

*Вступление России в ВТО подразумевает разрешение иностранным страховым компаниям напрямую работать на отечественном рынке. Во многих странах в результате открытия границ местный страховой рынок оказался под пятой транснациональных гигантов. Но в России этот сценарий не пройдет, уверены эксперты. А вот условия страхования и регулярность выплат в страховом случае должны заметно улучшиться.*

Россия будет «запускать» иностранцев постепенно. Сегодня на российском рынке работают лишь дочерние компании иностранных страховщиков. Дочерняя компания полностью подчиняется российскому законодательству и имеет статус отдельного юридического лица. Доля иностранцев в совокупном уставном капитале страховщиков составляет 25%, и эта законодательно установленная квота уже полностью исчерпана. После присоединения России к Всемирной торговой организации она увеличится до 50%. С этого же момента будет изменено ограничение на участие иностранного капитала в компаниях, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием: с 49% оно увеличится до 51%. А через пять лет после вступления России в ВТО оно будет и вовсе отменено.

Работать в России напрямую, то есть открывать здесь свои филиалы, иностранные страховые компании смогут лишь через девять лет после вступления страны в ВТО. При этом к страховщикам предъявляются жесткие требования: лицензию надзорного органа сможет получить лишь крупная компания, суммарные активы которой составят более \$5 млрд. Кроме того, страховщику необходимо иметь как минимум пятилетний опыт управления действующей филиальной сетью на иностранных рынках. Ему также предстоит доказать свою финансовую состоятельность и предоставить финансовые гарантии. Также материнская структура должна обладать немалым опытом работы в этом бизнесе на домашнем рынке – от восьми лет в страховании жизни и не менее пяти лет по остальным видам. Предполагаются и определенные ограничения – иностранным филиалам будет закрыт доступ к национальному рынку госзакупок, а также к обязательным видам страхования, за исключением обязательной «автогражданки».

Уже самые первые послабления приведут к более активному участию иностранцев на отечественном рынке. Однако максимальным эффект будет после открытия у нас филиалов иностранных компаний. Впрочем, ожидать повторения сценария, который наблюдался в восточноевропейских странах с приходом туда западных страховщиков,

не стоит, уверены эксперты. Так, например, рынки Словакии и Венгрии после перехода этих стран к рыночной экономике фактически сразу были открыты для иностранных компаний. «Местные страховщики были относительно слабыми как в финансовом плане, так и в плане технологий страхования. Они все были просто скуплены иностранцами, после чего захватить рынок оказалось довольно простой технической задачей. Российские страховщики развивались только в условиях конкуренции между собой, что позволило нарастить значительные обороты и укрепнуть в финансовом плане перед приходом иностранных структур», – рассказывает замглавы отдела рейтингов страховых компаний «Эксперта РА» Наталья Комлева.

А вот надежность и устойчивость рынка должны улучшиться. «По обязательствам филиала отвечает материнская компания, а по обязательствам дочерней – сама «дочка» в размере своего уставного капитала. Бывали случаи, когда даже очень уважаемые, крупные иностранные компании в ситуациях, когда в развивающихся странах был кризис и их дочерние компании банкротились, не помогали им. То есть материнская компания не платила по обязательствам своей дочерней компании», – говорит Комлева. В случае с филиалом такие риски сводятся к минимуму.

Появятся на рынке и новые страховые технологии, хотя уже сегодня иностранные компании пытаются делиться с российским рынком своим опытом, прививать новые продукты, но не всегда успешно. «Согласование правил страхования – процесс длительный и сложный, так как компании пытаются иногда привнести специфические виды и риски», – говорит Комлева.

Предполагается, что рядовой потребитель получит все плюсы, которые обычно возникают при усилении конкуренции: более широкий перечень услуг, качественный сервис, низкие цены. «Вместе с тем скорее всего западные игроки могут столкнуться с высокой убыточностью и начнут урезать сервисные пакеты с поправкой на российскую действительность, но первые несколько лет обещают быть весьма благоприятными для потребителей страховых услуг», – уверен гендиректор СГ «Межрегионгарант» Евгений Потапов. «Непосредственно после появления на рынке филиалов иностранных компаний российское население может проявить большой интерес к предлагаемым ими страховым продуктам в связи с тем, что уже имеет за плечами не всегда успешный опыт взаимодействия с отечественными страховщиками, особенно в рамках обязательных видов страхования, таких как, например, ОСАГО», – считает гендиректор страховой компании «Россия» Юрий Колесников. В то же время и иностранным игрокам потребуется некоторое время для адаптации, чтобы понять российские правила игры, менталитет, потребности и ценности российского страхователя.

В некоторых видах страхования, считают эксперты, приход иностранцев ничего не сможет изменить до тех пор, пока потребитель «не дорастет» до определенных продуктов. «Если бы филиалы иностранных страховщиков открылись в нашей стране сегодня, то на рынке страхования жизни ничего бы не изменилось. Обусловлено это тем, что наши люди не уверены в завтрашнем дне, а уж тем более не привыкли строить планы на более долгосрочную перспективу, как это предполагает договор страхования жизни, заключаемый подчас на срок в несколько десятков лет», – поясняет Колесников.

**Источник: Московские новости, № 161, 21.11.11**

**Автор: Кадыкова М.**