

Недавно Федеральная служба по финансовым рынкам выступила с предложением о введении для страховщиков ряда обязательных нормативов по аналогии с банками. Бесспорно, это логичный и неизбежный шаг на пути к цивилизованному страховому рынку, на котором интересы клиентов надежно защищены. Но на практике мы сталкиваемся с двумя принципиальными вопросами, от правильных ответов на которые будет зависеть успех всего начинания. Во-первых, какие это должны быть нормативы? Во-вторых, как они будут сочетаться с другими инициативами регулятора?

Не всякие нормативы будут полезны страховщикам. Например, есть предложения об обязательных нормативах по комбинированному коэффициенту (итоговому результату по всем видам страхования, показывающему качество портфеля и работы компании) и по расходам на ведение дела. Само по себе законодательное принуждение к прибыльности звучит как-то нелепо. Ведь каждая коммерческая организация и так стремится к максимизации прибыли и минимизации издержек. Конечно, рыночные и макроэкономические циклы время от времени приводят к снижению рентабельности, но в такие периоды регулятивное наказание за убыточность только усугубит проблемы. Кстати, у банков нет ни одного обязательного норматива, который бы касался рентабельности или уровня расходов. Единственное исключение – это требования к рентабельности банка при допуске в систему страхования вкладов. Однако в кризис они были приостановлены, а сейчас активно обсуждается возможность их смягчения или отмены.

С другой стороны, есть области, в которых обязательные нормативы пришлись бы очень кстати. Например, ликвидность. В этом году мы несколько раз были свидетелями того, как компании с собственными средствами более миллиарда рублей не могли расплатиться по убыткам своих клиентов на несколько сотен миллионов. Оказалось, что их собственные средства были вложены в неликвидные активы, или, проще говоря, выведены. Причем компании умудрялись показывать регулятору правильную структуру активов на отчетную дату за счет сделок РЕПО. Другой пример – это гарантии и поручительства страховщиков. Данные обязательства учитываются за балансом и никак не отражаются на марже платежеспособности. Но потенциальные убытки по гарантиям и поручительствам могут быть существенными, причем они никогда не покрываются перестрахованием.

Также не стоит упускать из виду, что обязательные количественные нормативы всегда являются частью более широкой регулятивной системы. Например, директива Евросоюза Solvency II наряду с количественными нормативами включает в себя еще два не менее важных раздела – риск-менеджмент и стандарты раскрытия информации. А какова наша регулятивная система? Российский регулятор увеличил требования к минимальному уставному капиталу. Но, как уже отмечалось, в этом году свои обязательства перед клиентами не смогли исполнить довольно крупные компании. В таких условиях необходимы усилия по выведению риск-менеджмента российских страховщиков на новый уровень.

Регулятивный контроль за риск-менеджментом идет рука об руку со стандартами раскрытия информации. Сейчас ФСФР может запросить у страховщика данные об активах на любую дату, но, по-видимому, этого не достаточно. Например, банки отчитываются перед своим регулятором по обязательным нормативам каждый день. Страховому рынку до такой прозрачности еще далеко, но даже еженедельный формат отчетности по размещению резервов значительно бы увеличил издержки недобросовестных компаний на фальсификацию.

Таким образом, введение обязательных нормативов является разумной инициативой, направленной, в том числе, на защиту интересов клиентов и выгодоприобретателей по таким социально значимым видам страхования, как ОСАГО и ответственность туроператоров. Однако многое будет зависеть от выбора конкретных нормативов. А практический эффект от нововведения можно будет получить только в комплексе с другими мерами регулятора по повышению качества риск-менеджмента российских страховщиков.

Источник: Ведомости-online, 28.10.11

Автор: Арташес Сивков, заместитель гендиректора РОСНО