентних дій.

Як приклад хочу навести ситуацію, що склалася на ринку міжнародного страхування автоцивільної відповідальності "Зелена картка".

Єдині розміри страхових платежів за договорами міжнародного страхування автоцивільної відповідальності "Зелена картка" затверджені Постановою Кабміну №5 від 06.01.2005 року.

Незважаючи на, здавалося б, зрозумілу та прозору систему ціноутворення, агенти більшості страховиків – повних членів МТСБУ, а також страхові посередники, які знаходяться, зокрема, у сервісних зонах пунктів пропуску через державний кордон України, надають знижки страховальникам у розмірі 30-50% при укладанні договорів з цього виду страхування.

Варто зазначити, що ця проблема не виникла раптово. Надання знижок страховиками за договорами міжнародного страхування "Зелена картка" було загальноприйнятною нормою й у минулі роки, однак, економічна рецесія 2008-2009 років додала цій проблемі особливої гостроти.

Судіть самі. За офіційною інформацією Дирекції МТСБУ, сума отриманих страхових премій за договорами міжнародного страхування "Зелена картка" у 2009 році досягла 201,3 млн. грн., Сума сплачених відшкодувань за аналогічний період – 4,9 млн. євро або 52,77 млн.грн. (курс НБУ – 10,77грн./1євро станом на 26.02.2010). Таким чином, рівень виплат склав – 0,26.

Для оцінки загальної збитковості використовуємо формулу,

$$Zz = \frac{C_{св} + Z_n + B_{вс}}{C_{оп}}, \text{ де}$$

Zz – збитковість загальна;
C_{св} – сума сплачених відшкодувань;
Z_n – сума знижки, що надається страховальнику (30% або 50%);
C_{оп} – сума отриманих премій;
B_{вс} – витрати на ведення справи (20%).

$$Zz1 = \frac{52,77 + (201,3 * 0,3) + (201,3 * 0,2)}{201,3} = 0,76;$$

* Проблема недотримання страховиками – членами МТСБУ чинних страхових тарифів характерна при укладанні не лише міжнародних договорів "Зелена картка", але й внутрішніх договорів страхування.

$$Зз2 = \frac{52,77 + (201,3 \cdot 0,5) + (201,3 \cdot 0,2)}{201,3} = 0,96;$$

Довідково. Вищезазначена формула базується на узагальненій інформації з ринку, а тому її показники можуть відрізнятися від показників конкретного страховика.

Як видно з розрахунків, при знижці 30% загальна збитковість страховика може складати 0,76, а при 50% – 0,96.

У докризовий період високу збитковість одних видів страхування страховики перекривали іншими видами, якщо вели раціональну політику диверсифікації страхового портфелю. Але, враховуючи спад загального об'єму зібраних премій страховиками у 2009 році, у порівнянні з 2008-м на 18% (за інформацією ЛСОУ), таке перекривання не лише ускладнюється, але й унеможлиблюється.

Той факт, що страховик – повний член МТСБУ при укладенні договорів міжнародного страхування "Зелена картка" несе фінансову відповідальність у межах лімітів, встановлених законодавством країн, де стався страховий випадок (розмір збитку може скласти понад мільйон євро), надання необґрунтованих знижок може відобразитися на фінансовій стабільності такого страховика і стати загрозою всьому ринку, оскільки діє принцип колективної фінансової відповідальності.

Щоб упорядкувати цінову політику та унеможливити порушення страховиками умов укладання міжнародних договорів "Зелена картка" відносно дотримання єдиних страхових тарифів, Дирекція МТСБУ підписала з страховиками – повними членами Бюро Договір про співпрацю, в якому регламентовані порядок та умови укладання міжнародних договорів страхування страховиком, а також їх відповідальність у разі порушення таких умов.

Однак, як показує практика, деякі страховики сприймають цей документ не як нормативний, умови якого є суворим обов'язком для виконання, а як декларативний меморандум.

Підтвердженням цього є наступний приклад.

