



КОНСТАНТИН КОВПАК

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

“Сегодня банковский рынок подставляет подножку страховщикам”, —

уверен Александр Залетов, президент Лиги страховых организаций Украины

В июне 2014 г. участники страхового рынка избрали **Александра Залетова** президентом Лиги страховых организаций Украины — пожалуй, наиболее влиятельной профильной организации страховщиков, много лет неизменно и успешно лоббирующей интересы рынка. Доверие страховщики оказали г-ну Залетову неслучайно, ведь его профессиональная, научная и преподавательская деятельность уже много лет неразрывно связана со страховым рынком. И, наверное, нет такого закона и нормативного документа, касающегося сферы страхования, к разработке или исправлению которого в течение последних лет так или иначе не приложил руку Александр Залетов.

О путях развития рынка

— Какие сложности переживает страховой рынок сейчас?

— Прежде всего необходимо признать, что страховой рынок стагнирует. Потерян

Крым. Готовится законопроект, который предлагает аннулировать обязательства страховщиков перед крымскими клиентами (регулятор долго не мог сказать страховщикам ничего определенного

о перспективах их работы в АРК; см. на www.business.ua БИЗНЕС №21 от 26.05.14 г., стр.19, 20. — **Ред.**) Зафиксировано также снижение активности в Донецкой и Луганской областях. А эти регионы обеспечивали 15-18% в общем объеме страховых платежей (см. на www.business.ua БИЗНЕС №27 от 07.07.14 г., стр.28, 29. — **Ред.**) С одной стороны, мы видим в этих регионах уменьшение поступлений страховых платежей, а с другой — резкое увеличение количества заявлений на страховые выплаты в связи с угонами автомобилей, пожарами и последствиями антитеррористической операции. Некоторые страховые компании

принимают такие заявления и активно платят, некоторые практически свернули деятельность в указанных регионах.

Еще один фактор, который влияет на дальнейшее развитие рынка, — стагнация в сфере автострахования. Существенное сокращение за последние пять лет объемов реализации как новых, так и бывших в употреблении автомобилей, а также объемов кредитования и страхуемого автопарка в целом привело к тому, что мы впервые за последние годы будем наблюдать серьезное уменьшение объема услуг на рынке КАСКО — на уровне 20-25%. Собственно, сокращение поступлений страховых платежей по КАСКО уже за I квартал 2014 г. составило около 15%. Думаю, что по итогам полугодия и года этот показатель может увеличиться, как минимум, вдвое. При этом наблюдается ситуация, когда портфели КАСКО у страховых компаний сокращаются, а выплаты по этому виду растут. Это обусловлено увеличением стоимости ремонта и количества страховых событий.

Сложности испытывает и корпоративный сектор, который ранее активно приобретал программы медицинского страхования и страхования имущества. Что касается физлиц, то в последнее время наблюдается сокращение сборов по страховым договорам, заключаемым в рамках потребительского кредитования населения. Банки сворачивают программы кредитования, соответственно, сокращаются и объемы страхования.

— Но что в таком случае позволяет расти сегменту страхования жизни?

— В этом виде страхования есть два блока. Один — это долгосрочные накопительные программы страхования жизни, в которых предполагается получение инвестиционного дохода от размещения резервов. Собственно, это — накопительное и пенсионное страхование жизни. Этот сегмент развивается крайне медленно. Новых клиентов мало. Одна из причин — пробуксовка пенсионной реформы. Нет налоговых стимулов заключать подобные договоры. Напротив — есть антистимул в виде единого социального взноса, введение которого, по сути, уничтожило корпоративное накопительное страхование.

Судите сами, сейчас 95% платежей в сфере накопительного страхования вносят физические лица и только 5% — корпоративные клиенты. Причем эти 5% — это оплата по ранее заключенным договорам; новых договоров в корпоративном сегменте не заключается (о том, что этот сегмент станет проблемным, **БИЗНЕС** писал более полугода назад; см. на www.business.ua №46 от 18.11.13 г., стр.32, 33. — **Ред.**).

В основном страхование жизни развивается за счет потребительского

кредитования. Есть кредитование — является рискованным продуктом страхования жизни. Вообще-то сейчас в Украине накопительные договоры страхования сроком примерно на 10 лет имеют чуть более полумиллиона человек. Недостаточно развит сегмент страхования детей — как в медицинском страховании, так и в страховании жизни. А ведь эти программы могли бы предоставить государству долгосрочный инвестиционный ресурс. В Украине ни пенсионные фонды, ни "лайфовые" страховые компании не получили от государства поддержки. У населения деньги есть, но нужно сделать так, чтобы они начали работать на экономику, на ее восстановление и повышение конкурентоспособности.

