

Виталий СЕЛИВОНЧИК: «Должна быть конкуренция – только тогда страхование будет эффективным»



Рынок страховых услуг в Украине сегодня очень динамичен. При этом неизменно важными факторами успеха остаются стабильность и надежность страховой компании. О том, как наработать и сохранить репутацию, а также о последних тенденциях в сфере страхования – в интервью с председателем правления страховой компании «Эталон-Полис», инициатором и организатором ежегодной Международной конференции участников страхового рынка Виталием СЕЛИВОНЧИКОМ.

– Виталий Семенович, возглавляемая Вами компания «Эталон-Полис» сейчас является одним из лидеров в сфере корпоративного страхования. Расскажите об истории становления компании.

– Компанию «Эталон-Полис» совместно с банком «Эталон» и рядом машиностроительных заводов я организовал в 2001 году. Именно то, что банк «Эталон» был одним из соучредителей, и обусловило выбор названия для компании: в составе банка было много других структурных подразделений – «Эталон-авто», «Эталон-дом» и пр.

В прошлом году мы отпраздновали десятилетие компании «Эталон-Полис». За это время произошли некоторые изменения в составе учредителей, но в целом мы продолжаем свою деятельность, развиваясь в ногу с рынком.

– В любом бизнесе – а в страховом особенно – очень важна репутация. Репутация и надежность компании «Эталон-Полис» проверены временем. Как Вам удалось достичь таких результатов?

– В нашей работе мы используем индивидуальный подход к клиенту. Ведь каждый

наш клиент – особенный. Например, у меня в компании 90% убытков приходится на КАСКО. Если обслуживание клиента, попавшего в аварию, переложить на ассистантскую компанию, это будет выглядеть примерно так: представитель компании приехал на место события, описал его, сказал «завтра приходите к нам в офис». А сотрудник нашей компании оценит обстановку, характер страхового события, предложит человеку посидеть в машине, пока сам описывает событие, а потом – подвезти клиента, куда ему нужно. И клиенты это ценят.

У нас работают собственные аварийные комиссары, выезжающие на место событий, в регионах работают представители, которых мы обучаем нашим принципам работы.

– А чем Вы, в первую очередь, руководствуетесь при выборе партнеров?

– Для меня важен человеческий фактор. Если я хорошо знаю руководителя компании, у нас с ним хорошие деловые и партнерские отношения – я с удовольствием буду сотрудничать с этой компанией. Я привык работать на доверии, зная, что если человек дал мне слово, он его сдержит. И мое слово для него тоже имеет вес.

– Расскажите, какие на сегодняшний день Вы видите проблемы и перспективы страхового бизнеса в целом?

– Наш бизнес напрямую связан с финансами и экономикой страны. Все, что происходит с экономикой – экономические кризисы, спады и подъемы – тут же отражается и на страховании. Мы зависим от клиентов. Не может не отражаться на нашей работе и нестабильная политическая ситуация. На подходе и новый Закон «О страховании». Сейчас рынок занял выжидательную позицию. Конечно, мы вносим свои предложения, но пока не знаем, насколько они будут реализованы.

– Есть ли у страховых компаний реальная возможность влиять на принятие решений относительно того же законодательства или они вынуждены соглашаться с тем, что принимается?

– Страховщики не могут принимать законы сами, но мы подаем свои предложения регулятору – Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Как говорится: «Стучитесь – и вам откроют». Мы и стучимся. Откроют – хоро-

шо. Нет – плохо, значит, будем стучаться дальше, чтобы наши законодательные органы услышали о проблемах страховщиков. Они не меньше нашего заинтересованы в развитии страхового рынка: медицинского страхования, ОСАГО и др.

– Украина – одна из первых законодательно определила обязательные виды страхования. Но многие из них не реализуются или реализуются очень болезненно. Как Вы считаете, необходимо ли на сегодня определение обязательных видов? И нужно ли к такому отнести имущественное страхование?

– Менталитет наших граждан своеобразен, нас не нужно сравнивать с Западом. Все, что нашему народу навязывают, обычно отвергается. Я сторонник того, чтобы просто выдавать лицензию на страхование. А страховая компания уже сама выберет для себя тот вид страхования, которым она хочет заниматься, и сама же пропишет для себя правила.

– Очень актуален сегодня для Украины вопрос введения обязательного медицинского страхования. Что Вы как опытный в страховом бизнесе человек думаете по этому поводу?

