ИНТЕГРАЦИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ В МИРОВОЕ СТРАХОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Международное право не оказывает сегодня сколько-нибудь существенного влияния на развитие российского страхового рынка. Российское право содержит запрет на заключение договоров имущественного страхования юридическими лицами в страховых компаниях — нерезидентах.

Заключенное Соглашение об экономическом сотрудничестве и партнерстве между Российской Федерацией и Европейским Союзом предусматривало снятие в срок до 29 июня 1999 г. ограничение владеть не более 49% уставного капитала российского страховщика для страховых компаний из стран Европейского Союза, а также применение наиболее благоприятного режима при проведении операций по международному перестрахованию в режиме трансграничной торговли (не требующего учреждения дочернего общества или отделения), заключении договоров страхования, связанных с движением товаров, транспортных средств и граждан за границу Российской Федерации. Со своей стороны, страны ЕС предоставили национальный режим для дея­тельности российских страховщиков на своей территории, предусматривающий необходимость учреждения дочерних обществ в полном соответствии с законодательством стран Союза.

Поправками к закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации», принятыми в ноябре 1999 г., установлен существенно иной режим доступа иностранных страховщиков на российский страховой рынок для предоставления услуг российским потребителям. Формально отменено требование о максимально возможной квоте владения иностранным инвестором капиталом российской страховой организации в размере 49%, которое ограничивало иностранные инвестиции в страховой сектор в течение последних 7-лет рыночных преобразований в этом секторе экономике.

Однако вновь установленные качественные и количественные ограничения как на этапе учреждения, так и на этапе деятельности российских страховщиков с иностранным участием в капитале, превышающем 49%, фактически сводят на нет положительный эффект отмены указанного требования.

После принятия упомянутых поправок в российском страховом законодательстве закреплены три разрешенных режима деятельности страховщиков с иностранным участием в капитале:

1) если доля иностранного инвестора не превышает 49% в капитале, то такой организации предоставлен национальный режим, т е. она имеет право проводить все виды страховой деятельности, разрешенные российским законодательством и выданной государственной лицензией,

2) если российский страховщик с иностранным участием был зарегистрирован и получил лицензию на осуществление страховой деятельности до принятия поправок к закону «Об организации страховой деятельности в Российской Федерации», то он имеет право проводить все виды страховых операций, предусмотренные имеющейся у него государственной лицензией,

3) если российский страховщик учрежден с более чем 49%-м участием иностранного страховщика, то и его учреждение, и его деятельность связаны с дополнительными существенными требованиями и ограничениями, предъявляемыми российским страховым законодательством.

В частности, иностранная страховая организация, учреждающая в России дочернее общество, должна иметь опыт работы в стране регистрации не менее 15 лет, а на российском страховом рынке — не менее двух лет. Требования к размеру уставного капитала таких организаций в десятки раз превышают требования, предъявляемые к иным российским страховщикам, при проведении операций по страхованию — не менее 1,0 млн. МРОТ (для остальных российских страховщиков — не менее 25,0—35,0 тыс. МРОТ), при проведении операций по перестрахованию — не менее 1,5 млн. МРОТ (для остальных российских перестраховщиков — не менее 50,0 тыс МРОТ). Кроме того, совокупный уставный капитал иностранных инвесторов не может превышать 15% совокупного страхового капитала российских страховщиков. Напомним, что по состоянию на 1 января 2000 г. совокупный уставный капитал российских страховщиков составлял около 460,0 млн. долл., 15%-я квота, таким образом, оценивается в сумме около 69 млн. долл. Одновременно капитал иностранных инвесторов в уже зарегистрированных и действующих компаниях составляет около 4%, следовательно, потенциальные инвестиции не могут превысить 50,0 млн. долл. при условии, что показатель совокупного страхового капитала не уменьшится в результате прекращения деятельности более 60% страховщиков в течение ближайших лет в результате несоблюдения требований законодательства об увеличении уставного капитала.

В совокупности эти требования не создают благоприятных условий для притока иностранных инвестиций в российский страховой сектор, тем более что не менее существенные ограничения предусмотрены для страховщиков со 100%-м участием на стадии деятельности, в том числе запрещение на проведение операций по страхованию жизни, обязательному, в том числе обязательному государственному, страхованию. Это означает, что дочерние об­щества иностранных страховщиков не могут иметь доступ к более чем 60% современного страхового российского рынка.

