



*Об актуальных трендах развития рынка, наиболее существенных для диалога регулятора и страховых компаний, рассказал 24 сентября на VI Форуме финансовых директоров страхового бизнеса заместитель руководителя Службы Банка России по финансовым рынкам Игорь Жук.*

Переход регулирования страховщиков от ФСФР к ЦБ – благо для рынка, считает г-н Жук. Основной положительный момент здесь заключается даже не в самой жесткой манере регулирования Центробанка, а в более уважительном отношении к этому органу как к регулятору. Как среди самих поднадзорных, так и среди населения. У людей сейчас есть понимание, как происходит их взаимодействие с банком и каковы гарантии выполнения кредитной организацией своих обязательств. На страховом рынке этого пока в полном объеме нет. Между тем, такое понимание исключительно важно, потому что развитие рынка в условиях отсутствия доверия невозможно. Тем более что в отличие от времен 5–10-летней давности уровень ответственности страховщиков сегодня существенно выше, особенно на розничном рынке.

Для регулятора в ближайшие 1,5–2 года основной темой будет являться реальность активов страховых компаний – соответствие того, что заявлено на бумаге, тому, что есть на деле. «Я не стал бы сейчас вести дискуссию, большие компании необходимы рынку или маленькие, – заявил чиновник. – С моей точки зрения, планка входа на рынок уже поднята достаточно высоко. 120 млн рублей минимального уставного капитала или 480 млн рублей для компании полного цикла – это немаленькие деньги. Многие страны в Европе имеют меньшие пороги». Ключевой момент в другом – чтобы компания имела эти 480 млн рублей в реальных деньгах. Исторический пример – компания «Ростра»,

уставный капитал которой составлял 1 млрд рублей и к которой со стороны рейтингового агентства «Эксперт РА» не было претензий. Когда ФСФР серьезно занялась этой компанией, оказалось, что у нее полностью отсутствуют какие-либо ликвидные активы. Это была неликвидная недвижимость (на уровне ямы где-то в глубине России) и векселя и ценные бумаги, которые регулятор так и не смог найти. Поэтому в эти 1,5–2 года планируется не просто сделать перелицовку старых нормативных документов, а внести в них новое содержание, которое будет способствовать повышению прозрачности и достоверности отчетности, особенно в части активов. «Уже есть первый опыт такой работы – по марже платежеспособности, – поделился И.Жук. – Мы планируем обсудить этот документ с финдиректорами крупнейших компаний».

Ситуация с судебной практикой привела к тому, что в последнее время стабилизировался поток жалоб в орган надзора. Сейчас страхователям проще и выгоднее пойти в суд – зачастую в судах они получают возмещение даже по тем рискам, которые компания на себя не брала. Компании – лидеры розничного рынка уже давно производят огромные дополнительные выплаты, связанные с судебными решениями. «Это важно, потому что одно дело – когда компания получает прогнозируемые убытки, и другое – когда вы их не закладывали, – рассказал Жук. – Так, на собрании РСА компания «Московия» приводила примеры решений судов, которые по размеру исков в разы превышали страховые суммы, причем по тем рискам, которые компания на себя не принимала». Сейчас ситуация с убытками в некоторых компаниях имеет лавинообразный характер. В связи с этим регулятор планирует внести коррективы, которые касаются защиты прав потребителей, во многие документы, регламентирующие страховую деятельность. Цель – четко определить, что положено и что не положено страхователю по тому или иному закону.

Также, по словам чиновника, ЦБ поддерживает развитие электронных продаж. Дискуссия эта непростая, в ней есть вопросы переходного периода, но в целом для потребителя электронные продажи – это удобно. И для самих компаний по тем видам страхования, которые не требуют глубокого андеррайтинга, это могло бы стать благом за счет удешевления продаж. Есть также вопрос, связанный с мошенничеством. «На банковском рынке есть кредитные организации, которые имеют операционную численность меньше 100 человек, включая акционера и руководство банка. Причем некоторые из этих банков входят в топ-5 по «пластиковым» продажам. Но ключевое отличие страховых компаний от банков в том, что у страховщиков помимо продаж есть еще вторая немаловажная часть – урегулирование убытков, где все гораздо сложнее. Нетрудно создать хорошую IT-платформу и продавать полисы, существенно сложнее потом все это собирать на уровне урегулирования, особенно с точки зрения финансового обеспечения». Здесь есть две крайности, которых следует избегать: первая – мнение, что население не готово, нет Интернета и т.д., вторая – желание внедрить электронные продажи буквально везде. Кстати, на рынке ОСАГО к 1 июля

2014 года многое уже будет готово к внедрению электронных продаж: будет запущен онлайн-режим в части работы с КБМ и онлайн-режим работы с операторами техосмотра.

Рынок, который не зарабатывает, не интересен регулятору, считает Жук. Поэтому важно определить, в том числе, на чем компании сегодня теряют деньги. Одна из таких тем – вопросы, связанные с досудебным урегулированием. Сейчас есть негативная тенденция увлечения страховщиков судебным урегулированием. «По словам Павла Бунина, не меньше 15% заявлений по рынку ОСАГО в настоящее время идет напрямую в суды, – приводит пример Игорь Жук. – Значит, через полгода-год будут все 50%. Сама сущность страхования при этом серьезно подрывается. Зачем тогда заниматься андеррайтингом и урегулированием, если все решит суд?» Сегодня масштабы рынка таковы, что размер возможных претензий может его много раз под собой похоронить. Поэтому перед страховщиками со всей актуальностью встает вопрос о финансовом омбудсмене.

Другая тема, беспокоящая регулятор, – слабая финансовая грамотность акционеров и генеральных директоров части компаний.

*Полностью материал читайте в свежем выпуске журнала [«Урегулирование убытков в автостраховании»](#)*

Источник: [Википедия страхования](#) , 07.10.13