

Минфин РФ в новой редакции правил формирования и размещения страховых резервов повысил долю передачи управляющим компаниям (УК) таких активов. Теперь вместо 20% общего объема активов в покрытие страховых резервов можно будет передать в доверительное управление до 50% таких активов. Управляющие компании и страховщики восприняли новость со сдержанным оптимизмом, но не ожидают революционных изменений.

Как показал проведенный агентством «Интерфакс-АФИ» опрос представителей управляющих и страховых компаний, дело не только в традиционном нежелании «отпускать» ликвидные активы под «чужое крыло», но и в налоговом режиме по таким операциям для страховщиков.

Регулятор позаботился о прозрачности инвестиционных операций СК

Новые требования Минфина РФ к активам, принимаемым в покрытие страховых резервов, вступают в силу с 30 сентября этого года. До сих пор для страховщиков действовала 20-процентная квота на передачу части портфеля под управление УК. Но и она не исчерпывалась. Редко кто из страховщиков был готов передавать «чужим» свои активы, экономя на комиссионных. Другое дело, если УК входит в одну финансовую группу со страховщиком, тогда включаются соображения «политические», учитываются интересы группы.

В целом банки как класс, особенно в последние годы, воспринимаются страховщиками как старшие партнеры по бизнесу и финансово более мощные игроки. Кризисные явления последних лет сгруппировали консервативных страховщиков вокруг группы наиболее устойчивых, крупных и консервативных кредитных учреждений. Сама потребность в надежной, гарантированной доходности подталкивает страховщиков в объятия банков.

Страховые компании все последнее время боролись за право увеличить долю

размещения в банковские инструменты. Она в результате утверждена Минфином РФ также на уровне 50% всего объема резервов с установлением ограничения в размере до 25% на один банк.

Управляющие довольны новацией

Новация Минфина РФ по увеличению квоты на передачу активов управляющим компаниям была воспринята представителями УК «Тройка Диалог» как правильная и своевременная мера, направленная в том числе на повышение прозрачности страхового рынка, заявила руководитель отдела продаж институциональным и государственным клиентам УК «Тройка Диалог» Анна Ведерникова.

«Мы работаем со страховыми компаниями и надеемся на дальнейший рост этого клиентского сегмента. Многие страховые компании довольно сильно пострадали в кризисный период 2008–2009 годов и только-только возвращаются к докризисным показателям по объемам резервов», – сказала она.

«Прозрачность и понятность очень важна в первую очередь для конечных потребителей страховых услуг. Сейчас активно развивается направление инвестиционного и/или накопительного страхования жизни. В создании такого рода продуктов есть огромный потенциал для взаимодействия между управляющими компаниями и страховщиками. Мы уже начали разработку таких продуктов с несколькими нашими партнерами – страховыми компаниями, и уже есть первые продажи», – отметила А.Ведерникова.

Отдельные ласточки не сделают весны

Портфельный управляющий ЗАО «КапиталЪ Управление активами» Дмитрий Постоленко настроен более скептически. В его компании «не ожидают увеличения активности по передаче страховых резервов небольшими страховыми компаниями в ближайшее время». «Для формирования данного тренда понадобится некоторое время», – убежден он.

В свою очередь управляющий директор УК «Открытие» Роман Соколов предположил возможную активизацию спроса со стороны средних по размеру страховых компаний на услуги УК.

«У больших компаний есть либо свои УК, входящие в одну группу с ними, либо собственные внутренние подразделения, которые занимаются управлением активами», – сказал он, добавив, что «при выборе партнера из числа УК страховщики ценят результаты работы компании, опыт сотрудничества с группой компаний, в которую входит УК, личные контакты, размер комиссии и уровень сервиса».

Ключевым отличием этой группы институциональных инвесторов в отличие, к примеру, от НПФ, Р.Соколов считает отсутствие предусмотренной законодателем «обязанности передавать средства в доверительное управление».

Страховщики управляют активами «или сами, или через «свои» УК, либо пользуются услугами дружественных банков», добавил представитель УК «Открытие».

«Некоторые СК считают, что они имеют достаточный опыт для самостоятельного поиска оптимального инвестиционного решения, учитывающего специфику страховых средств, и просто избегают дополнительной прослойки в виде УК», – отметил Д.Постоленко.

«Большинство страховых компаний будет продолжать управлять страховыми резервами самостоятельно, предпочитая наиболее консервативные стратегии, подразумевающие вложения в депозиты и ОФЗ», – считает он.

При этом он все-таки не исключил, что «определенная часть страховых компаний увеличит объемы страховых резервов, переданных в УК».

Вместе с тем, когда дело доходит до выбора УК, по мнению Д.Постоленко, «для страховой компании важны высокий уровень надежности УК, качество предоставляемых услуг, а также наличие опыта работы по управлению страховыми резервами».

«Как институциональных инвесторов страховщиков прежде всего интересует надежность инвестирования. Однако в последнее время все большее количество СК предпочитает увеличивать долю высоконадежных корпоративных эмитентов, сокращая долю субфедеральных заемщиков», – добавил он.

Налоги, внимательные к доходам, «глухие» к убыткам

Для развития сотрудничества управляющих компаний и страховщиков преградами в реальности оказываются не столько психологические барьеры и различные опасения, сколько введенные с 1 января 2011 года изменения к статье 276 Налогового кодекса РФ, убежден первый заместитель генерального директора САО «Гефест» Владимир Чубуков.

«Это ограничение носит куда более серьезный и негативный характер для рынка доверительного управления (ДУ), нежели та или иная квота на передачу активов УК», – сказал он.

«Доходные операции от ДУ увеличивают налогооблагаемую базу, в то время как убыточные операции не уменьшают налогооблагаемую базу, что, согласитесь, сокращает возможную нетто-доходность операций по доверительному управлению. По нашему мнению, процентное изменение величины передаваемых средств в ДУ картины не изменит», – отметил представитель страховой компании.

Холодок недоверия сохранился от последнего кризиса

Вместе с тем В.Чубуков из «Гефеста» полагает, что «в первую очередь выбор доверительного управляющего определен законодательно приказами Минфина, и только затем внутренними нормативными документами самой страховой компании. В числе критериев могут быть срок работы на рынке УК, объем средств в управлении, знание особенностей формирования средств страховых резервов страховщиками, а также репутация компании на рынке и другие критерии».

Отвечая на вопрос о причинах угадывающегося в разговорах со страховщиками недоверия к профессионализму УК, В.Чубуков сказал: «Доверие к «профессионализму» управляющих – это вопрос, на который можно ответить, только поработав с доверительным управляющим».

«Надо иметь в виду: гарантировать этот «профессионализм» не может ни высококлассная команда управленцев, ни долгий срок работы управляющего на рынке по причине того, что помимо самого управляющего в процесс доверительного управления вовлечены и сторонние институты, риски которых на себя должен принять и страховщик, передавший средства в ДУ – это и банк доверительного управляющего, и биржи, которые могут останавливать торги», – отметил он.

К тому же прошедший кризис 2008 года нанес репутационный ущерб институту доверительного управления в целом, считает представитель СК «Гефест».

Характеризуя особенности сегодняшнего спроса страховых компаний как институциональных инвесторов, В.Чубуков отметил, что «их предпочтения меняются в сторону уменьшения «аппетита к рискам», выбор осуществляется в пользу более консервативных вложений».

Источник: [Финмаркет](#) , 24.08.12