

УДК 368.2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ АВТОСТРАХОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Юзвович Л.И., Мельников А.С.

*ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,*

Екатеринбург, e-mail: yuzvovich@bk.ru, kafedra_s2011@mail.ru

Предметом исследования научной статьи выступают экономические отношения, возникающие в процессе организаций автострахования в национальной экономической системе. Целью научной статьи является развитие вопросов теории в области принципов организации автострахования в России в части определения экономических факторов, препятствующих организации автострахования в современных условиях. Обосновывая целевую концепцию принципов организации автострахования в условиях динамичной экономической среды, автором предлагается кластерный подход к рассмотрению особенностей российской системы страхования на основе динамичных принципов организации автострахования. В современных условиях автострахование является наиболее массовым видом страхования. Это комплексная система, которая объединяет в себе различные виды существующего имущественного страхования, страхования ответственности, касающейся рисков, личного страхования, рисков, связанных с эксплуатацией распространенного автомобильного транспорта. В рамках практического анализа теоретических вопросов организации страховых отношений в области автомобильного страхования предлагается современная модель принципов организации автострахования на основе комплексного подхода с целью создания эффективного финансового механизма автострахования. С целью принятия эффективных управленческих решений предлагаемая модель может найти приоритетное место в российской системе автомобильного страхования, так как она направлена на достижение поставленных стратегических целей и решения социально-экономических задач. Областью применения результатов исследования являются денежные потоки страховых компаний.

Ключевые слова: автомобильное страхование, принципы организации автострахования, факторы, препятствующие организации автострахования, финансовый механизм

ECONOMIC FACTORS HINDERING THE ORGANIZATION AUTO INSURANCE IN THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

Yuzvovich L.I., Melnikov A.S.

Ural Federal University, Ekaterinburg,

e-mail: yuzvovich@bk.ru, kafedra_s2011@mail.ru

The study of scientific articles are economic relations arising in the process of auto insurance organizations in the national economic system. The purpose of a scientific article is the development of theory in the field of principles of organization auto insurance in Russia, in part, determine the economic factors that hinder the organization car insurance in modern conditions. Justifying the target concept of the principles of organization of insurance in a dynamic economic environment, the author proposes the cluster approach to the consideration of the peculiarities of the Russian insurance system based on dynamic principles of organization of motor insurance. In modern conditions, the motor insurance is the most popular type of insurance. This is a complex system that combines different kinds of property insurance, liability insurance regarding risks, personal insurance, the risks associated with the operation of the common car transport. In the practical analysis of the theoretical issues of organization of insurance relations in the field of motor insurance offers modern principles of organization of motor insurance based on an integrated approach with the aim of creating an efficient financial mechanism for auto insurance. With the aim of making effective management decisions, the proposed model can find a place of priority in the Russian system of automobile insurance, aimed at the achievement of strategic objectives and solve socio-economic problems. The scope of the results of the study are the cash flows of insurance companies.

Keywords: auto insurance, principles of organization of motor insurance, the factors hindering the organization of motor insurance, the financial mechanism

Система страхования является одним из важнейших компонентов построения цивилизованного общества, основанного на рыночных принципах хозяйствования. Реализация финансовых целей и задач любой страховой компании происходит через работу финансового механизма. Работа финансового механизма складывается из различных приемов организации финансовых отноше-

ний как внутри предприятия, так и между субъектами экономических отношений. На сегодняшний день доля автострахования по КАСКО И ОСАГО в страховом портфеле страховых компаний постоянно растет. А правильно организованные процессы работы финансового механизма внутри компании напрямую влияют на рентабельность страхового портфеля. Рентабельность стра-

хового портфеля, в свою очередь, складывается из разницы между доходной и расходной статьями компании. А рентабельность по моторным видам страхования напрямую зависит от качества и количества урегулирования убытков, т.е. расходной части.

Главной из особенностей автострахования является наличие большого количества относительно недорогих в сравнении объектов страхования с повышенным риском, которые находятся в собственности широкого круга потенциальных страхователей.

Автострахование сегодня подразумевает под собой не только страхование транспорта (КАСКО), но и гражданской ответственности владельцев этого транспорта, и даже более – страхование мест в средстве транспорта, предусмотренных на случай смерти или полученного от ДТП увечья водителя и пассажиров. Для теоретического анализа предлагаем рассмотреть особенности российской системы страхования автомобилей, в контексте её основных принципов организации (рисунок).



