



Поднятый вокруг выплат по автострахованию шум заставил по-новому взглянуть на ситуацию с тарифами и компенсациями в данной области. Рекламные кампании вроде «три по цене одного» и одно-временный поток жалоб на страховщиков вызвал закономерный вопрос: насколько обоснована стоимость полиса? За разъяснениями «Банкирь» обратился к своему постоянному консультанту, директору ООО «Страховой брокер «Дедал», кандидату технических наук Ибрагиму ГАБИДУЛИНУ.

ДЕШЕВАЯ СТРАХОВКА — НЕ ГАРАНТИЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ УЩЕРБА

«Автомобиль — это не роскошь, а средство передвижения»

И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»

Б *Чем вызван такой интерес к этому виду страхования?*

— Мы уже пришли к реальному пониманию крылатого выражения Остапа Ибрагимовича: машину можно приобрести, как говорится, на любой карман. И по объему продаж автомобилей в 2006 г. Украине удалось выйти на 9-е место в Европе, опередив такие страны, как Австрия, Швеция, Греция, Польша, Португалия. Из всех проданных автомобилей 45% были реализованы под различные кредитные программы с заключением договоров страхования залогового имущества. Но здесь кроется опасность для страховщиков. Портфель по автострахованию у некоторых компаний становится достаточно объемным и достигает свыше 60%. С одной стороны, это самый денежно емкий, с другой — один из самых убыточных видов страхования. И только грамотная тарифная политика и правильно сформированные резервы позволят компаниям удержаться на плаву при таком объеме в портфеле рискованного вида страхования. Риск должен быть финансово оправдан.

Б *Чем это вызвано? Неправильно прогнозировали ситуацию?*

— Страховым компаниям сроки и размеры своих обязательств, в отличие от промышленных предприятий, известны лишь в вероятностных терминах. Численный расчет тарифов, страховых резервов, оценка качества страховых рисков и ряд

других задач — это область деятельности актуариев. А много ли на нашем рынке специалистов такого профиля? Дипломированных и сертифицированных актуариев в Украине наберется не более двух десятков. И в основном они сосредоточены в компаниях по страхованию жизни. В страховых компаниях non-life их практически можно считать на пальцах одной руки. Отсюда такая вакханалия в тарифной политике, от которой страдают прежде всего клиенты и имидж рынка. Уже есть примеры, когда неправильная тарифная политика по автострахованию заводи́ла компании в глубокий финансовый кризис. В некоторых структурах заведомо низкий тариф специально закладывается акционерами с целью захвата определенной части рынка. А выполнение обязательств становится второстепенным. И растут очереди на выплаты. Пояснение простое: слишком велики убытки, и резервы их покрывают с трудом. Это — последствия непродуманной тарифной политики. Хотя у нормально работающей страховой компании не может быть очередей на возмещение ущерба.

Б *Заниженные тарифы вызывают только стремлением захватить долю на рынке, или есть еще причины?*

— Недавно под эгидой Лиги страховых организаций Украины проходила конференция по актуарным вопросам, на которой выступили представители Европейской

Актуарной Академии и актуарии известных компаний. Сколько, вы думаете, присутствовало на этой конференции представителей страхового рынка? На форуме зарегистрировалось только 9 представителей украинского страхового рынка, непосредственно занимающихся страхованием, в действительности их было и того меньше. Фактически на конференцию прибыли актуарии, которые прошли обучение в первой волне и получили соответствующие сертификаты. А где же специалисты других страховых компаний? Удивляет, что некоторые руководители компаний даже не знают, кто такой актуарий и зачем он нужен.

Чуть позже прошел трехдневный семинар на тему: «Управление активами и пассивами. Управление портфелем компании». Были задействованы специалисты высочайшего класса в области актуарной математики из Швеции, Голландии, Германии. Семинар был рассчитан на актуариев и преподавателей практических актуарных дисциплин, работающих в Украине и в других странах Центральной и Восточной Европы, которые прямо или косвенно принимают участие в управлении финансовыми рисками и платежеспособностью страховой компании. В семинаре приняли участие 50 человек, из них 20 представляли Украину. Причем большинство — компании по страхованию жизни. Еще раз подчеркиваю: меня удивляет пассивность наших страховщиков, ко-

торые не имеют в своем составе специалистов данного направления и ничего не делают для того, чтобы повысить качество актуарного и андеррайтерского обеспечения своих страховых продуктов.

