

## От трудностей не застрахованы

Ситуацию в отрасли в 2009 г. может улучшить введение обязательных видов страхования.

**О**ВОИМИ ПРОГНОЗАМИ относительно того, как финансовый кризис скажется на развитии страховой отрасли в следующем году и какие действия необходимы для смягчения его последствий, с «**Е**» поделился

Только **страховщики с диверсифицированной дистрибуцией** смогут безболезненно пережить период финансовой нестабильности

Олег Спилка, председатель наблюдательного совета страховой компании «Оранта».

**Какие главные последствия финансового кризиса ощутит на себе украинский страховой рынок в следующем году?**

В 2009 г. на украинском страховом рынке возможна стагнация. Если объем рынка останется на уровне 2008 г., это будет хорошим показателем. Мы видим,

что кризис все больше развивается и усугубляется в банковском секторе. У многих страховых компаний, которые ставили во главу угла развитие альтернативных каналов продаж, в первую очередь банковского и автодилерского, могут возникнуть достаточно большие проблемы, не проявлявшиеся в условиях стабильного развития экономики. Причина в следующем: банки существенно уменьшили кредитование, соответственно поступление премий сократилось, а уровень выплат по существующей клиентской базе продолжит расти. В таком случае справиться с растущим уровнем убыточности компаниям будет все труднее, неизбежны проблемы с платежеспособностью и ликвидностью. Здесь возможны несколько вариантов развития событий: или акционеры будут вынуждены докапитализировать компании, или страховщикам придется искать инвесторов, или же банкротство. Только компании с диверсифицированной дистрибуцией смогут безболезненно пережить период финансовой нестабильности. Это очень важно, потому что в условиях кризиса при снижении кредитной активности банков, продаж автомобилей автодилерами нужно уповать на собственный канал продаж – стабильный, функционирующий в любых условиях. Хотя в условиях кризиса собственный сбыт также не показывает сильного роста, но стабильные ежеквартальные платежи он будет давать. К счастью, «Оранта» относится к таким компаниям, у которых доля банковского и автодилерского каналов в структуре страховых премий всегда составляла менее 30%. Даже в условиях кризиса компания стимулирует расширение собственной сети.

Негативно на страховом бизнесе будут сказываться и высокие темпы инфляции. Страховщики страхуют недвижимость, имущество, автомобили по прошлогодним ценам. Если стоимость запчастей, ремонта и т. п. выросла, то при страховом случае страховые компании вынуждены будут выплатить больше, что непосредственным образом отразится на уровне убыточности страховщиков. Вместе с тем, в условиях высокой инфляции компании начинают повышать тарифы, что затрагивает уже интересы клиентов.

**Какие еще действия должны будут предпринять страховщики для нивелирования кризисных явлений?**

Прежде всего пересмотреть тарифную политику с целью нивелировать демпинг. Нельзя брать страховые платежи любой



ценой – это путь в никуда. Подобную истину должны сегодня уяснить руководство и акционеры многих страховых компаний. Также в условиях кризиса к политике риск-менеджмента необходимо подойти с абсолютно трезвой головой. Существенное значение для стабильной работы компании имеет выбор банка для размещения резервов. К примеру, в «Оранте» работает казначейство, которое занимается не только размещением ресурсов, но и установлением лимитов по отдельным банкам, по банковским методикам расчета лимитов, ежедневным отслеживанием финансового состояния банков. В целом же пришло время страховщикам задуматься над тем, какую стратегию развития исповедуют их компании, и сделать соответствующую коррекцию. Думаю, что свою поддержку страховщикам должно оказать и государство.

### **Что именно может предпринять государство для стабилизации ситуации в отрасли?**

С его стороны должно быть правильное регулирование деятельности страховых компаний и введение большего количества обязательных видов страхования. Например, в последнее время увеличилось количество катастроф – только от наводнения в Западной Украине люди потеряли миллионы гривен. Государство также теряет средства, когда начинает возмещать людям убытки. Поэтому целесообразно ввести обязательное страхование имущества, чтобы каждый из домовладельцев знал, что если произойдет несчастье с его имуществом, то потери будут возмещены страховщиком. Не лишним будет и введение обязательного медицинского страхования (ОМС). Есть информация, что правительство хочет отставить страховые компании в стороне от ОМС. Если такие решения будут приниматься, то мы никогда не увидим мощной отрасли медицинского страхования в нашей стране, как и самого медобслуживания.

Улучшить ситуацию в банковском секторе позволит введение со стороны НБУ обязательного страхования всех предметов залога, а также КАСКО как обязательного вида страхования по банковским кредитам, выданным на покупку автомобиля. С другой стороны, государство должно будет ввести более жесткий контроль деятельности компаний по обязательным видам страхования.

### **Чем обусловлена необходимость введения обязательного страхования залогового имущества и купленных в кредит автомобилей по программе КАСКО?**

Зачастую клиент приходит в банк, берет кредит и страхует свое имущество в маленькой страховой компании, которая при наступлении страхового случая не в состоянии выполнить свои обязательства перед банком. Или же банковский клиент по каким-либо причинам не воспроизводит продукцию, или у него перерыв в производстве, соответственно он не может погашать кредит. Тогда у банка появляются проблемы – у клиента нет имущества, значит, у банка нет залога. И таких случаев сотни. Дабы обезопасить банки от подобных проблем можно ввести на законодательном уровне страхование залогового имущества и запретить нотариусам заключать договоры залога без договора страхования на него.

Что касается обязательного страхования по программе КАСКО купленных в кредит автомобилей, то сегодня ситуация такова, что клиент банка покупает автомобиль, и в первый год банк заставляет его покупать КАСКО (иначе кредит не будет выдан). В последующие же годы подобное требование со стороны банка не является обязательным. Приблизительный уровень количества договоров, возобновляемых в последующие годы, колеблется в пределах 40-60%. Это говорит о том, что существенная доля автовладельцев меняет страховую компанию (не факт, что выбор будет сделан



■ **Олег Спилка:** «Страховщикам нужно пересмотреть тарифную политику с целью нивелировать демпинг. Нельзя брать страховые платежи любой ценой – это путь в никуда».

в пользу более качественного страховщика) или отказалась от страхования вовсе. В случае серьезного ДТП или неплатежеспособности клиента, банк может остаться ни с чем. Такой же результат банк получает, если автовладелец самостоятельно страхует автомобиль в небольшой компании. Если страховщик оказывается неплатежеспособным, у банка вырастет портфель проблемных кредитов. Не стоит забывать и о мошенничестве – когда клиенты не смогут отдать кредит, они будут уничтожать автомобиль, чтобы получить в полном объеме выплату от страховой компании.

### **Как повлияет недавнее законодательное введение штрафов на продажи единственного обязательного массового страхового продукта – ОСГПО?**

Есть все основания полагать, что введение штрафов за отсутствие полисов «автогражданки» в условиях контроля наличия полисов со стороны органов ГАИ приведет к увеличению страховых платежей по этому виду страхования. Закон начинает работать с 14 ноября 2008 г., штраф составит минимум \$100. Это один из ключевых шагов государства, которого так не хватало страховому рынку, поскольку данный вид страхования важен и для владельцев авто, особенно для третьих лиц, во благо которых страхуется ответственность.

БЕСЕДУ ВЕЛ **АНДРЕЙ РУДЫЙ**