Принципы организации автострахования в системе страхования

Принцип наивысшего доверия сторон заключается в обязанности сторон раскрывать друг другу все существенные обстоятельства, имеющие отношения к данному договору. Существенными являются те обстоятельства, которые четко обозначены страховщиком в стандартной форме договора. Но, к сожалению, на практике данный принцип обычно реализуется односторонне, так как не всегда факты предоставляе-

мые страхователем, являются корректными или признаются компанией таковыми в своих личных целях.

Принцип выплаты страхового возмещения основывается на правиле о восстановлении имущества в том виде, в каком оно было до нанесения ущерба [6]. Существуют случаи, когда автовладельцы, нарушая некоторые правила страхования автомобиля, сами лишают себя страховой

выплаты, или страховые компании не всегда корректно оценивают размер понесенного ущерба.

Принцип наличия причинно-следственной связи убытка и вызвавшего его события становится основанием для осуществления страховой компенсации. Является одним из существенных пунктов договора страхования и основанием для выплаты страхового возмещения.

Контроль за единовременностью страховой выплаты возможен при выполнении принципа контрибуции. Необходим при контроле распределения суммы возмещения между страховщиками при двойном и многократном страховании таким образом, чтобы страхователь не смог дважды или несколько раз получить возмещение по одному и тому же событию (ст. 951 ГК РФ).

Принцип суброгации, который позволяет привлекать к ответственности путем предъявления регрессивного иска виновнику происшествия, повлекшего за собой ущерб застрахованного объекта. Предполагает переход к страховщику, выплатившему возмещение страхователю, права требования в пределах выплаченной суммы, которое последний имеет к виновнику убытка. В рамках указанного права страхователь обязан передать страховщику все документы и доказательства, а также сообщить ему все сведения, необходимые для осуществления страховщиком перешедшего к нему права требования.

К одной из основных проблем организации безопасного автострахования в России автор относит недобросовестность некоторых страховщиков в плане соблюдения Федерального закона РФ «Об организации автострахования» [1].

Несоблюдение заключается в недостаточном формировании резервных фондов, недостаточности страховых фондов и величины уставного капитала. Соответственно, при возникновении необходимости больших выплат страхователям, компания оказывается не в состоянии выполнить все свои обязательства [2]. Поэтому в 2014 году приходится ожидать сокращение игроков на рынке страховых услуг. С рынка будут уходить, как правило, мелкие компании, которые не смогут выдерживать ужесточение правил игры.

До 1 сентября 2013 года контроль финансовой стабильности страховых компаний осуществляла Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). В рамках создания мегарегулятора упразднена ФСФР, и с 1 сентября 2013 года функцию финансового надзора осуществляла Служба по финансовым рынкам Банка России

(СБРФР). А с 3 марта 2014 года решением Совета директоров Банка России от 29 ноября 2013 года СБРФР упразднена и все полномочия, ранее осуществляемые СБРФР по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, будут переданы созданным структурным подразделениям Банка России.

Основным слабым звеном в действовавшей ранее системе (ФСФР) был контроль за формальным соблюдением нормативов и отсутствие возможности санировать неблагополучные компании на ранней стадии, не допуская неблагоприятных последствий для страхователей.

Деятельность мегарегулятора будет идти по пути ужесточения регулирования: надзор за системно значимыми страховщиками через институт кураторства, более строгие требования к размещению собственных средств и средств страховых резервов, увеличение частоты предоставления данных, создание системы электронного документооборота. Если проблемой 2012 года было значительное сокращение запаса маржи платежеспособности, т.е. невыполнение количественных показателей, то в 2013 году акцент сместился в сторону качества активов, обеспечивающих гарантии выполнения страховщиком своих обязательств.

По итогам 2013 года в пятерку лидеров рынка страховых услуг по объему страховых премий вошли: «Росгосстрах», «Согаз», «Ингосстрах», ОСАО «Ресо-Гарантия», «Согласие». А вот лидерство по объему продаж ОСАГО занимают следующие компании: «Росгосстрах», «Ресо-Гарантия», «Ингосстрах», «Страховая группа «МСК», «ВСК»¹.

