

Час радикальних заходів



Ігор ГОРДІЄНКО,
Голова Правління АСК «ІНГО Україна»

У сегменті страхування автоцивільної відповідальності назрівають серйозні зміни, оскільки платоспроможність окремих компаній не витримує жодної критики, як і недобросовісна робота страхових агентів, що втрачають поліси десятками тисяч.

Поточна ситуація на страховому ринку і, зокрема, події, що відбуваються у його важливому сегменті – ОСЦПВ – очікуваний результат не лише кризи 2008–2009 років. Вагомішими є наслідки того, що до моменту кризи на страховому ринку не встигли здійснити очевидних та радикальних реформ.

Сьогодні більшість експертів говорять про нову хвилю кризи і тривалий період виходу з неї. Особисто я згоден з експертними думками про те, що ми живемо в нових економічних реаліях, до яких бізнес повинен якнайшвидше адаптуватися. Думаю, у цей період (щонайменше 10 років) основні макропоказники порівняно з їх «лінійною» поведінкою у минулому носитимуть «осциляторний» характер.

Для страхових компаній це означає, що їм необхідно докорінно переглянути модель ведення бізнесу і стратегії. Адже ведення бізнесу в стилі 90-х і 2000-х років неминує призведе до втрати капіталу і ймовірно до банкрутства. Уже сьогодні з'являються такі приклади серед членів Моторного (транспортного) страхового бюро України, як от: «Інвестсервіс», «УЕСК», «ІнтерТрансПоліс». Фінансова причина у всіх однакова – нарощений до критичного значення «касовий розрив» між зобов'язаннями та надходженнями, що його компанії намагалися ліквідувати за рахунок поточних платежів, зростання яких, у свою чергу, забезпечувалося за рахунок демпінгу. І, звичайно ж, резерви при цьому не формувалися належним чином. Так тривати довго не могло, врешті цей розрив досягнув таких масштабів, що компанії стали банкрутами. І що найнебезпечніше – у такому стані наразі перебуває досить велика кількість компаній. Призупинення виконання їхніх зобов'язань – це питання часу.

Тому тренд виходу страховиків із сегменту ОСЦПВ продовжуватиметься внаслідок як фінансової неспроможності окремих гравців, так і прийняття усвідомленого рішення деякими компаніями, які не бачать економічної доцільності працювати на цьому ринку в ситуації, що склалася.

Основні складові кризи

На мою думку, існує декілька основних складових кризи.

Перша – криза розміру страхового ринку. Давайте оцінимо реальний обсяг зібраних премій. Він становить близько 10 млрд гривень, а це критично мізерна сума. До цього ж рівень проникнення страхування у ВВП країни вже нижчий 1% (у Європі він сягає 5–12%), обсяг активів страховиків становить менше 4% банківських активів. Унаслідок цього ринок не може ефективно виконувати свої функції з відновлення втрат у корпоративному секторі і здійснювати компенсацію збитків громадянам, у тому числі і за ОСЦПВ. У масштабах національної економіки страхування не відіграє помітної ролі.

Друга складова – це якість ведення бізнесу, персоналу, застосовуваних ІТ-рішень та професіоналізм кадрів. У реальності адекватними і життєздатними бізнес-моделями володіють у кращому випадку 7–10 гравців на ринку. Разом з цим, у нас відсутня правова відповідальність менеджменту і власників, які можуть здійснювати непрофесійну політику управління страховою компанією, а потім, привівши її до «планового» банкрутства, безболісно покинути ринок. Сюди ж можна віднести і якість активів. Структура активів страховиків, їх диверсифікація та ліквідність – це не просто тема окремої дискусії, але й привід для негайного втручання держави.

Щодо покращення стану справ у «автоцивілці»

Безумовно, якщо поставити за мету підвищення конкурентоспроможності страхового ринку, то нинішній стан оподаткування, регулювання і нагляду ринку – це ще один напрям, що вимагає радикального перегляду.

Ми провели аналіз і, зокрема, дійшли висновку, що за своєю якістю і обсягом вся нормативна та регулятивна база України знаходиться на рівні 70-х років нормативної бази Європи.