Розмір комісійної винагороди для страховика – повного члена МТСБУ при здійсненні міжнародного страхування автоцивільної відповідальності "Зелена картка" не може перевищувати 20%. Окремі страховики, йдучи в обхід цієї вимоги, застосовують такі схеми:

■ Страховому агенту надається 20% комісійної винагороди та фіксо-

ваний посадовий оклад (наприклад, 1 000 грн.). При цьому страховий агент у межах 20% (його начебто комісійної винагороди) надає страхувальнику знижку. Деякі агенти, щоб залучити побільше клієнтів, надають знижку ще й за рахунок власного посадового окладу. Як результат, страховик, формально, не порушує норми – комісійна винагорода не перевищує 20%, а реально страхувальник отримує знижку не менше цих 20%.

■ Страховик – повний член МТСБУ укладає з асоційованим членом договір про реалізацію міжнародних страхових договорів "Зелена картка" та їх перестрахування (наприклад, у разі настання збитків на суму >2500 євро). При цьому, розмір перестраховальної премії складає 70% від суми отриманої премії. Як результат, перестраховальник, надає комісію, де-юре, не за послуги укладання страхових договорів, а за послуги перестрахування, де-факто, страхувальнику надаються знижки до 50%.

Факт, що страховик – повний член МТСБУ при укладенні договорів міжнародного страхування "Зелена картка" несе фінансову відповідальність у межах лімітів, встановлених законодавством країн, де стався страховий випадок (розмір збитку може скласти понад мільйон євро), надання необґрунтованих знижок може відобразитися на фінансовій стабільності такого страховика.

Чи є вихід з цієї ситуації? Як виробити єдині, а головне, рівні правила гри для всіх учасників страхового ринку "Зелена картка"?

Заслужують на увагу кілька варіантів вирішення цієї дилеми:

1. Відновлення реалізації концепції "Єдиного агента", який би від імені всіх страховиків – повних членів укладав договори міжнародного страхування "Зелена картка", як передбачалося раніше, у пунктах пропуску через державний кордон України, або ж у сервісних зонах біля пунктів пропуску, зважаючи на нинішню позицію ринку.

Переваги: прозорість розподілу зібраних премій між страховиками відповідно до їх ринкових часток або рівними частинами, відносна простота управління та контролю діяльності "Єдиного агента", оперативність у прийнятті та реалізації управлінських рішень, підвищення рівня забезпеченості водіїв страховими договорами "Зелена картка".

Недоліки: складність реалізації проекту, що обумовлюється необхідністю бюрократичного погодження з різними зацікавленими державними інституціями (Держмитслужба, Держприкордонслужба, місцеві органи самоврядування тощо), категоричне небажання деяких страховиків поступитися своїми існуючими ринковими позиціями у сервісних зонах, суттєва залежність проекту від політичної кон'юнктури.

2. Лібералізація страхових тарифів за договорами міжнародного страхування "Зелена картка" та посилення контролю за фінансовою стійкістю страховиків з боку регуляторних та контролюючих державних органів.

Існує думка, що страховий ринок України досягнув тієї стадії, коли необхідно вводити вільне ціноутворення за договорами як внутрішнього, так і міжнародного страхування автоцивільної відповідальності. Як переконливий аргумент наводиться досвід країн Західної та Центральної Європи.

Переваги: гнучка цінова політика страховиків, розвиток конкуренції в межах правового поля.

Недоліки: неконтрольовані цінові війни між страховиками, цінова конкуренція превалюватиме над конкуренцією за якістю страхових послуг.

3. Прояв доброї волі керівників страховиків – повних членів МТСБУ шляхом досягнення неформальних домовленостей щодо неухильного дотримання встановлених умов укладання договорів міжнародного страхування "Зелена картка".

Переваги: потребує найменших затрат ресурсів для досягнення бажаного результату.

Недоліки: враховуючи реалії, цей варіант є найменш реалістичним.

Підсумовуючи вищевикладене, хотілося б додати лише одне. Незважаючи на будь-який варіант виходу із невизначеної ситуації, який обере страховий ринок, його успіх насамперед залежатиме від розуміння, послідовності, а головне, бажання всіх без винятку учасників дотримуватися єдиних, визначених цим ринком правил і умов ведення бізнесу. ■