Сергей Трубицын,
начальник управления страхования судов и ответственности судовладельцев, ОСАО «Ингосстрах»

Сергей Трубицын: «Морское страхование должно быть осознанным бизнесом»

Недавно крупнейшее международное издание Financial Times опубликовало данные, согласно которым убытки, связанные с крушением лайнера Costa Concordia, могут достичь 1 млрд. долларов. Происшествие заставило многие страховые компании пересмотреть свое отношение к рискам на морском транспорте. Так, на рынке рассчитывают на рост тарифов в этом сегменте на 20%, пишет издание, однако в условиях высокой конкуренции между морскими страховщиками существенного роста премии ожидать не стоит. О том, как настроения на глобальном рынке могут отразиться на бизнесе российских компаний, а также о насущных проблемах в сегменте морского страхования, ССТ рассказал начальник Управления страхования судов и ответственности судовладельцев ОСАО «Ингосстрах» Сергей Трубицын.

ССТ: *Сергей Константинович, повлияло ли происшествие с Costa Concordia на настроения морских страховщиков в России? Действительно ли рынок ждет повышения тарифов в текущем году?*

Сергей Трубицын: В том, что касается Costa Concordia, рынок довольно спокоен, поскольку в этом проекте российские страховщики участия не принимали. Тем не менее, вполне возможно, что это происшествие скажется на стоимости перестрахования в дальнейшем. Крупнейшие международные группы, которые понесут основные потери по Costa Concordia – это Generali, RSA Insurance Group и XL Group, и неудивительно, если многие из них будут вынуждены поднять стоимость облигаторов, в которых они участвуют.
В этом случае косвенное влияние на российский рынок морского страхования убытки по Costa Concordia все же окажут – в виде увеличения цены перестраховочной защиты на международном рынке.

ССТ: *Второй вопрос касается емкости российского рынка морского страхования.*
Какую премию собирают страховщики в этом сегменте, и по-прежнему ли на эти поступления приходится около 2% мирового рынка страхования морских рисков?

Фото: Ассошиэйтед Пресс

С. Т: По данным Федеральной Службы по финансовым рынкам, по итогам прошлого года российские страховщики собрали 5,33 млрд. рублей по добровольному страхованию водного транспорта. Сюда относится страхование как морских, так и речных судов.
В целом же, согласно статистике Международного союза морских страховщиков, совокупная премия по морским рискам, которую ежегодно собирают во всем мире, составляет не менее 7 млрд. долларов.

Так что можно сказать, что доля российских страховщиков, равная 2%, в целом сохраняется, что очень неплохо для страны с довольно молодым страховым рынком.
Концентрация в российском сегменте морского страхования сегодня довольно высока: наибольшую часть премии собирает первая десятка компаний. В целом же, около 20 страховщиков занимаются морскими рисками более-менее серьезно, являясь реальными игроками на этом рынке.
Остальные компании – численностью до ста, - просто продают полисы с целью «раздуть» свой портфель, особенно не вдаваясь в специфику водного страхования и не имея адекватных ресурсов для оказания страхового сервиса.

Для сравнения – в мире всего насчитывается не более 400 страховых компаний, работающих с морскими рисками (включая синдикаты Lloyds).
Одни компании осознанно наращивают портфель, заключая договоры страхования всего, что только возможно застраховать, и собирают, в том числе, и морские риски. Другие просто решаются на морское страхование необдуманно, руководствуясь принципом – «если я занимаюсь страхованием авто, то почему бы мне не заняться и морским каско, или страхованием ответственности судовладельцев, если уже имею опыт ОСАГО».
Но ведь одного желания мало, нужны еще и возможности. Такие, как наличие специалистов по морским рискам, соответствующего уровня перестраховочной защиты, опыт работы на рынке... Морское страхование – не только бизнес, но и осознанное, продуманное решение работать на этом рынке. И, в отличие от многих других видов страхования, морское характеризуется довольно высоким уровнем убыточности, если, конечно, страховые случаи возмещаются в соответствии с общемировой практикой.

Тем не менее, количество предложений на рынке постоянно растет, что ограничивает возможности какого-то, даже небольшого, увеличения тарифов по убыточным договорам. Ведь только страховая компания попытается повысить тариф, судовладелец сразу перейдет к другому страховщику. С одной стороны, потребитель волен выбирать из всего этого множества вариант, который ему больше подходит, а с другой – как я уже говорил выше, реально занимаются страхованием всего несколько компаний, в серьезности же остальных страховщиков можно усомниться.
Компании, действующие как традиционные «лоукостеры» предоставляют судовладельцам сервис эконом-класса, организованный по принципу «вот Вам полис, однако при наступлении страхового случая на нас особенно сильно рассчитывать не стоит».
Некоторых клиентов это может даже устраивать, однако нельзя забывать, что страховой случай может и, правда, наступить.