Такое регулирование доступа иностранных страховщиков может иметь двойственные последствия для развития национального страхового рынка, причем автору не представляется возможным оценивать положительный эффект перечисленных мер исключительно с точки зрения протекционизма российских страховщиков.

Одна из серьезных проблем российского страхового рынка — капитализация страховщиков. Темпы прироста страхового капитала невысоки, более того, постоянно подвержены влиянию инфляции По состоянию на 3 февраля 2000 г. лишь 120 страховщиков располагали уставными капиталами, превышающими 10,0 млн. руб., или, с учетом курса Банка России по состоянию на указанную дату, более 350,0 тыс. долл Ограничения и требования, предусмотренные законом «Об организации страхового дела в РФ», не позволят существенно повлиять на повышение капиталов страховых организаций, поскольку в условиях высокого политического и «морального» риска иностранный инвестор заинтересован во владении контрольным пакетом акций и капитала, составляющего сотни тысяч долларов.

Именно проблема капитализации является ключевой и для решения других проблем, высокой доли и существенной зависимости национального российского рынка от международного рынка перестрахования, несение затрат на обучение персонала страховых компании и пропаганды страхования среди потребителей страховых услуг, квалифицированного маркетинга и других видов деятельности, имеющих значительное влияние на развитие страхования и параметры страхового рынка

Наиболее пессимистичный прогноз развития страхового рынка, основанный на ограничении доступа иностранного капитала, неизменной консервативной налоговой политике в области страхования, отсутствии основополагающих законов об обязательном страховании, ограниченных возможностях увеличения капитализации, мягких требованиях к платежеспособности российских страховщиков, связан с неизменно низким спросом на страховые услуги, постоянной угрозой неплатежеспособности страховых организаций, банкротствами на страховом рынке и низким уровнем защиты интересов страхователей.

В значительной мере динамика развития российского страхового рынка связана с операциями международного перестрахования, особенно в имущественном страховании и страховании ответственности. Предполагая позитивные изменения в налоговом законодательстве и разрешение включения затрат по страхованию в себестоимость, страховщики неизбежно столкнутся с необходимостью принятия на страхование крупных промышленных рисков, что в условиях недостаточной капитализации неизбежно увеличит потребность в перестраховании. Предложение национального перестраховочного рынка достаточно ограничено, он страдает теми же проблемами, что и страховой рынок в целом.

Одна из наиболее остро дискутируемых проблем российского страхового рынка — условия присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации. Как известно, классификация страховых услуг во Всемирной торговой организации объединяет:

§ прямое страхование (страхование жизни v страхование иное, чем страхование жизни);

§ перестрахование;

§ деятельность страховых посредников;

§ услуги, аффилированные к страхованию (деятельность актуариев, аудиторов, аварийных комиссаров и т.п.).

Как отмечалось ранее, российское законодательство страдает большим количеством пробелов, в том числе по регулированию деятельности всех перечисленных в классификации «продавцов» страховых услуг: страховщиков, перестраховщиков, страховых посредников, актуариев, аварийных комиссаров и др.

Основные положения ВТО связаны с реализацией принципов свободы движения капиталов, товаров, рабочей силы и услуг, неухудшением национального законодательства, регулирующего условия деятельности иностранных страховщиков, перестраховщиков и других «продавцов» страховых услуг, предоставление недискриминационного режима наибольшего благоприятствования для деятельности иностранных «продавцов» из разных стран.

Основываясь на принятой практике, связанной с формированием национальных обязательств при присоединении к ВТО, можно выделить следующие ключевые подходы, которые могут быть использованы Российской Федерацией.

Использование принципа взаимности при определении режимов, разрешающих или запрещающих деятельность «продавцов»-нерезидентов из различных стран на территории России.

В части деятельности иностранных страховщиков на территории России:

— разрешение на деятельность по продаже страховых услуг по страхованию жизни и иному страхованию должно быть связано с требованием учреждения дочернего общества иностранного страховщика на территории России, получения им лицензии в соответствии с требованиями законодательства РФ, полного соблюдения им законодательства Российской Федерации при осу­ществлении страхования, в том числе и при размещении активов;

— возможно установление качественных требований к иностранным страховщикам, учреждающим в России дочернее страховое общество, в том числе наличие лицензии в стране регистрации, опыт страховой деятельности не менее 10 лет, разрешение страхового надзора страны регистрации на учреждение дочернего страхового общества в Российской Федерации и рекомендации в отношении иностранных управляющих такого дочернего общества;

— крайне осторожно следует относиться к ограничению или введению дополнительных требований, связанных с капитализацией дочернего общества или максимальной долей совокупного капитала всех дочерних обществ иностранных страховщиков в совокупном капитале российских страховщиков. В любом случае такие ограничения не должны быть чрезмерными (не более 50% общего размера страхового капитала, зарегистрированного в Российской Федерации).

