

Александр Завада: «Страхование может стать локомотивом развития экономики»

Вопреки надеждам страховщиков, которые в этом году ожидали завершения кризиса и начала устойчивого развития страховой отрасли, 2011 год оказался для рынка одним из самых тяжелых. Длительная кадровая неопределенность в руководстве Нацфинуслуг и пассивная позиция наблюдательного органа, а также новая волна экономических проблем в государстве сделали болезни страхового рынка хроническими.

О том, удалось ли страховщикам противостоять кризису и какие вызовы ожидают их в следующем году, редакции рассказал президент Украинской федерации страхования АЛЕКСАНДР ЗАВАДА.

О ситуации в отрасли

? – *Какие важнейшие события произошли на страховом рынке в 2011 году?*

– Сказать, что этот год был тяжелым для страховой отрасли – не сказать ничего. В этом году мы ожидали возобновления роста классического рынка приблизительно на 5%. Также надеялись на пересмотр базового законодательства, «перезагрузку» органа надзора, оздоровление рынка. Однако, несмотря на определенные исключения, этого не случилось.

? – *Но официальная статистика относительно развития рынка выглядит достаточно оптимистичной...*

– Да, за девять месяцев 2011 года по сравнению с соответствующим периодом 2010-го валовые премии по рынку выросли на 4,8%, чистые – на 38,7%. Классический рынок вырос более чем на 14,5%, хотя до конца года вряд ли темпы его роста превысят уровень инфляции. Но несмотря на эти оптимистические тенденции, традиционные болезни рынка – недобросовестная конкуренция, демпинг, недоформирование резервов, рост «токсичных» активов, стоимость которых стремится к нулю – сейчас только заострились. Многие компании до сих пор «играют» без правил. Страдает от этого потребитель, которому очень трудно сориентироваться и выбрать действительно надежную компанию.



Александр ЗАВАДА,
президент Украинской федерации страхования

? – Удалось ли рынку избавиться от схемного бизнеса после вступления в силу норм Налогового кодекса, которые внедрили 3-процентный налог на операции внутреннего перестрахования?

– По результатам II квартала 2011 года объемы внутреннего перестрахования сократились в 7,5 раза по сравнению с первым кварталом этого года. На фоне уменьшения валовых премий чистые премии выросли почти на 50%. Аналогичная ситуация имела место и в третьем квартале 2011 года. При этом активы выросли более чем на 10%, а активы страховщиков другие, чем предусмотренные статьей 31 Закона Украины «О страховании», – на 25%. Бесспорно, включение внутреннего перестрахования в налогооблагаемую базу страховых компаний уменьшило возможности для налогового арбитража. Но не исключено, что с той же целью теперь в больших объемах используются финансовые инструменты.

? – Какую роль в борьбе с налоговой оптимизацией сыграло внедрение Нацфинуслуг (ранее Госфинуслуг) регистрации договоров перестрахования?

– Это влияние незначительное, поскольку отказ в регистрации договора перестрахования не останавливает саму операцию по переводению средств резидентам. Напротив, этот шаг едва не парализовал работу классического рынка. Он привел к тому, что некоторые международные перестраховщики сейчас рассматривают вопрос о прекращении работы с Украиной. Причина в том, что теперь они не имеют достаточных гарантий получения платежей по рискам, которые берут на себя. Нацфинуслуг, как правило, отказывает в регистрации договоров перестрахования по сугубо формальным причинам, даже не мотивируя принятые решения. При этом страховщикам не известны отказы, связанные с подозрениями в «схемности» операций. Мы предлагаем изъять из закона норму об обязательной регистрации. А пока прилагаем максимум усилий, для того чтобы изменить эту несовершенную процедуру.

О саморегулировании

? – В июле этого года председатель Госфинуслуг был освобожден от занимаемой должности

и арестован по обвинению во взяточничестве. Новый руководитель Комиссии так и не был назначен. Как «обезглавливание» регулятора отразилось на страховом рынке?

– Прежде всего это усилило роль саморегулирования. Когда рынок очутился один на один с проблемами, он сплотился. Были приняты очень серьезные решения.

? – Какие, например?

– В сжатые сроки Моторное (транспортное) страховое бюро Украины (МТСБУ) организовало внедрение европротокола согласно обновленному законодательству об обязательном страховании автоответственности, которое приблизило процедуру урегулирования убытков по этому виду страхования к европейским стандартам и улучшило положение потребителей.

В этом году мы впервые достигли взаимопонимания относительно принципов отношений между банками и страховыми компаниями. В частности, отработаны и подписаны страховщиками, банками и их объединениями «Правила сотрудничества страховщиков и банков, связанного со страхованием». В Украине до сих пор отсутствовали унифицированные подходы к аккредитации страховых компаний в банках и прозрачная процедура принятия полисов «чужих» страховщиков. Каждый банк устанавливал свои, известные фактически лишь ему требования к аккредитации. Клиенты, которые приходили в банки «с улицы», даже имея страховой полис самой надежной страховой компании, не могли его применить. Сотрудники банков заставляли их покупать договоры только «своих» компаний.