ССТ: *Есть мнение, что морское страхование является не особо прибыльным бизнесом, работая больше на имидж страховщика. Зачем же тогда компании по-прежнему занимаются этим видом деятельности?*

С.Т: Действительно, по данным Международного союза морских страховщиков, на протяжении последних 15 лет этот вид бизнеса продолжает оставаться убыточным.

Поясню – по международной статистике, «нулевой точкой» для страховой компании (то есть, когда она не получает прибыли и даже начинает работать «в минус») является соотношение выплат к премии на уровне более 75%. Так вот, убыточность морских рисков в целом по международному рынку как раз и составляет около 70-75%.

И на российском рынке средняя убыточность морских рисков находится примерно на таком же уровне, как и во всем мире. Однако, как я уже говорил, в силу большого числа предложений на рынке, серьезным компаниям представляется трудным повышать тарифы, даже если этого требует экономическая целесообразность.

Именно поэтому, далеко не все компании за рубежом стремятся в морское страхование.

Так, например, крупная международная группа Аха несколько лет назад объявила о том, что прекращает заниматься страхованием ответственности судовладельцев ввиду убыточности этой деятельности.

А у нас некоторые страховщики, не имеющие опыта в морском страховании, вдруг решают заняться этим бизнесом. Такие компании пытаются найти для себя параллели с автосегментом, однако надо понимать, что эти два рынка абсолютно несопоставимы – и по рискам, и по количеству объектов. Так, количество судов во всем мире (за исключением маломерных) составляет несколько сотен тысяч. Количе-

ство же автомобилей только у нас в стране превышает 40 млн.

ССТ: *В ноябре прошлого года, на конференции «Морское страхование» ключевыми темами для обсуждения стали перспективы принятия закона о замене лицензирования на страхование гражданской ответственности, а также проекты законов об обязательном страховании гражданской ответственности судовладельцев за причинение вреда пассажирам и за причинение ущерба окружающей среде. Какова судьба данных законопроектов, и какие еще законодательные инициативы в области морского страхования стоят на повестке дня?*

С.Т: Да, указанные законопроекты широко обсуждаются до сих пор. Пока они не приняты (хотя заметно ускорение процесса), потому что уж слишком много вопросов вызывают как у страховщиков, так и у судовладельцев. Я надеюсь, что эти законы не примут, по крайней мере, в том виде, как сейчас – ведь нигде в мире подобных нормативно-правовых актов не существует.

И это надо учитывать, особенно в связи с присоединением нашей страны к ВТО. Например, такие проекты, как замена лицензирования обязательным страхованием ответственности судовладельцев, явно принципам ВТО противоречат.

Кроме того, замена лицензирования обязательным страхованем станет очередным барьером: на рынке может сложиться ситуация, сходная с реформой техосмотра, когда страховой компании может быть вменена обязанность провести техосмотр перед тем, как заключить договор страхования.

Во всем мире действует практика, когда судовладелец добровольно покупает полис страхования ответственности, поскольку без такого полиса его не запустят ни в один порт. Не надо забывать, что согласно международной практике, полис – это не вмененный продукт, а мотивационная необходимость для того, чтобы заниматься судоходной деятельностью.

Например, в Японии, судовладелец, который хочет причаливать к берегам этой страны, каждый год подает в соответствующие ведомства информацию о наличии покрытия. В этой стране полис должен включать такие риски, как розлив и устранение останков кораблекрушения. Схожая норма применена и в Турции. В большинстве европейских стран в качестве альтернативы полису признается банковская гарантия.

У нас же рассматривается каждая группа рисков причинения вреда в отдельности. Перед пассажирами, перед третьими лицами и перед государством (за загрязнение окружающей среды). Все движется к тому, что судовладельцу в России придется покупать до трех полисов, чтобы ходить в российских водах. А если ему потребуется выйти за пределы России, то, скорее всего, он вынужден будет приобрести еще и нормальный (как во всем мире) полис полноценного добровольного страхования с требуемыми ему лимитами. Ведь полис, который будет вменен судовладельцу на территории России, не включает того набора рисков, которые надежно защитят его от рисков мореплавания.

Получается, что в сфере законодательства о морском страховании пытаются решать вопросы не глобально, а по мере их поступления. Утонула «Булгария» – нужно ввести обязательное страхование ответственности перед пассажирами, затонул танкер «Волгонефть» – срочно нужно ввести страхование экологического ущерба...

Вместо введения непродуманных законов правильнее было бы усилить надзор за техническим состоянием судов, а также более пристально изучить международное законодательство в области морского страхования. Наиболее разумное, что делается в этом направлении – это внесение дополнений в уже действующие акты – Кодекс торгового мореплавания и Кодекс внутреннего водного транспорта, в которых перечисляется минимально необходимый набор рисков, подлежащих страхованию. Именно в этом направлении и следует развивать законодательство.

И принимать меры на уровне морских и речных администраций по контролю за соблюдением данных требований.

Именно гармонизация с международным законодательством позволит сделать рынок более прозрачным, а наши страховщикам даст возможность свободнее работать на международном рынке, если их полисы будут удовлетворять международным требованиям.

Беседовала Елена Фадеева