



Президент группы «Ренессанс Страхование» Борис Йордан теперь редко смотрит на два больших монитора, на которые выводится информация Bloomberg. Инвестбанкир со стажем редко играет на фондовом рынке, все его внимание поглощает ситуация на рынке ОСАГО, точнее, кризис, который предвещают последние поправки в законодательство. О том, что сулят рынку автострахования последние законодательные инициативы, что упускают из виду чиновники и в чем виноваты страховые компании, он рассказал корреспонденту РБК daily Ольге Адамчук.

Совет аудитора

– У меня есть один откровенный вопрос. Нас удивило, что вы так быстро дали согласие на интервью. Этому есть какое-то объяснение?

– Я крайне взволнован тем, что сейчас происходит на российском страховом рынке. Я владею инвестиционной группой «Спутник», которая в том числе объединяет три бизнеса: рисковое страхование, страхование жизни и пенсионный фонд. У меня практически нет вопросов к развитию этих бизнесов, за исключением рискового страхования. Сейчас наступил момент, из-за которого я согласился на интервью: ситуация на рынке страхования критическая. Она складывается из двух составляющих.

– Каких?

– Первое – множественные поправки в закон об ОСАГО, в том числе предусматривающие увеличение лимитов выплат без повышения тарифов. А тарифы с момента принятия закона по ОСАГО ни разу за десять лет не увеличивались.

Второе – новые решения Верховного суда России, которые прошли в два этапа. Первый – это распространение действия закона «О защите прав потребителей» на все страховые услуги, включая ОСАГО, с вытекающими отсюда последствиями в виде огромных штрафов, компенсаций морального вреда и т.д. И второй этап – январские решения по каско, запрещающие отказ в выплате, в случае если за рулем был нетрезвый или не допущенный к управлению водитель и т.п.

По мнению одного уважаемого международного аудитора, государственные инициативы по ОСАГО и эти решения Верховного суда приведут к тому, что компании будут вынуждены поднять свои страховые резервы в разы. А они этого сделать не смогут, что приведет страховую отрасль в России к состоянию банкротства по международным стандартам к концу этого – началу следующего года.

– А вы можете объяснить, что за экспертная группа или ведомство, которое представляет помощнику президента эти данные?

– Дайте я вам главную проблему расскажу. Они (те, кто докладывал Набиуллиной. – РБК daily) смотрят на страховой рынок через статистику продаж и выплат и закрывают глаза на расходы, которые связаны с ведением страховой деятельности. А страхование имеет очень высокий уровень затрат на ведение дел – в этом его отличие от многих других бизнесов, ориентированных на потребителя. Возьмем, например, «Яндекс» или «ВымпелКом». У них маржа составляет 30%, иногда 40%. В потребительском кредитовании – 25–30%. В страховании маржа при самом эффективном управлении – максимум 5%. Малейшее законодательное решение в неправильную сторону может привести к глубокой убыточности. Оставляю за скобками то, что российская страховая отрасль недоразвита и не обладает объемами, которые имеет западный рынок.

– Что вы имеете в виду под объемами?

– Страхование – это бизнес объемов. Чем большим портфелем ты владеешь, тем легче управлять и зарабатывать. Для того чтобы с нуля построить инфраструктуру, необходимы серьезные инвестиции. Ведь страхование – это сотни процессов. Представьте себе количество документов, которые мы перерабатываем ежедневно. Мне непонятно, почему в России ОСАГО нельзя продавать в электронном виде. Почему

обязательно на бланках БСО? Ведь ОСАГО – это абсолютный кандидат на электронный полис. Во всех развитых странах полис автострахования давно продается онлайн, а мы все на бумаге печатаем. Из-за этого у нас большие расходы. Прибавьте к этому зарплату сотрудников, которые должны вводить все договоры ОСАГО в систему каждый день, затраты на урегулирование страховых случаев, автоматизацию внутренних процессов, поддержание функций бэк-офиса, отчисления в компенсационный фонд РСА и т.д.

В страховании, как вы знаете, есть понятие комбинированного показателя. В его 100% входят: выплаты, комиссия и расходы. На Западе убыток плюс комиссия находятся на уровне 80–85%, на расходы приходится около 10%, маржа – максимум 10%. В России большинство страховщиков работают на уровне от 95% до 100%, то есть либо в ноль, либо на 5% прибыли.

Еще одна важная деталь: на Западе резервы распространяются на десять лет, а у нас всего на один год. Поэтому каждый год мы должны заново прокачивать весь объем своих договоров. Большинство российских компаний продают автострахование в убыток, а зарабатывают на имущественном страховании. И поэтому наши оппоненты не должны смотреть на общий портфель страховщиков.

– А как с этим обстоит конкретно в вашей компании?

– Мы в основном автостраховая компания, у нас небольшой имущественный портфель, который дает нам 30% премий. «Ренессанс Страхование» занимает 7-е место в рейтинге автостраховщиков, 11-е место среди всех российских страховщиков. Полисы нашей компании можно купить и в офисе, и у дилера, и через Интернет. Мы активно развиваем розничный бизнес, поэтому для нас эти решения Верховного суда и поправки в закон об ОСАГО критичны.

– Резервы – это по тому положению, которое разрабатывает сейчас ФСФР?

– Да.

– Вы всегда выступали за то, чтобы компании увеличивали капитал за счет субординированных кредитов.

– Я всегда говорил про капитал. Ни одна страховая компания в России с 2007 года не привлекла ни одной копейки международного финансирования. Вы представьте, какие убытки были у страховых компаний во время кризиса, и никто из них не привлек внешних денег и не получил господдержки. Во всем мире страховые компании и банки во время кризиса поднимали миллиарды долларов, чтобы закрыть убытки. В России только банки получили деньги...

