

Обзор рынка авиационного страхования России

Кабачник И.Н., Президент РААКС

Доклад на 16-й конференции РААКС
Пансионат «Бор», Московская область

29 сентября 2011 г

Сегодня и в ближайшей перспективе наш рынок переживает, наверное, самый сложный период за свою двадцатилетнюю историю:

- действия Правительства препятствуют появлению новых предприятий, препятствуют развитию малых и средних авиакомпаний
- продолжается сосредоточение бизнеса авиаперевозок в крупных авиакомпаниях
- отсутствует осмысленная государственная политика в области безопасности полетов, и, как следствие, растет аварийность. Вместо системного подхода к решению проблем безопасности мы видим волонтаристские меры, которые никак не улучшают и не могут улучшить ситуацию с безопасностью полетов, но зато мешают нормальной работе рынка авиаперевозок
- продолжается снижение страховых тарифов на международном рынке
- сохраняется избыточный уровень предложения страховых услуг. Несмотря на консолидацию страхового рынка, страховщиков становится уже больше, чем клиентов

В начале года на нашем годовом собрании я говорил о том, что в этом году следует ожидать снижения общего объема премий. Это мы и видим. По результатам первого полугодия премии по страхованию авиационных рисков снизились на 10.8%, по каско премии снизились на 17.2%, по ответственности остались на уровне прошлого года. Учитывая рост пассажиропотока на 10%, это означает фактическое снижение тарифов на соответствующую величину.

Показатели первого полугодия могут быть недостаточно наглядны, поскольку большое влияние оказывает перенос дат возобновления отдельных крупных договоров: например, S7 перенесла возобновление с июля на май, а «Владавиа», «Оренэйр» и «Россия» - с весенних месяцев на начало июля, чтобы привязать дату возобновления к страховке «Аэрофлота».

Но тенденция все же налицо, и по результатам года мы будем иметь заметное снижение премий. Обратите внимание – все это происходит на фоне экономического роста, на фоне значительного роста пассажиропотока и продолжающегося расширения парков авиакомпаний.

Можно сколько угодно сетовать на негативное влияние международного рынка как на причину того, что продолжающееся снижение тарифов перевешивает ост перевозок, но фактам лучше смотреть в лицо:

Первое: Бизнес западных перестраховщиков в России прибылен. Они вполне находят в себе силы отказаться от тех рисков, которые вызывают сомнения, либо от тех, которые считают недооцененными.

Второе: Самые плохие результаты мы имеем как раз в тех сегментах, где западные компании вообще не участвуют, там где 100% рынка контролируют российские страховщики. Это региональные перевозки, малая авиация, вертолеты, военная и экспериментальная техника.

Я позволю себе напомнить вам собственные тезисы из отчета годовому собранию РААКС в марте сего года. В этом отчете были выделены наиболее проблемные, на мой взгляд, сегменты рынка.

Напомню:

- 1. Первый проблемный сегмент – вертолеты (за исключением вертолетов российских компаний, эксплуатируемых за рубежом).*

За лето мы получили дополнительно 6 аварий и катастроф только с вертолетами Ми-8

- 2. Ответственность перевозчиков на региональных и местных воздушных линиях. По необъяснимой причине мелкие авиакомпания в регионах страхуют свою ответственность по тарифам ниже, чем магистральные перевозчики. Нет никаких сомнений в том, что качество организации летной работы у российских региональных перевозчиков ниже, чем у ведущих мировых компаний; уровень безопасности существенно ниже; уровень аварийности выше. При этом тарифы по страхованию ответственности ниже!*

За прошедший период мы получили дополнительно 3 катастрофы и 2 авиационных происшествия без человеческих жертв по самолетам региональных перевозчиков

- 3. Каско самолетов при испытательных и демонстрационных полетах. Здесь, наверное, комментарии излишни. За последние два года сумма убытков страховщиков по этой технике составила не менее 2,450,000,000 рублей. Это больше 60% от общей суммы выплат нашего рынка по авиакаска!*

В дополнение к обозначенной сумме этим летом потерпел катастрофу самолет МиГ-29, застрахованный на сумму 25 миллионов долларов США

Изменилась ли ситуация с тарифами? Нет. В конце лета мы получаем предложения от посредников поддержать страхование регионального перевозчика с тарифом 300,000 рублей в год за самолет Ту-154!

«ЮТЭйр» ежегодно добивается снижения тарифов по своим вертолетным операциям и намерена добиться снижения и в этом году.

«Иркут» проводит тендер по страхованию облетов своей продукции и получает предложения снизить тарифы по сравнению с действующими сейчас.

Понятно, что если в следующем году все будет продолжаться так же, то мы будем иметь дело не просто со снижением сборов, но и с серьезными убытками. И только от нас зависит, сможем ли мы исправить ситуацию.

Что нужно для исправления ситуации?

1. Грамотная трезвая оценка рынка на этапах стратегического планирования, бюджетирования, планирования перестраховочных программ
2. Ориентация на прибыль, а не на валовые показатели премии
3. Ответственный подход к андеррайтингу. В компаниях должны быть андеррайтеры, которые соответствуют своей должности на деле, а не на словах, которые в состоянии оценить риск и, если нужно, отказаться от участия в риске.

Это три необходимых условия, без которых прогресс невозможен.

Любой рынок проходит через этапы кризиса. Это болезненно, но неизбежно. Главное – это извлекать уроки и реагировать на меняющуюся ситуацию.