Прийняті ВР України та підписані Президентом зміни до Закону про ОСЦПВ, які покликані виправити стан справ у «автоцивілці», на мій погляд, дещо поліпшать ситуацію, але кардинально не усунуть причин, що призвели до банкрутства компаній, і не зможуть застерегти від розорення страховиків в майбутньому. Гарантійні фонди, боротьба з полісами і «агентами-примарами» – це, звичайно, добре, але все це адміністративні заходи, які глобально не змінять ситуації в цьому сегменті. Ситуацію потрібно змінювати радикально не лише в окремих сегментах, а й у страховому ринку в цілому. З цілої низки причин ні ОСЦПВ, ні «Зелена карта» не є рентабельними з точки зору адекватного ведення справи.

Передбачене законом збільшення відрахувань до гарантійних фондів МТСБУ – вимушений захід, оскільки ці фонди є нехай і недостатньою, але своєрідною гарантією здійснення виплат у разі банкрутства компанії. Надійність компаній – операторів ОСЦПВ не можна розглядати без аналізу фінансового стану компаній, оцінки їх ризиків, до якої включено оцінку адекватності моделі ведення бізнесу, стратегій та поточних бізнес-планів. І хоча законодавці роблять спроби виправити ситуацію, з моєї точки зору, ці дії носять характер «реакції на поточну ситуацію».

Деякі гравці вже замислюються про те, щоб відмовитися від «автоцивілки», оскільки не всі з них готові брати на себе вантаж зростаючої солідарної відповідальності. До того ж, як я вже говорив, існують великі побоювання, що банкрутств буде ще більше.

Я вважаю, що прийняті зміни до Закону про ОСЦПВ – це швидше адміністративні кроки, «пожежна» реакція на проблеми, що назріли, у той час, як істотніший вплив на ринок здатна була б здійснити нова редакція Закону «Про страхування», обговорення і розробка якої ведеться вже досить тривалий час. Саме у ній закладено системні і фундаментальні речі, які стануть реальним інструментарієм боротьби з кризою. Це нові

вимоги до ведення бізнесу, капіталу, його власників та менеджменту, своєчасності виплат, якості резервів тощо. Крім того, цей документ створить передумови для якісно нового нагляду і регулювання, яких так давно потребує ринок.

Про необхідність підвищення вартості ОСЦПВ

Щоб говорити про необхідність підвищення тарифів, потрібно розуміти, які прямі і непрямі збитки у разі настання ДТП виникають не лише в автовласника, а й у держави. Наприклад, у разі настання аварії середньої важкості залежно від класу автомобіля відновлювальний ремонт в середньому коштує 25–35 тис. гривень. Але не варто забувати, що на місце ДТП необхідно викликати ДАІ, а якщо постраждали люди, то й швидку допомогу. Усе це – витрати держави. Крім того, виникає безліч інших непрямих витрат. У підсумку реальний розмір збитків зростає вдвічі, а то й утричі. Тому цілком логічно, що рівень відповідальності – як за майно, так і за життя – повинен бути значно вищим. До речі, у Східній Європі саме так і вчинили: протягом декількох років у низці країн ліміти відповідальності підвищили спершу до 100 тис. євро, потім до 500 тис. та 1 млн євро, а в окремих державах обмеження страхових сум і зовсім відсутні.

Для того щоб визначити, чи відповідають тарифи, встановлені для ОСЦПВ ще наприкінці 2010 року, нинішнім реаліям, необхідно обчислити «справедливу» собівартість реалізації цього продукту. У нинішніх умовах чи то в офісній мережі, чи в агентській продаж полісів пов'язаний з високими витратами, які сягають 50% брутто-тарифу. При цьому реальний рівень збитковості становить щонайменше 60%. Тому ціни, безумовно, потрібно підвищувати, але наскільки і коли – це питання розрахунків.

Досвід регулювання тарифів на «автоцивілку» в нашій країні складно назвати успішним, адже спроби встановлення контролю за її вартістю призвели до демпінгу і хвилеподібного зростання проблем. Я вважаю, що спершу в будь-якому випадку необхідно розробити і ухвалити програму, згідно з якою впродовж навіть 10 років ліміти відповідальності у межах ОСЦПВ повинні досягнути щонайменше 30% від сум, встановлених у європейських країнах. Разом з цим, на ринку потрібно навести серйозний порядок. Лише після цього можна піднімати питання про вільне ціноутворення, завдяки чому вартість полісів відповідатиме економічним реаліям в нашій державі. 