На стадии деятельности дочернего общества иностранного страховщика обыкновенно принимаются следующие ограничения:

— запрет на участие в обязательном социальном страховании, на которое имеют право национальные страховщики (в России это обязательное медицинское страхование);

— запрет на участие в государственном обязательном страховании, платежи по которому уплачиваются за счет средств государственного бюджета (в России это обязательное государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним лиц, работников налоговых органов, депутатов Государственной Думы и ряд других);

— запрет на участие в некоторых других видах обязательного страхования (обязательное страхование ответственности работодателя и другие).

Наименее развитым является законодательство Российской Федерации по страхованию жизни, поэтому вполне закономерным представляется введение запрета для учрежденных дочерних обществ иностранных страховщиков проводить операции по страхованию жизни в течение первых трех лет после регистрации и получения лицензии.

Кроме того, необходимо установить максимально допустимую квоту иностранного персонала, работающего в учрежденном дочернем обществе.

В части операций по перестрахованию, как отмечалось выше, установление каких бы то ни было запретов неэффективно. Поэтому с учетом принятой национальной системы контроля за международным перестрахованием такие операции могли бы заключаться, как это принято и в настоящее время, в режиме трансграничной торговли с соблюдением требований эффективного контроля за платежеспособностью иностранного страховщика. Нецелесообразно также введение ограничений на перестрахование жизни. В необходимых случаях, если платежеспособность иностранного перестраховщика ниже установленного требуемого уровня («АА» по рейтингу Standards and Poor's), в целях гарантии исполнения обязательств возможно установление требования о размещении депозита, соответствующего принятым по договорам перестрахования обязательствам.

В отношении страховых агентов и страховых брокеров целесообразно, руководствуясь действующим российским законодательством, запретить деятельность иностранных страховых агентов, и сохранить порядок регистрации в отношении иностранных брокеров. Вместе с тем не вызывает сомнения целесообразность введения прямого контроля со стороны страхового надзора за деятельностью как иностранных, так и национальных страховых брокеров, в том числе требование к аттестации брокеров, профессиональной квалификации и обязательному аудиту.

В части деятельности продавцов аффилированных к страхованию услуг необходимо введение требований к образованию не ниже, чем предъявляются к российским гражданам, имеющим право на такую профессиональную деятельность, заключение договоров страхования профессиональной ответственности с российскими страховыми организациями в установленных размерах, соответствующие разрешения и рекомендации органа надзора из страны постоянной регистрации или места жительства, наличие опыта работы по специальности не менее 5 лет, прохождение российской процедуры лицензирования соответствующей деятельности или ее разрешения.

Мировой рынок страхования на пороге перемен

Автор: Наталья Шестопалова

04.07.2006

ИССЛЕДОВАНИЯ

Результаты недавно проведенного исследования IBM свидетельствуют, что в предстоящие 15 лет мировую страховую отрасль ожидает ряд радикальных преобразований. Появится принципиально новый набор продуктов, услуг и бизнес-процессов, направленных на формирование прибыли и долгосрочный рост отрасли.

Так, по мнению экспертов, новая модель страхования, ориентированная на персонализацию услуг и активный учет рисков, существенно упростит обработку страховых требований и снизит затраты страховых компаний, перенеся акцент на предупреждение страховых случаев. Такая модель, предполагающая радикальное изменение бизнес-процессов, заменит применявшиеся в течение десятилетий модели страхования. Привычные отраслевые схемы взаимодействия с клиентом, по-видимому, себя уже исчерпали и в будущем не смогут обеспечить долгосрочных выгод. Им на смену придут новые методы организации работы, построенные на основе технологий, которые разрабатываются сегодня и будут создаваться в дальнейшем.

В ближайшее десятилетие значительно увеличится гибкость страховых продуктов благодаря массовому применению мобильных и беспроводных технологий.