– Я за медицинское страхование. Ведь, хоть у нас согласно Конституции медицина бесплатная, все равно, идя в больницу, мы платим за медицинские услуги. Говорят, что сегодня население Украины не готово платить. Но согласно недавно произведенному так называемому экономическому анализу «бесплатного» медицинского обслуживания в Украине, сейчас население платит гораздо больше, чем платило бы при медицинском страховании. Естественно, это приводит к тенезации. Врачу выгоднее получить деньги, скажем за операцию, нелегально, чем провести эти деньги через кассу медицинского учреждения. К тому же, введение страховой медицины предполагает ответственность. Поэтому я приветствую страховую медицину. Если человек платит деньги, он должен быть уверен, что получает качественную услугу. А в случае возникновения каких-то проблем, знать, кто за это отвечает.

– По всей видимости, должен быть какой-то орган, регулирующий эту сферу?

– В принципе, достаточно создать при Нацкомфинуслуг отдел медицинско-

го страхования. Однако в комиссии не видят проблему изнутри, а страховые компании, занимающиеся медицинским страхованием, лучше понимают проблемы и тонкости отрасли. Поэтому, думаю, страховщики, работающие в медицинском страховании, могут создать и свой координационный совет, аналогичный, например, Ядерному страховому пулу, при той же Нацкомфинуслуг. Это позволит принимать решения и доносить их до регулятора, чтобы уже на государственном уровне вносились какие-либо изменения, в частности, к положению о медицинском страховании. То есть важно, чтобы Нацкомфинуслуг прислушивалась к страховщикам, к их пожеланиям и предложениям.

– Как Вы относитесь к перспективе создания единой государственной страховой компании, которая будет заниматься, в том числе, и медицинским страхованием?

– Я считаю, что должна быть конкуренция – только тогда страхование будет эффективным. Если же будет монополия, клиент не сможет ни пожаловаться, ни перейти в другую компанию. Конкуренция – двигатель бизнеса.

– Сколько в таком случае должно быть компаний, занимающихся медицинским страхованием?

– По мере необходимости. Рынок сам отрегулирует. Это специфический вид страхования, отдельная «страна», которая существует по собственным правилам. Те, кто не сможет эффективно заниматься медицинским страхованием, уйдут с рынка сами.

Если медицинское страхование будет обязательным видом, то стоит проводить лицензирование. Точно также, как из 400 компаний в Моторное бюро идут только те, кто может выдержать конкуренцию. Нужно просто определить условия работы.

– А что, по Вашему мнению, сегодня тормозит развитие страхового рынка?

– На мой взгляд, это, прежде всего, Национальная комиссия. С начала года по сегодняшний день ее работы вообще не видно. Регулятор, обязанный помогать рынку, совершенно ему не помогает. Существуют трудности с лицензированием: на все заявки на лицензии мы получаем отказы по формальным причинам.

Еще одна проблема – регистрация договоров перестрахования. Я считаю, что ее вообще нужно отменить – смысловой

нагрузки она не несет, а многие страховые компании, подававшие заявки, получили отказы. Главная проблема состоит в том, что сегодня в комиссии нет специалистов по страхованию, нет ни одного актуария, способного адекватно оценить риски.

– Что касается Нацкомфинуслуг и единообразия правил на рынке, наверное, лучше было бы, чтобы все работали по единым правилам?

– Основы, конечно, должны быть одни. Как Закон Украины «О страховании» – один. А уже на его основании каждая страховая компания прописывает собственные правила, не противоречащие, конечно, Закону. Но и Закон должен быть написан понятным языком, а не двусмысленным, как у нас это часто бывает с законодательными актами, которые каждый трактует, как ему удобно. Если бы четко были прописаны все правила игры на рынке, думаю, и проблем в страховании было бы меньше. И не только в страховании.

– Виталий Семенович, на данный момент Вы как организатор ежегодной Международной конференции участников страхового рынка консолидируете страховщиков и Украины, и стран СНГ. Расскажите, пожалуйста, как появилась идея проведения конференции?

– Общие проблемы у отрасли есть всегда, и обсудить их с коллегами удобнее в неформальной обстановке. Ведь самые важные беседы все равно происходят именно в дружеской обстановке. Много лет мы проводили встречи в Украине. А в 2011 году возникла идея провести конференцию, на которой собрать единомышленников, обсудить наши проблемы и вместе найти пути их решения, на берегу моря в Турции. Так, в прошлом году мы провели первую Международную конференцию участников страхового рынка, на которой были затронуты многие важные для страховщиков вопросы. Участники остались довольны результатами, и было принято решение о проведении второй конференции. Уровень второй конференции оказался гораздо выше первой – мы учимся. Конечно, были небольшие недочеты, и мы их обязательно учтем при проведении третьей Международной конференции участников страхового рынка. Решение о ее проведении уже принято: конференция состоится традиционно в начале сентября 2013 года. К нам готовы присоединиться страховщики из стран СНГ, Турции. Мы уже начали серьезную подготовку. ▀