Безусловно, что различные примеры из практики автолюбителя помогут сориентироваться в выборе той или иной страховой компании, а также дадут возможность принять правильное решение при выборе страховки ОСАГО. Для современного владельца транспортного средства важно знать и понимать динамику цен на рынке страхования, какие факторы влияют на формирование цен на полисы КАСКО и ОСАГО, а также иные формы автомобильного страхования [3]. Важно знать механизмы, которыми руководствуются страховые компании при своей деятельности, а также способы воздействия на них с целью получить адекватную компенсацию по страховому случаю.

Ко второму проблемному фактору организации автострахования в России ав-

¹ Национальное Рейтинговое [Электронный ресурс] URL: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf.

торы относят несоответствие имеющихся страховых тарифов и выплат по ним (договоры страхования ОСАГО). По данным, предоставленным Национальным рейтинговым агентством, сегмент обязательного страхования автогражданской ответственности стал в 2013 году наиболее проблемным. Объем премий по ОСАГО увеличился на 10,3% до 134,25 млрд рублей с одновременным увеличением выплат на 19% (77,37 млрд рублей). За 2013 год заключено 42,43 млн договоров страхования ОСАГО (за 2012 год – 40,4 млн договоров).

Напряженность на рынке ОСАГО, возникшая в 2012 году в результате изменения судебной практики, распространения Закона о защите прав потребителей на страховые взаимоотношения, в 2013 году значительно усилилась.

Сочетание этих факторов с высоким уровнем мошенничеств и отсутствием решений со стороны государства вылилось в саморегулирование рынка, в результате которого крупные страховщики сокращают свое присутствие в этом сегменте. Так, объем премий ОСАГО «Ингосстрах» уменьшился на 20%, ООО «Росгосстрах» – на 12%. Если на тройку крупнейших страховщиков ОСАГО в 2012 году приходилось более 50% премий, то в 2013 году их доля составила 42,24%. На первую десятку страховщиков приходится 75,6% премий (в 2012 году – 78,81%), на ТОП-20 – 89,45% (в 2012 году – 90,46%)².

Публичные условия страхования автогражданской ответственности не дают возможности компаниям прямо отказывать в заключении договоров [4]. Страховые компании, по сути, в этом виде страхования являются страховыми агентами, а роль гаранта выполняет государство, поэтому для сокращения продаж в отдельных регионах страховщики прибегают к ухудшению условий урегулирования убытков (перенос точек урегулирования в удаленные населенные пункты), заключению договоров «с нагрузкой» в виде дополнительных полисов добровольного страхования, предварительной записи. В 2013 году резко возросло количество жалоб на подобные случаи.

Вышеприведенные аналитические данные и результаты в корне противоречат всем принципам страхования. Получается, что стороны вынуждены вступать в экономические отношения, не доверяя друг другу. Это хорошо, когда в период действия договора автострахования не было страховых случаев, и у сторон нет взаимных претензий. Но

в том случае, когда они наступают, начинается тяжба между страховщиком и страхователем за размер выплаты, и, как правило, все эти отношения заканчиваются в суде. И суд в основном становится на сторону владельца транспортного средства.

С одной стороны, автовладельцы не учитывают процент износа запчастей к своему автомобилю и рассчитывают на завышенный размер выплаты. С другой стороны, сами автостраховщики пытаются всячески занижить суммы ущерба, чтобы сохранить свою маржу. У многих страховых компаний имеются свои эксперты, автосервисы, ремонт в которых обойдется гораздо дешевле, чем у официального дилера.

Как показывает российская практика, все эти дополнительные услуги страховой компании направлены на занижение сумм ущерба, а по идее должны быть направлены на экономию времени клиента. Итак, оценщики производят оценку ущерба исходя из интересов страховой компании, а специализированные сервисные центры не справляются с потоком клиентов от страховой компании и временем, которое выделено на работу для отдельного клиента, что приводит к отвратительному качеству работ, жалобам клиентов и долгим очередям.

В рыночной экономике действия всех агентов направлены на получение прибыли и минимизацию издержек. Так и здесь, основным критерием отбора является цена. Кто заявит ниже цену, тот и получит контракт. А на практике это выливается в плохое качество работ и применение дешевых расходных материалов. Сложно найти станцию ТО, достаточно лояльную к страховой компании и оказывающую качественные услуги за невысокую плату. Сами страховщики говорят, что самый убыточный сектор в КАСКО – это мелкий, но многочисленный ущерб. Зачастую клиенты стремятся при помощи страхования поддерживать автомобиль в идеальном товарном виде. Они пытаются заявить к ремонту малейшие сколы и царапины. Причем даже пустяковые работы автовладельцы стремятся урегулировать на СТО у официального дилера, где расценки дороже.