— Какие виды страхования наиболее перспективны с точки зрения дальнейшего развития рынка?

— Отмечу добровольное медицинское страхование (ДМС — **Ред.**). Развитие медицинского страхования выгодно по многим причинам. Например, выплаты, которые осуществляют по этому виду страхования участники рынка, — легальны. Причем компании прозрачно оплачивают услуги медицинских учреждений, оказанные застрахованному лицу. Таким образом, происходит детенизация финансовых потоков в сфере здравоохранения (о действиях власти по развитию ДМС см. на www.business.ua **БИЗНЕС** №27 от 07.07.14 г., стр.26, 27. — **Ред.**). Но есть проблемы. Страховщики могут работать в основном с частными и ведомственными



Досье БИЗНЕСа

АЛЕКСАНДР ЗАЛЕТОВ,
президент Лиги страховых
организаций Украины (г.Киев;
с 1992 г.; объединяет около 80 СК)

РОДИЛСЯ: 27 апреля 1971 г.
в г.Киеве.

ОБРАЗОВАНИЕ: Киевский
государственный институт
культуры, организатор-экономист
социально-культурной сферы
(1996 г.); Межрегиональная
академия управления персоналом,
юрист в сфере коммерческого и
трудового права (1998 г.);
кандидат экономических наук
(Киевский национальный
экономический университет
им.В.Гетьмана (КНЭУ);
2007 г.), доцент (2012 г.);
доцент кафедры страхования
КНЭУ, доцент кафедры
страхования и управления
рисками Киевского национального
университета им.Тараса
Шевченко.

КАРЬЕРА: с мая 1998 г. работал
на руководящих должностях Лиги
страховых организаций
Украины и Комитета по
делам надзора за страховой
деятельностью;
с марта 2003 г. — главный
редактор страхового рейтинга
“Insurance TOP”; с июля 2007 г. —
заместитель генерального
директора, с ноября 2009 г. —
заместитель председателя совета,
с 25 июня 2014 г. — президент Лиги
страховых организаций
Украины.

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ: женат, двое
сыновей.

УВЛЕЧЕНИЯ: музыка, бушидо.

клиниками, сотрудничество с государственными медучреждениями очень затруднено. У них нет ни четких прайсовых цен, ни официальной системы оплаты услуг. У них даже банковских реквизитов часто нет, куда можно было бы перечислить оплату. Выходит, что в ряде населенных пунктов работать с добровольным медстрахованием невозможно, так как там есть только одна государственная поликлиника.

— Каковы перспективы в сфере страхования имущества населения (о нем см. на www.business.ua БИЗНЕС №11 от 17.03.14 г., стр.34)?

— Важным является сегмент страхования жилья граждан. Здесь есть два подхода к решению задач. Граждане должны страховать свое имущество, поскольку

существуют риски и наводнений, и пожаров, и других событий, наносящих ему серьезный вред. Хотя бы регулярно случающиеся взрывы бытового газа. После них пострадавшим требуется помощь государства, местных бюджетов. А ведь можно было бы ввести в стране обязательное страхование жилья, но мы считаем, что сейчас это нецелесообразно и противоречит нормам Гражданского кодекса и Конституции Украины. Если речь не идет о кредитных или лизинговых отношениях, то в цивилизованных странах навязывать людям страховой продукт не принято. Однако опыт других стран показывает, что существуют программы стимулирования в рамках государственно-частного партнерства. Например, в случае пожара или стихийного бедствия государство берет на себя обязательства помогать только тем, кто подпадает под определение малоимущих. При этом государство заранее четко заявляет, что представителям среднего класса и состоятельным людям помогать не будет, если такие граждане сами не застраховали свои имущественные риски. Если же страховка есть, государство может участвовать в обеспечении выплат страхового возмещения. Такая практика существует во Франции, Бельгии, Польше, Румынии и других странах. Особенно в зонах частых затоплений, где страховщики не особенно хотят страховать имущество. Можно принять такую же программу, как Национальная программа страхования от наводнений в США. Государство может также выступать в роли перестраховщика, который принимает участие в выплатах. Могут создаваться целевые гарантийные фонды, перестраховочные пулы и т.д.

О лимитах ответственности

— Мы говорим в основном о рисках нанесения вреда имуществу. Но как оценить вред жизни и здоровью?

