



Игорь Юргенс
*Президент Всероссийского союза
страховщиков*

ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ

Текущая ситуация содержит очень много потенциальных угроз для российского страхового рынка, признает президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс. Однако он уверен, что с таким сильным и профессиональным регулятором, которым является Банк России, будут приняты все возможные меры для защиты отрасли.

Современные страховые технологии: В тяжелые периоды истории граждане в наибольшей степени нуждаются в социальной поддержке. Работает ли это правило в текущей ситуации?

Игорь Юргенс: Конечно, социальная функция страхования становится особенно заметна в кризис, и текущий — не исключение. Яркий пример реализации такой функции — недавно единогласно принятый Госдумой закон о компенсациях за ДТП, совершенные беженцами из ЛНР и ДНР: выплаты потерпевшим, согласно этому закону, будут осуществляться из компенсационных фондов Российского союза автостраховщиков. Согласно этому закону люди, которые по объективным причинам не могут оперативно приобрести полис ОСАГО, будут избавлены от обязанности оплачивать причиненный ущерб, если станут виновниками аварии. Мы уверены, что и для потерпевших в авариях это наиболее комфортный вариант. РСА имеет многолетнюю отлаженную практику выплаты таких компенсаций и по количеству урегулированных событий де-факто входит в топ-10 страховщиков, хотя и не является страховой компанией.

ССТ: Как сами страховщики приняли эту новацию — много было дискуссий?

И. Ю.: Решение принималось быстро и единогласно. Компании — члены РСА не возражали хотя бы просто потому, что это — нормальный человеческий подход. Кроме того, у нас уже был подобный опыт, когда Крым вошел в состав России. По нашим оценкам, расходы могут составить

порядка 70 млн руб. И несмотря на то, что эти расходы нам никто не компенсирует, страховщики понимают важность этой акции и воспринимают ее именно как часть своей социальной ответственности. Но хочу отметить, что по закону люди через 90 дней должны будут приобрести полис ОСАГО.

ССТ: Резервы инвестиционного страхования жизни в некотором объеме размещались в евробондах, которые сейчас заморожены. Получат ли клиенты свои выплаты или им придется ждать разрешения вопроса с евробондами?

И. Ю.: Механизм формирования резервов по ИСЖ очень детально регулируется государством и хорошо сбалансирован, что обеспечивает исполнение обязательств по договорам даже в текущих условиях. Мы не видим проблем с выплатами страховых сумм или исполнением обязательств. Возможны определенные вопросы с «зависанием» дополнительного инвестиционного дохода, но это и в изначальной конструкции является переменной (негарантированной) частью, которая зависит от многих условий. В тех случаях, где есть «зависание» возможности получить инвестиционный доход на стороне иностранных государств, правительством РФ принимаются активные действия по «расшиванию» этой проблемы.

ССТ: Сегодня важна поддержка отечественных предприятий, бизнеса, обеспечивающего импортозамещение и экономическую независимость России. Страховые компании во всем мире явля-

ются источником «длинных» денег. Как стимулировать инвестиции страховщиков в «патриотическую тему»?

И. Ю.: Основной «накопитель» по-настоящему «длинных» денег — это страховщики жизни, продающие продукты долгосрочного накопительного страхования. Поэтому для того, чтобы стимулировать инвестиции «длинных» денег страховщиков надо, в первую очередь, помочь эти деньги накопить. А для этого нужно стимулировать развитие добровольного НСЖ, расширяя возможности страховщиков по конкуренции в этой сфере за счет разнообразия страховых продуктов, предоставляя покупателям этого страхования больше налоговых льгот и т. д. То есть главное, что нужно сделать — это пойти навстречу потенциальным покупателям договоров страхования, которые выбирают сейчас между различными способами инвестирования денег, не все из которых достаточно надежны. Гражданам нужно дать убедительный аргумент в пользу 100-процентно безопасного с точки зрения сохранности вложений договора накопительного страхования жизни.

ССТ: За рубежом, например, в Китае, часто в качестве стимула развития страхования жизни освобождают страховщиков от налога на прибыль. Возможно ли что-то подобное у нас?

И. Ю.: Конечно, хочется видеть большую поддержку страхования жизни со стороны государства в нашей стране, кроме фискальных послаблений и внедрения долевого страхования жизни (Unit Linked), которое мы обсуждаем уже очень давно. Но в текущий момент вряд ли регулятор и правительство могут делать больше: на фоне выпадающих доходов в экономике думать о страховщиках жизни нет возможности. Кроме того, при той политике, которую проводит Банк России с точки зрения учетной ставки, депозитов и так далее — я не думаю, что сейчас кто-то ринется в развитие страхования жизни.