Эффективных методов направить автовладельца гарантийной машины ремонтироваться на мультибрендовый сервис нет (за исключением скорости выполнения работы). Связано это с отсутствием экономической выгоды, к тому же страхователь боится, что его авто будет снято с гарантии. Хотя никто из дилеров письменно не подтвердит, что автомобиль снимут с гарантии из-за замены бампера или царапины. Но в поведении автовладельцев есть и обратная сторона медали. Конечно, можно

² Национальное Рейтинговое [Электронный ресурс] URL: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf.

не обращаться к страховщику за ремонтом каждой царапины и скола, но когда наступит серьезный страховой случай со значительными повреждениями, страховая компания имеет полное право отказать в полном возмещении ущерба или частично возместить ущерб, т.к. на транспортном средстве уже присутствуют старые повреждения. Кто из автовладельцев уже побывал в такой ситуации и столкнулся с неполной выплатой страхового возмещения, тот по каждому незначительному поводу будет обращаться в страховую компанию и поддерживать свой автомобиль в товарном виде, страхуя себя тем самым от невыплаты страхового возмещения при более серьезном ДТП. А это не так уж и выгодно для самого страховщика. И сами страховщики указывают на эти же нечестные методы снижения затрат. Это необоснованные придирки к документам из правоохранительных органов, занижение суммы калькуляции и использование услуг некачественно работающих, но дешевых СТО. Страховщики шутят, что самый эффективный способ борьбы с убыточностью – это не платить вообще, но он действует только один месяц. Если через месяц деньги от страховщика не поступают, то автосалон прекращает продажи полисов (что снизит поступления), а отремонтировать будет только по предоплате.

Основное разногласие между страховой компанией и автовладельцем заключается в оценке ущерба оценочной компанией [5]. Для начала следует помнить обязанность потерпевшего предоставить в СК поврежденное имущество для осмотра. Чаще всего в роли таких осматривателей и выступают приближенные к СК оценочные компании в лице экспертов. После того как подобный осмотр произведен, потерпевший подписывает акт осмотра. Этот документ может оказаться намного более важным, чем сам расчет к выплате.

На его основе можно провести повторный расчет в действительно независимой организации в случае разногласий в сумме. Поэтому копию акта осмотра (в ней можно указать свои замечания) необходимо получить на руки. Если эксперт ее не выдает – необходимо воспользоваться цифровым фотоаппаратом и переснять себе этот документ. При несогласии впоследствии с выплаченной суммой необходимо обратиться в другую экспертную организацию, произвести перерасчет и подготовку искового заявления в суд. Если у потерпевшего по какой-то причине нет акта осмотра, то перерасчет делать нужно в обычном порядке – обратиться к экспертам, вызывать виновника и представителя СК на осмотр

телеграммами и получить полностью новое заключение. Для автомобилей не старше 5 лет необходимо подготовить отдельное заключение о величине УТС.

Далее начинается стадия судебного процесса с определением подсудности (право выбора при нескольких ответчиках принадлежит истцу), подготовки грамотного иска, оплаты госпошлины и в конечном итоге выходом в сам процесс. Технология его ведения всегда индивидуальна, но надо понимать, что суть его сведется к определению того, какая экспертиза правильная. Иногда не обойтись и без назначения судебной экспертизы по данному вопросу.

Итак, алгоритм последовательности действий при несогласии с экспертной оценкой страховой компании: обращение в страховую компанию, в случае получения направления в «их» экспертизу – предоставление автомобиля на осмотр, получение копии акта осмотра, ожидание выплаты, при несогласии с ее размером – подготовка собственного экспертного заключения, обращение в суд. Перед обращением в суд можно отправить в страховую компанию досудебную претензию, однако это не требуется с точки зрения законодательства РФ в обязательном порядке. Следует помнить о необходимости всегда сохранять копии всех документов по делу и фиксировать даты передачи документов в страховую компанию в письменной форме.

Конечно, с такой сложившейся хаотичной ситуацией на рынке автострахования не согласны ни сами страховщики, ни страхователи. С момента введения ОСАГО в России прошло уже почти 11 лет, и наконец-то страховщики смогли договориться о введении единой базы страховых историй, откуда и берется КБМ (коэффициент бонус-малус). Все это время, начиная с 2003 года, предполагался расчет тарифа ОСАГО с учетом КБМ, причем этот коэффициент мог быть в пределах от 0,5 до 2,55, что означает пятикратную разницу между самой дешевой и самой дорогой страховкой на одну и ту же машину/водителя. Для всех, кто страхуется впервые, коэффициент равен единице (1,0), а на последующие годы должен вычисляться на базе убыточности данного клиента.