— Действительно, оценка стоимости жизни человека — важный вопрос. И все реформы в стране должны рассматриваться через призму оценки стоимости жизни. Если бы в Украине стоимость жизни была официально зафиксирована хотя бы на уровне 1 млн грн., это решило бы многие вопросы. Европейские методики оценивают жизнь граждан в EUR2-7 млн в зависимости от страны. Что, например, позволяет развивать страхование ответственности производителей различной продукции. Если производитель нанес человеку вред своим молоком, предприятие платит компенсацию либо из собственных средств, либо за счет кредита, либо за счет страхования. Но, по крайней мере, известно, сколько нужно платить, каков вред. В эту же схему укладывается и страхование ответственности медработников,

перевозчиков и т.д. Наши же граждане не знают, сколько они стоят. С одной стороны, они полагают, что их жизнь бесценна. Но понятие “бесценная жизнь” — это, по сути, без цены. В результате при заключении договоров страхования от несчастных случаев в них фиксируются суммы 3-20 тыс. грн. А когда человек будет понимать, что стоит значительно дороже, тогда он будет требовать у работодателя соответствующих гарантий, и профсоюзы должны будут добиваться внедрения соответствующих социальных программ.

— Действующие страховые суммы по договорам “автогражданки” адекватны? Нужно и их повышать?

— На мой взгляд, максимальные выплаты в случае причинения вреда жизни и здоровью нужно повышать. Но делать это постепенно. Украина подписала Соглашение об ассоциации и планирует дальнейшую интеграцию в ЕС. В связи с этим нам необходимо будет выполнить одно из условий — лимит выплат по вреду жизни и здоровью в полисах страхования гражданской ответственности автовладельцев должен составлять EUR1,5 млн. Болгария, Словакия, Хорватия, Румыния прошли этот путь — им понадобилось на это около пяти лет. Если сейчас сказать украинцам, что они стоят EUR1,5 млн, это может стать стимулом для мошенничества. По крайней мере, для тех, кто не имеет доходов, но на ком висит множество обязательств — семья, дети, кредиты и т.п. Возможны совершения ДТП для получения выплат. Нужен план поэтапного увеличения лимита ответственности страховых компаний по этому виду страхования. При этом постепенно должна повышаться и стоимость страхового полиса.

Увеличиваться должны и лимиты выплат в случае нанесения вреда имуществу. В связи с ростом курса доллара, подорожанием запчастей и услуг СТО за предусмотренные полисом “автогражданки” 50 тыс. грн. удастся отремонтировать уже не каждое авто.

— Сейчас и с имеющимися лимитами не все страховщики справляются. Что с этим делать?

— Если говорить о том, что компании не справляются с выплатами за причинение вреда жизни и здоровью людей, то возникает вопрос: если страховщик не может вести социально ответственный бизнес, место ли ему на рынке? С ремонтом автомобиля человек, допустим, может подождать, но недопустимо, когда семья осталась без кормильца, а страховщик не способен осуществить своевременно страховую выплату. Поэтому на рынке должны остаться только надежные страховые компании.

— Есть основания надеяться, что со временем так и будет?

— Безусловно. Выживут только сильнейшие.

О банках и гарантиях

— Как развиваются непростые отношения страхового рынка и банковского сектора?

— Банковский рынок подставляет подножку страховщикам. Страховой рынок — наибольший кредитор банковского сектора. В банковской системе страховщики разместили около 11 млрд грн., или примерно 10% депозитного портфеля юридических лиц. Причем это долгосрочные отношения. При этом банковский сектор ведет себя непорядочно: не выполняет обязательств перед страховщиками в части сохранности страховых резервов. Мы имеем проблемы с банками, которые находятся на стадии ликвидации, в которые введены временные администрации, с проблемными банками, до которых временные администраторы еще не добрались. Депозиты не возвращаются, имеются проблемы с осуществлением операций по текущим счетам. Эти вопросы нужно поднимать. 10% портфеля юрлиц — это немало. Есть тенденция: страховщики хотят перебросить свои средства в определенную группу надежных банков. Представьте, что упомянутые 11 млрд грн. начинают изымать из банков 2-го, 3-го и 4-го десятков и переводить в крупнейшие финучреждения. Это может еще больше усугубить состояние многих банков, которые, в принципе, могли бы вести и вели нормальную деятельность, выполняли обязательства. Если НБУ не подумает об этой проблеме сегодня, завтра будет иметь большие проблемы: очередную волну банкротств на банковском рынке. Нацбанк должен дать сигнал, что страховые резервы страховщиков, размещенные в банках, надежны, что выводить их не стоит. Но это должны быть сигналы на уровне нормативных актов. Банки нуждаются в средствах страховщиков, а страховщики — в сохранности своих средств для нормального выполнения обязательств перед клиентами.

— И какой выход из ситуации?