Полис дает защиту от необходимости компенсировать причиненный в результате ДТП ущерб.

Сегодня в лимитах заложено

500 000 руб.

на каждого потерпевшего.

ССТ: На последнем экономическом форуме прозвучали слова: «Зачем на Базель, нужен Воронеж». Приведет ли новый тренд к каким-то новым изменениям в порядке отчетности для страховщиков?

И. Ю.: В истории России таких развилок с красивыми лозунгами было уже множество: «Нам не нужна Европа, нам нужна Азия», «Союзника у нас только два — армия и флот» и т. д. Я смотрю на это философски: пройдем и это.

Мы — экспортно-ориентированная экономика, производящая очень нужные всем углеводороды и другие сырьевые ресурсы. Но раз так, то мы должны быть включены в регулятивную сферу мировой экономики. Да, с текущей острой ситуацией многие будут говорить, что Базель не нужен. Но и Центральный банк, и Минфин следуют основным положениям международных правил. Регулятор уже пошел на огромные меры в поддержке страховщиков, перенес массу регулятивных требований.

В любом случае, рост страхового рынка зависит от покупательной способности населения и корпораций. Мы вторичны: будет обеспечен рост их доходов, будет рост и у страховщиков.

ССТ: ОСАГО — вид страхования, который затрагивает интересы практически каждой семьи. При этом и в более стабильные времена наши граждане жаловались на высокую стоимость полиса. Что необходимо предпринять, чтобы ситуация не усугублялась?

И. Ю.: Не могу согласиться с тезисом, что цена полиса ОСАГО очень высока. На протяжении последних трех лет она составляла в среднем примерно 5600 руб. в год — для автовладельца это даже не 5 % от всех его трат на обслуживание и содержание машины, это гораздо меньше!

При этом полис дает защиту от необходимости компенсировать причиненный в результате ДТП ущерб. И речь идет о вреде также жизни и здоровью — сегодня в лимитах заложено 500 тыс. руб. на каждого потерпевшего.

Благодаря начатой регулятором в 2019 году реформе тарифообразования в ОСАГО цена обязательной «автогражданки» превратилась в экономический стимул для автовладельцев ездить более безопасно для других участников дорожного движе-

ния. Те водители, которые не становятся виновниками аварий, платят за полис существенно меньше, чем «аварийные» — разница может достигать нескольких раз.

В текущей непростой экономической ситуации, с проблемами доступности деталей целого ряда популярных автопроизводителей и с резко поднявшимися ценами на доступные детали, Банк России вновь поступил высокопрофессионально: вместо того, чтобы попытаться зарегулировать сферу ОСАГО, регулятор вновь дополнительно расширил тарифный коридор. Практика показывает, что такой подход ведет к росту конкуренции между страховщиками за безубыточных автовладельцев и позволяет сохранять цену полиса на адекватном уровне даже в самых сложных экономических условиях.



Иван Чебесков

Директор Департамента
финансовой политики
Минфина России

Минфин России видит страховую отрасль в качестве ключевой части отечественного финансового рынка. В связи с этим, мы заинтересованы в ее долгосрочном развитии.

Большой потенциал для нас представляют продукты страхования жизни. Минфин в данный момент разрабатывает концепцию долевого страхования жизни и соответствующий законопроект, который предусматривает создание новых долгосрочных инвестиционных продуктов. Его принятие будет способствовать развитию сегмента добровольного страхования жизни, расширению инструментария для инвестирования и накопления, а также развитию конкуренции на финансовом рынке.

Для того, чтобы эти продукты пользовались большей популярностью мы предполагаем, что будет создан единый налоговый вычет. Также разрабатывается законопроект, который по аналогии с системой страхования вкладов будет гарантировать сбережения граждан в продуктах страхования жизни.

Мы сейчас видим ряд категорий, убыточность по которым существенно превосходит ту цену, которую они платят за страховку — прежде всего, такси. Также мы проводим глубокий анализ ситуации с ОСАГО в регионах: там, где власти активно борются с мошенничеством, тариф снижается, средняя цена падает. В тех регионах, где растет мошенничество, ситуация обратная. Здесь такая же логика — жители одних регионов не должны доплачивать за других.

