

Можно ли прекратить демпинг в ОСАГО?



Юрий ГРИШАН,
Директор страхового общества «Ильичевское»

О демпинге на страховом рынке Украины, особенно в «автогражданке», активно заговорили с начала текущего года. Стали обнародоваться названия компаний, открыто работающих таким способом. Моторное бюро и регулятор начали аннулировать лицензии у проблемных страховщиков. Чем вызвана такая активность и можно ли прекратить демпинг на рынке ОСАГО, рассказывает директор СО «Ильичевское» Юрий ГРИШАН.

Масштаб распространения демпинга на рынке ОСАГО

Сегодня на рынке ОСАГО существует огромная проблема демпинга. Согласно данным МТСБУ 81,2% договоров оформляются с нулевой франшизой, 99% договоров оформляются на условиях предоставления бонуса, система «малуса» практически не работает.

Многие компании в последние годы выбрали такую стратегию, чтобы завоевать этот сегмент для увеличения своей доли на общем рынке. Для этого они начинают использовать не только свои внутренние возможности, привлекая агентов и региональную сеть, но и возможности внешних провайдеров – брокеров и агентств, которые за свои услуги просят от 50% до 65% общей оплаты. Такие агентства имеют свою развитую региональную сеть и своих

агентов. Как правило, запрашивая такие комиссионные, они гарантируют минимум 1 млн грн. платежей в месяц. Однако данная схема успешно работает не более года, а потом огромными темпами начинают расти убытки, и этот рост остановить практически невозможно. Но в то же время, такая схема выгодна некоторым компаниям, поскольку им не нужно заботиться о формировании и содержании своей собственной агентской сети.

Стоит отметить, что технология продаж ОСАГО через брокеров и агентства применяется очень давно. Но особенно активно она стала использоваться в последние 3–4 года, то есть в кризисный и посткризисный периоды. В принципе, данная схема используется во всем мире, и в том, что в Украине за свои услуги такие структуры запрашивают нереальные и непонятные зарубежным страховщикам комиссионные,

виноваты сами страховщики. В борьбе за конкурентность услуг страховщики разбавляли своих так называемых партнеров. Если два года назад максимальный размер комиссионных составлял 40%, то сейчас такой суммой никого не удивишь, ее даже не называют.

Существует еще одна проблема – это продажа ОСАГО на границе. Так как такие полисы в основном краткосрочные, убыточность по ним минимальная и комиссионные по данным договорам доходят до 75%. Объясняется такой размер дороговизной открытия точки продаж на границе.

Последствия завышенных комиссионных для страхового рынка Украины и финансового состояния компаний

Последствия могут быть очень плачевные и для компании, и для рынка. Однозначно всех захлестнут убытки. Такая точка зрения подтверждается элементарным расчетом рентабельности данного продукта. Например, получили 100% премий, из которых заплатили 50%, а иногда и 60% комиссионных, 3% налога, 4% отчислений в МТСБУ – на выходе остались небольшие средства, чтобы содержать офис, платить зарплату и резервировать средства под убытки. Только вот по законодательству под убытки должно быть зарезервировано минимум 80% полученных платежей, а их при таких комиссионных нет. Если учесть, что средний уровень выплат по МТСБУ составляет 41% (по результатам 9 месяцев 2012 года), а у целого ряда компаний этот показатель выше на 10 и более процентов, то проведя элементарные расчеты, понимаем, что страховщики будут в убытке, и этот убыток тем больше, чем больше портфель ОСАГО. Происходит недорезервирование как одной компании, так и большей части украинского рынка ОСАГО, о чем говорят и наши зарубежные партнеры. Это может привести к тому, что в определенный период денег не хватит на оплату всех убытков и возникнет такая же ситуация, как со «Страховыми традициями». Пойдет цепная реакция. Мало того, что нужно будет погашать задолженность проблемных страховщиков, но главное – будет потеряно и так слабое доверие граждан к страховому рынку Украины. Самое ужасное, на мой взгляд, то, что если ничего не предпринимать, такая ситуация может наступить года через два.

Выход из сложившейся ситуации

Для того чтобы понять, в чем корень зла, нужно смотреть в будущее и поступать так, как поступают сейчас буквально

несколько компаний. Это делаем и мы: проводим исследование рынка в части особенностей стратегии развития. При проведении исследования для нас приоритетным является известный в международной практике затратный коэффициент (combined ratio), а не расходы на ведение дела (РВД), которые привыкли считать и обсуждать в Украине.

Если говорить о классическом привычном показателе РВД, то он не отражает реальный уровень затрат компаний, в отличие от combined ratio, который рассчитывается относительно чистых премий.

Анализ этого коэффициента по всему рынку просто вызывает изумление. У ряда очень известных компаний он находится на уровне от 135% до 300%. Для потребителей это означает, что при коэффициенте 150% компания через два года полностью «съест» свои денежные активы, при коэффициенте 200% – за один год, но в любом случае банкротство такой компании не минуемо. Такого допускать нельзя.

В сложившейся ситуации, во-первых, важно понять, какие показатели нужно контролировать. Если это будут делать только две-три компании, то пользы мы не получим: учитывая то, что субъекты рынка зависимы друг от друга, демпинг будет продолжаться и в дальнейшем. Во-вторых – менеджмент компании должен научиться контролировать рентабельность продаж таких продуктов, как КАСКО и ОСАГО, не допуская по результатам закрытого года отрицательных значений этого показателя. Совокупность этих методов позволит сохранить те компании, которые сегодня имеют значительные клиентские портфели, а значит, пострадает меньше клиентов.

Я могу, возможно, акцентировать внимание на непопулярных вещах, и может, не всем моим коллегам они понравятся, но без контроля уровня затрат на реализацию страховых продуктов (комиссионные, на ведения бизнеса) не будет никакого результата. Во всяком случае, на начальном этапе это нужно делать не для всех, а только выборочно. Скажем, если компания задерживает выплаты и на нее регулярно начинают жаловаться клиенты.

Наша компания, например, смогла построить работу таким образом, что за текущий год по ней нет ни одной жалобы у МТСБУ, а также нет ни одной подтвержденной жалобы у регулятора за последние годы.

Хочется еще раз повторить: решение этой давно назревшей проблемы в одностороннем порядке невозможно. Никто в одиночку ее не сможет решить. Она общая. Поэтому и пути ее преодоления нужно искать всем вместе. 