— Наверное, было бы целесообразно, чтобы банки, которые привлекают на депозиты средства страховых компаний, осуществляли дополнительные отчисления в Фонд гарантирования и чтобы депозиты, которые учитываются в покрытии страховых резервов, находились под защитой Фонда (о проблеме см. на www.business.ua БИЗНЕС №25-26 от 23.06.14 г., стр.24. — Ред.). Также при ликвидации банка нужно повысить очередность удовлетворения требований по депозитам, которые представляли страховые резервы, — ведь это средства не страховщиков, а их клиентов.

Об инвестициях

— Насколько страховой бизнес сейчас привлекателен для инвесторов?

— Перспективы прихода на рынок капитала довольно велики, поскольку уже присутствующий на страховом рынке капитал из страны не ушел (см. на www.business.ua БИЗНЕС №8 от 24.02.14 г., стр.33, 34. — Ред.). Инвесторы все же верят, что страховой рынок состоится. Это подтверждают многие факторы. По количеству транспорта в регионе Центральной и Восточной Европы Украина занимает третье место после Турции и Польши. По численности населения — второе после Турции. Рынок огромный, а охват страхованием, к сожалению, незначительный. К тому же законопроекты, которые сейчас лежат в Верховной Раде, позволяют имеющимся и потенциальным инвесторам убедиться в том, что перспективы у страхового рынка в Украине велики.

“В основном страховании жизни развивается за счет потребительского кредитования. Есть кредитование — появляется рискованный продукт страхования жизни”

Понятно, что страховой бизнес — это не торговля, где можно получить быструю отдачу. В страховании есть свои циклы развития. Сейчас мы в низкой точке, но перспективы хорошие. В целом, стоит отметить, что на рынке сложилась ситуация, когда инвестор может выйти на него дешево.

— Все понимают, что нужно наращивать капитализацию страхового сектора, но акционеры отнюдь не всегда готовы увеличивать капитал своих компаний. Как быть в этой ситуации?

— Для прихода внутреннего или внешнего инвестора нужна стабильная законодательная база. Должно быть понятно, что в ближайшие пять лет не будут меняться налоговое законодательство, нормативы. У нас же налоговое законодательство меняется чуть ли не каждый год. В итоге, инвесторы не понимают, как рассчитывать и планировать доходность. В прошлом году страховые компании осуществляли авансовые платежи по налогам, и у них получилась огромная переплата. В этом году сокращение объемов бизнеса привело к тому, что многие страховщики могут не платить налоги вовсе — ведь у них зафиксирована переплата. Такого не должно быть. Нужна стабильность. Должны быть и точки роста. Нужно понимать, как в стране будут развиваться автокредитование, лизинговые операции, программы развития

системы здравоохранения и т.д. Тогда инвесторы будут видеть перспективы. Нужно дать инвесторам понять, что сектора экономики, с которыми связаны те или иные направления страхования, будут развиваться. При этом анализ географии присутствия на нашем рынке иностранного капитала, наличия здесь крупных иностранных групп дает повод гордиться.

О схемах и надзоре

— Какова доля фиктивного страхования?

— Если говорить о 2013 г., тогда были налоговые преференции для развития псевдострахования. Имелись бюджетные средства, которые нужно было освоить, и “семейный” бизнес активно их осваивал. Сейчас увеличивается доля реального страхования. Если в прошлом году соотношение было 50% на 50%, теперь доля реального страхования может уже достигать 80-90%. Надо сказать, что в последнее время действия Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг (далее — Нацкомфинуслуг. — Ред.), как раз были направлены на ликвидацию структур, занимающихся “схемным” страхованием (см. на www.business.ua БИЗНЕС №27 от 07.07.14 г., стр.28, 29. — Ред.). Вследствие макроэкономической ситуации “схемный” сегмент на какое-то время может замереть, но все еще есть законодательные лазейки, которые позволят ему быстро восстановиться. Нужно воспользоваться моментом, когда нет шального денежного потока, не так сильно ощущается противодействие заинтересованных в “схемном” бизнесе лиц, и залатать “дыры” в законодательстве.

— Насколько эффективен страховой надзор и временные администрации, вводимые в страховые компании?

— Если говорить о временных администрациях, то тут есть проблема. У Нацкомфинуслуг, в отличие от НБУ, нет инструментов поддержки ликвидности участников страхового рынка, рефинансирования компаний, системы гарантирования. В таких условиях задачей временного администратора становится лишь сохранение еще имеющегося в компании.

Нацкомфинуслуг оценивать сложно, ведь эта структура — в стадии формирования, там опять новое руководство и новая команда. Есть сложности и с неурегулированностью вопроса о том, кому подчиняется Нацкомфинуслуг, каков ее правовой статус, как осуществляются назначения. Выводы нужно будет делать позднее, может быть, к осени, когда станет понятно, куда и как мы движемся.

Юрий Гусев, Георгий Юр