На днях вступили в силу новые справочники средней стоимости запчастей при ремонте по ОСАГО, отражающие ситуацию с новыми ценами на запчасти. Рост составил 28,7 %. Это не означает, что пропорционально возрастет и стоимость страховки,

но давление на тариф это определенно окажет.

ССТ: Сложилась практика — при выборе страховщика опираться на международные рейтинги. Однако сейчас, когда иностранные рейтинговые агентства покинули российский рынок, на что ориентироваться при выборе страховщика?

И. Ю.: Банк России принял решение ориентироваться на рейтинги российских рейтинговых агентств, и с этим решением трудно спорить: это достаточно надежные оценки состояния страховой компании, которые проводятся по методикам, проведенным годами. А то, что эти рейтинговые агентства работают в России, позволяет

Банком России на основе актуализированного с 19.06.2022 Справочника средней стоимости запасных частей и последних статистических данных по ОСАГО были проведены актуарные расчеты, которые показали необходимость внесения изменений в тарификацию по ОСАГО, в частности: расширение «тарифного коридора» базовых ставок страхового тарифа в обе стороны для общественного транспорта (автобусы, совершающие регулярные перевозки пассажиров, троллейбусы и трамваи) — на 17,8 %, для других категорий транспортных средств — на 26 %.



СТРАХОВАНИЕ

им лучше видеть местную специфику и реальные риски ведения бизнеса той или иной страховой компанией.

ССТ: Одним из инструментов, повышающих надежность страховщика, особенно при страховании крупных объектов, служило перестрахование в иностранных перестраховочных компаниях. Часто такое перестрахование было требованием при проведении тендеров. Могут ли сейчас западные страховщики отказаться участвовать в урегулировании убытков? Как такой отказ отразится на финансовой устойчивости российских страховых компаний?

И. Ю.: Над решением проблемы с перестрахованием рисков российских страховщиков много работают и Центральный банк, и РНПК, и сам страховой рынок. Необходимо отметить, что РНПК, безусловно, оказывает страховщикам ту поддержку, которая сейчас возможна и необходима. Так, с 26 февраля по итогам переговоров было принято решение о принятии РНПК 100 % рисков по договорам, попавшим под санкционные ограничения, на срок до их истечения.

Эти договоры уже были заключены ранее, и их условия не могут быть пересмотрены, то есть условия перестрахования РНПК следуют за андеррайтинговой политикой страховщика, учитывают размер премии, условия заключенных договоров и размер принятых обязательств.

Страховое сообщество признательно РНПК за оперативную реакцию на потребности страховых компаний по защите рисков в быстро меняющихся условиях, возникших из-за геополитической напряженности и санкций. Это позволяет страховщикам снизить риски неопределенности, которые сейчас находятся на пике и представляют опасность для рынка.

Все текущие убытки, которые сейчас находятся в процессе урегулирования, полностью подконтрольны. Если произошел убыток, который был перестрахован,

В целом же текущая ситуация содержит очень много потенциальных угроз для российского страхового рынка. Однако у нас очень сильный и очень профессиональный регулятор, который оперативно принимает решения, способные защитить отрасль. Уверен, вместе мы справимся.

то страховщик урегулирует его сам, а потом собирает деньги с перестраховщиков. Поэтому опасаться невыплат или задержки выплат клиентам не стоит.

Если говорить о потенциальной небывалой концентрации убытков (географической или отраслевой), то в таких случаях разбор полетов продолжается годами. Но пока все совещания, которые мы провели в Банке России, Минфине и в правительстве, говорят о том, что нам помогут справиться. При этом хочу сказать со страниц журнала: целый ряд международных перестраховщиков, в том числе и из недружественных стран, продолжает рассматривать наши убытки и иногда платить.

ССТ: Как на устойчивости российских страховщиков могут отразиться претензии со стороны лизинговых компаний по возврату самолетов? Есть ли какие-то еще угрозы, которые могут нанести существенный вред нашему страховому рынку? Если да, то какие? Как им можно противостоять?

И. Ю.: Пока мы не видим каких-то фатальных угроз для российских страховщиков в связи с претензиями со стороны лизинговых компаний. В целом же текущая ситуация содержит очень много потенциальных угроз для российского страхового рынка. Однако у нас очень сильный и очень профессиональный регулятор, который оперативно принимает решения, способные защитить отрасль. Уверен, вместе мы справимся.