Как правило, скидка за безаварийную езду составляет 5% за каждый год, а надбавка за один убыток в год – в среднем 30%, за два убытка в год – в среднем 80%. Это позволит выявлять «страхователей-летунов», которые переходят из одной страховой компании в другую, что дает им возможность не платить за страховые случаи.

Убыточность складывается из множества мелких и крупных факторов, и борьбу

с ней страховщики начинают еще при разработке продуктов. В целом тарифы и условия программ страхования нацелены на привлечение малоубыточных водителей с большим стажем, владельцев моделей автомобилей, не популярных у угонщиков. У лидеров рынка тарифная политика реагирует на тренды убыточности практически в режиме онлайн, учитывая колебания расценок на ремонт моделей, статистику хищений и многие другие факторы.

Кроме того, страховщики отмечают, что важен подбор лояльных страховщику станций техобслуживания с низкими расценками и хорошим качеством работы. Помимо тарифов необходима сбалансированная комиссионная политика и контроль принимаемых машин (в том числе от посредников) для предотвращения мошенничества.

Впрочем, оценку рисков, борьбу с мошенниками и работу с поставщиками проводят все страховые компании. Продвинутые игроки рынка автострахования обращают внимание на мелочи, способные существенно снизить убыточность. Они раздают учебные материалы для клиентов по безаварийной езде, предлагают скидки от партнеров по дополнительным противоугонным и противоаварийным устройствам (типа парктроников), предоставляют консультации аварийных комиссаров по корректному заполнению документов в ГИБДД, помощь юриста по ДТП. Не забывают страховщики и про юридическую службу, с ее помощью взыскивается ущерб с виновников ДТП по ОСАГО, а также с других страховщиков.

Авторами определены факторы, препятствующие безопасной организации автострахования в национальной экономической системе, как для организаторов рынка автострахования, так и для потребителей этих услуг. Эти факторы понимают страховые компании и государственные регулирующие структуры. Поэтому государственная деятельность направлена, с одной стороны, на ужесточение контролируемых мер для страховых компаний, чтобы обезопасить потребителей страховых услуг от ненадежных страховщиков. С другой стороны, сами страховщики ужесточают критерии отбора

страхователей и пересматривают расчеты тарифных сеток.

Список литературы

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27.11.92. (в ред. Федерального закона от 10.12.2003 № 172-ФЗ).
2. Алиев Б.Х. Основы страхования: учеб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 503 с.
3. Мусайтова М.С. Автострахование как основа эффективности страховой компании // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 7–3(14). – С. 41–42.
4. Новая парадигма российского автострахования: кэш любой ценой // Дайджест-Финансы. – 2009. – № 5 (173).
5. Сокол П.М. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. – М.: Изд-во Деловой двор, 2013. – 168 с.
6. Страхование: учебник / под ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 519 с.

References

1. The RF law «On organization of insurance business in the Russian Federation no. 4015-1 from 27.11.92. (as amended by Federal law dated 10.12.2003 no. 172-FZ).
2. Aliyev B.H. insurance Basics: textbook. M.: UNITY-DANA, 2014. 503 p.
3. Musaitova M.S. Car Insurance as the basis of the efficiency of an insurance company, research Institute, international research journal. no. 7–3(14), 2013, pp. 41–42.
4. The new paradigm of the Russian auto insurance: the cache at any price // Digest-Finance, no. 5 (173). 2009.
5. Sokol P. M Mandatory insurance of civil liability of vehicle owners. M.: Publishing house of Business courtyard, 2013. 168 p.
6. Insurance: textbook / Ed. by Y.T. Akhvediani, V.V. Shakhov. 5th ed., revised and enlarged extra. M.: UNITY-DANA, 2012. 519 p.

Рецензенты:

Агарков Г.А., д.э.н., зав. кафедрой государственных и муниципальных финансов, Институт «Высшая школа экономики и менеджмента», Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург;

Князева Е.Г., д.э.н., профессор, зав. кафедрой страхования, Институт «Высшая школа экономики и менеджмента», Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург.

Работа поступила в редакцию 18.11.2014.