Б Многие программы по автокредитованию проходят под эгидой банков. Разве они не проводят необходимых расчетов?

— Клиентов просто разводят на ровном месте. Помимо жалоб на банки, которые просто обманывают клиентов при оформлении кредитных договоров, банки и их менеджеры регулируют поток клиентов в соответствующие страховые компании, которые аффилированы с этим банком, навязывая клиенту невыгодные условия страхования. Если ничего не случается с залоговым имуществом — хорошо. Но как только наступает страховой случай, то выясняется, что, например, при убытке свыше 10 тыс. грн страховое возмещение выплачивается банку, а клиент ремонтирует поврежденный автомобиль за собственные средства. На Западе эта проблема давно уже решена, поскольку там работают финансовые посредники, помогающие клиентам решить финансовые вопросы. А именно: получить выгодный кредит, разместить свободные средства на рынке финансовых инструментов, разобраться с инвестиционными компаниями, пенсионными фондами и др. Например, только в одном штате Нью-Йорк департамент страхового надзора выдает в год свыше 1000 лицензий посредникам различного вида, в том числе и финансовым консультантам. В Украине подобного института просто не существует.

Б Какова роль страхового брокера в вопросе защиты прав клиента?

— Во-первых, страховая услуга — это обещание, и только страховой брокер может дать объективную оценку как страховому продукту, так и самому страховщику в целом. В ином случае профессионализм брокера в глазах клиента будет подмочен. Во-вторых, существуют объективные противоречия между интересами акционеров и менеджерами страховых компаний. Акционеры вложили свои капиталы для получения прибыли, тем самым заинтересованы в оп-



тимизации страховых выплат. Менеджеры страховых компаний хорошо понимают, что без четкого выполнения своих обязательств невозможно выдержать конкуренцию на рынке. Но это — наемные люди, и они боятся потерять работу, если результаты не будут удовлетворять акционеров. Потому в некоторых страховых компаниях разрабатывают правила страхования и составляют договоры страхования так, чтобы вероятность получения страховой выплаты планировалась минимальной. При этом в штате такой компании будут держать больше толковых юристов, чем работников отдела рассмотрения претензий. Этим в особенности решат страховые компании, связанные с собственными банками, которые при выдаче кредитов на покупку автомобилей, страхуют залоговое имущество. В-третьих, брокер создает конкуренцию между страховщиками, проводя тендеры между ними для получения наилучших условий для своих клиентов. В-четвертых, брокер находится ближе к потребителям страховых услуг, изучает их потребности и выдвигает требования к новым страховым продуктам. В-пятых, в случае невыполнения обязательств страховщика перед клиентом, брокер на следующий пе-

риод не разместит риски своего клиента в этой страховой компании. В-шестых, он отвечает перед страхователем за свои рекомендации, поэтому обязан иметь страховку своей профессиональной ответственности. В-седьмых, брокер никогда не оставляет клиента на произвол судьбы в случае наступления страхового события. Страховщики так и говорят: клиент обязан собрать все документы по страховому случаю. И клиент мучается, оставаясь один на один со страховой компанией, даже если это полис надежной компании. Брокер же выезжает на место ДТП, собирает все документы и готовит претензию для страховщика за клиента. Почувствовав такой сервис, клиент больше никогда не захочет идти напрямую в страховую компанию: дешевый сыр, сами знаете, где бывает.

Как Вы думаете, любят страховые компании брокеров? Конечно, нет. Но не все. Вот с такими структурами мы и работаем.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ

Вы хотите самостоятельно провести тендер по страхованию?

Впервые в Украине, компанией «Страховой брокер «Дедал», внедрена Интернет-площадка по проведению тендеров для выбора страховой компании. Посетите наш сайт и попробуйте. Для Вас открываются новые возможности.

www.dedal.ua/tender

P.S. Страховым компаниям нужно лишь зарегистрироваться и принять участие.