Вина страховщиков

– И все-таки как возникает такая ситуация, когда весной 2013 года у вас ОСАГО, резервы и появляется мегарегулятор? Это совпадение?

– Я не лоббист и не олигарх, я профессионал. У меня нет ни малейшего сомнения в том, что если России важно иметь страховую отрасль, то нужно резко менять проводимую политику. Иначе в России через несколько лет не будет страховой отрасли или останутся три страховщика: ВТБ, Сбербанк и СОГАЗ. Если чиновники хотят этого, то пусть идут по этому пути. Главный признак того, что страхование в России не процветает, таков: ни один иностранный инвестор не вложил ни одной копейки в индустрию за последние пять лет. Никто не пришел. Зачем вкладывать в отрасль, где законами абсолютно открыто давят на индустрию?

– Почему так случилось?

– Я считаю, есть вина страховых компаний, которые не обучили людей, принимающих решения по проблемам и вопросам отрасли. Во-вторых, страховой бизнес в России очень разобщенный. Банки давно объединились в разные организации, чтобы лоббировать свои интересы. В страховой отрасли, как только все договариваются, сразу кто-то ломает все договоренности.

Кроме того, многие страховщики злоупотребляли рассмотрением дел в судебном порядке. Таким способом они откладывали свои платежи клиентам. Но это не наша политика. «Ренессанс Страхование» входит в топ-3 компаний, которые меньше всего отказывают в выплатах своим клиентам, потому что мы клиентоориентированная компания. Но многие страховщики, даже из топ-10, специально доводили рассмотрение дел по выплатам до суда. В результате суды оказались завалены делами. До 85% всех дел в судах – это страховые! Но не глупость разве?

– Если страховому сообществу не удастся убедить чиновников и придется пойти по жесткому сценарию, вы лично сдаете лицензию ОСАГО в конце года или что?

– Мы будем рассматривать все варианты. Для нас данная ситуация критична, продавать полисы себе в убыток мы не будем. Я должен зарабатывать, а если я не вижу перспективы заработка... Конечно, я готов на несколько лет взять какие-то убытки, чтобы дойти до определенных объемов, чтобы окупать свои расходы. Но сейчас законодательные органы и суды вводят правила, которые приведут, по нашим прогнозам, к огромным убыткам в дальнейшем. Я это точно знаю.

– Есть расчеты Минфина, которые при минимальной корректировке увеличивают тарифы на 25%. В Госдуме представитель Минфина поднял этот вопрос, но там эти расчеты не приняты.

– Я слышал историю про компанию Allianz, одного из крупнейших страховщиков в мире. Они купили в свое время в Венгрии эквивалент «Росгосстраха». Когда там было принято решение, похожее на то, которое принимается в части ОСАГО сегодня в России, президент Allianz прилетел в Будапешт и принес символические ключи от компании в Министерство финансов, сказав: «Берите ключи, мы уходим из страны».

– А почему страховщики не напишут коллективное письмо?

– Не умеют лоббировать свои интересы.

– Сергей Саркисов высказал мысль о том, что ситуация с ОСАГО повлияет на рынок каско.

– Согласен, особенно в регионах. Я вообще со многим согласен, что говорит г-н Саркисов. Добровольная «автогражданка» как продукт вообще исчезнет с рынка за один день, а мы серьезный игрок в этом сегменте в мегаполисах.

– Как вы считаете, при встрече с регулятором вы будете обсуждать принципы регулирования рынка после июля?

– Да, я за более жесткое и прозрачное регулирование рынка. Но регулирование должно быть в поддержку индустрии, а не чтобы ее задавить. Задача регулятора – развитие индустрии. Мне нравится г-н Панкин, он как чиновник очень продвинутый. У него хорошая команда, но у них небольшой бюджет и нет сильных полномочий. Именно поэтому я поддерживаю объединение с Центробанком: ЦБ исторически правильно регулировал индустрию.

– Ежедневная отчетность вас не пугает?

– Глупость, но не пугает. У нас нет депозита клиентов, это придуманная тема. На рынке появляются компании, которые за год оказываются в топ-20. Регулятор их старается закрыть, что правильно. Главным образом Илья Ломакин-Румянцев начал процесс очищения рынка от неблагонадежных компаний, потом Александр Коваль продолжил, и при нынешней власти процесс продолжается. Но сколько денег потеряли страховщики из-за компаний, которые исчезали! И главное – это деньги наших клиентов. Мы просто отдавали деньги за то, что никто не регулировал.

– Допустим, если появится мегарегулятор, но страховое сообщество не консолидировано для общения с ним, то странно, что в Думе лежит закон. Вы считаете, что изменится роль саморегулируемых организаций?

– Я считаю, что если будут приняты поправки в закон об ОСАГО в нынешнем виде, то

сообщество вынуждено будет отреагировать. Аудиторы по МСФО заставят существенно поднять резервы, такой возможности у большинства страховых компаний нет. В результате это приведет к крайне негативному результату. Регулятор увидит, что страховая индустрия «под водой», и вынужден будет оперативно что-то решать.

– Вы чувствуете рецессию, которую прочат российской экономике?

– Да, потому как ожидал, что рост рынка будет больше. Я всегда делаю консервативный бюджет, ожидая, что мы его перевыполним, но пока мы идем ровно в рамках бюджета. Это настораживает.

– И как вы будете следующий год выстраивать, если третий квартал действительно будет в минус?..

– Мировая экономика идет на поправку сейчас, и в следующем году все будет хорошо.

– России опять повезет.

– Да, я думаю.

Источник: [РБК daily](#) , 21.05.13

Автор: Адамчук О.