Раскрытию этих и других концепций и посвящено упомянутое выше исследование “Страхование в 2020 году: инновации выходят за рамки старых моделей” (www.ibm.com/bcs/insurance2020), проводившееся в течение года подразделением IBM Institute for Business Value (IBV, www.ibm.com/iibv) путем опроса более трех десятков руководителей ведущих страховых организаций мира и других влиятельных персон страхового рынка. В данной работе рассматриваются движущие силы, которые будут влиять на отрасль в предстоящие годы - развитие технологий, сложные нормативные требования, рост числа участников рынка и конкуренции между ними. Исследование затрагивает задачи, связанные с изменением демографической структуры клиентской базы, развитием онлайновых источников информации и влиянием процесса глобализации на отрасль страхования. Его авторы предлагают новый взгляд на проблемы, с которыми придется столкнуться страховщикам в 2020 г., и рекомендуют стратегии успешного внедрения новаторских методов.

Глобальные тенденции и прогнозы

Анализ результатов опроса выявил четыре глобальные тенденции, которые подчеркивают необходимость преобразований и открывают заинтересованным сторонам путь к стабильной прибыльности на рубеже 2020 г.:

- технологии открывают путь к виртуальному взаимодействию страховщика с клиентом, снижая барьеры для входа на рынок. В ближайшие 15 лет появится ряд компаний, применяющих частично или даже полностью электронный способ связи с частными и корпоративными потребителями страховых услуг; вырастет число специализированных фирм, работающих в узких рыночных нишах;

- активные, информированные клиенты во всех демографических группах отдают предпочтения операторам, осваивающим нетрадиционные, современные методы взаимодействия с потребителями, и будут переходить к поставщикам услуг, способным оправдывать их ожидания;

- массовые страховые продукты становятся все более динамичными и требуют от операторов разработки гибких и адаптируемых услуг, которыми можно пользоваться в режиме реального времени, в том числе за счет применения средств защиты частной информации и специальных сетей, состоящих из датчиков для сбора данных, используемых в страховой деятельности;

- координация нормативной деятельности и применение отраслевых стандартов приобретают глобальный масштаб. Эта тенденция наряду с потребностью в повышении эффективности бизнеса будет способствовать защите интересов потребителей в разных регионах, росту автоматизации и поддержке стандартизации в масштабе всей отрасли.

По прогнозу респондентов, в ближайшее десятилетие значительно увеличится гибкость страховых продуктов благодаря массовому применению мобильных и беспроводных технологий. Для вычисления стоимости конкретных рисков будут использоваться недорогие датчики, подключенные к Интернету нового поколения. Данные, необходимые для эффективной страховой защиты, получаемые от таких датчиков, позволят вычислять риски в реальном времени и на основе их фактического уровня оперативно предлагать наиболее благоприятные цены, снижая стоимость полисов страхования жизни и собственности.

В пронизанном информационными каналами мире 2020-го держатели страховых полисов будут иметь гораздо больше возможностей для доступа к продуктам и принятия самостоятельных решений.

Аналогичные технологии позволят реализовать широкий спектр страховых продуктов, характеристики которых меняются на протяжении срока действия полиса, такие как страхование “pay-as-you-live” (“точно по времени”), когда, например, каждому этапу путешествия (поездка на автомобиле до вокзала, на поезде в другой город, от вокзала до офиса и т. п.) сопоставляется отдельный тип риска. В таком случае достигается снижение общей стоимости страхования в обмен на некоторое количество частной информации о местонахождении и расписании клиента. При этом та же самая сеть датчиков может служить удобным источником сведений для клиента, например, позволяя ему избежать поездки по перегруженной автостраде. Данные можно передавать по любому удобному каналу - через автомобильную аудиосистему, мобильный телефон, по электронной почте, в форме телефонного звонка в офис.

Еще один императив, выявленный в ходе исследования, - смещение центра внимания операторов от продукта к клиенту. В пронизанном информационными каналами мире 2020-го держатели страховых полисов будут иметь значительно больше возможностей для доступа к продуктам и принятия самостоятельных решений. Концепция страхового агента в конце концов уступит место концепции “адвоката”. Людям будут нужны “финансовые адвокаты”, способные помочь им советом на рынке страховых и финансовых услуг. Традиционный агентский канал не исчезнет, но будет выглядеть совершенно иначе. “Отрасль подходит к эпохе экспериментов и нововведений. - сказал Майк Адлер, руководитель подразделения IBM Global Business Services, отвечающий за взаимодействие с мировой страховой отраслью. - Основой прибыльности в будущем станут гибкие и ориентированные на потребности клиентов финансовые услуги и решения для смягчения рисков”.