Сейчас принципы аккредитации будут едиными для всех. Банки, которые подписали «Правила» (а их число постоянно растет), уже обнародовали на своих сайтах требования к страховым компаниям, и страховщики могут подавать заявления на аккредитацию. Если банки станут безосновательно отказывать в аккредитации, к ним почти автоматически будут применяться штрафные санкции АМКУ. По нашей информации, количество жалоб на банки, поступающих от потребителей и страховых компаний, начало сокращаться.

? – Еще одно соглашение было подписано со Всеукраин-

ской ассоциацией автомобильных импортеров и дилеров. Что это дало потребителям?

– Согласно этому договору страховщики и станции техосмотра могут согласовывать и вводить единое программное обеспечение для расчета стоимости ремонта авто на основе норм завода-производителя. Это позволит существенно ускорить и упростить процедуру выплаты страхового возмещения по КАСКО и «автогражданке». До сих пор было много дискуссий по поводу того, какие именно операции нужны (или наоборот, не нужны) при ремонте авто, сколько нужно нормо-часов для проведения тех или иных работ. В результате, пока СК и СТО согласовывали между собой стоимость ремонта, автомобиль мог месяцами ржаветь на техстанции или в гараже. Теперь процедура согласования может длиться всего один день. В других странах фактически все серьезные игроки автомобильного и страхового рынков работают только на таких условиях.

О прозрачности и платежеспособности

? – Какие проблемы страхового рынка требуют незамедлительного решения?

– Одна из главных – непрозрачность рынка. Сегодня мы имеем очень много недостоверной, искаженной информации, которая прикрывается фальсифицированными аудиторскими выводами. Законодательством предусмотрено обязательность страховщиков обнародовать годовую отчетность. Но этого недостаточно. Поэтому УФС уже начала вводить собственную систему раскрытия информации о своих членах. С 1 сентября 2011 года компании ежеквартально обнародуют на сайте УФС свои показатели, которые дают полное представление об их финансовом состоянии. Это не только стандартные данные, например, объемы премий, выплат, резервов, но и показатели в виде коэффициентов, которые применяются в европейской практике.

Один из них – комбинированный коэффициент убыточности (combine ratio), который дает возможность интегрально оценить ситуацию в отдельной компании или на рынке в целом, в том числе и по сравнению с соответствующими показателями в других странах. Нам очень не хватает

такой информации в целом по рынку. Например, Госфинуслуг до сих пор не оглашает сведенный бухгалтерский баланс, и мы не имеем представлений ни о размере их собственного капитала, ни об объемах их обязательств, других, нежели резервы.

? – *Другие объединения страховщиков тоже осуществили соответствующие шаги по повышению прозрачности компаний?*

– В таком объеме нет. Но определенная информация собирается и используется для принятия решений органами управления соответствующих объединений, где существует солидарная ответственность. Это МТСБУ и Ядерный страховой пул.

? – *Чем тогда можно объяснить, что никто не заметил печальную ситуацию, в которую попала СК «Инвестсервис», лишенная лицензии в начале ноября? Ведь она была одновременно и членом УФС, и членом МТСБУ?*

– Да, полностью эффективную систему предупреждения неплатежеспособности компаний до сих пор не смог разработать никто – ни орган надзора, ни объединения страховщиков. Потому что основой для создания такой системы является возможность открыто работать с показателями компаний. В УФС такая возможность появилась только с сентября 2011 года. Члены УФС, которые одновременно являются членами МТСБУ, настаивают на обнародовании показателей компаний – членом МТСБУ на сайте Бюро, чтобы их можно было анализировать и делать выводы о состоянии компаний.

Что касается «Инвестсервиса», то мы понимали, что ситуация не была вполне благополучной. Но мы видели и те значительные усилия, которые прилагались компанией для исправления положения. Мы постоянно мониторили ситуацию. Фактическое прекращение страховщиком деятельности было внезапным и неожиданным для нас. При таких условиях компания не могла оставаться в УФС. Решением внеочередного собрания Федерации СК «Инвестсервис» была выведена из ее состава.

? – *Недавно в МТСБУ состоялись кадровые ротации. На должность генерального директора Бюро вместо Владимира*

Романишина был назначен Вадим Загребной. Считаете ли Вы, что изменения в руководстве будут способствовать повышению эффективности работы Бюро?

– Несмотря на большое количество мероприятий, проводимых в последнее время, Бюро пока что не смогло внедрить механизмы эффективного противодействия недобросовестной конкуренции, демпингу и обеспечить прозрачность и платежеспособность своих членом. Бесспорно, не все зависит от дирекции Бюро. Есть вопрос и к профильному законодательству, и к работе наблюдательного органа. Но потенциал для улучшения своей работы в Бюро, безусловно, есть. Поэтому успех будет зависеть от согласованной работы всех органов управления Бюро. От профессионализма и инициативности дирекции, ее равноудаленности от основных групп влияния в Бюро. Важно также, чтобы президиум в начале 2012 года был успешно избран по усовершенствованной процедуре, что обеспечит принятие им в кратчайшие сроки легитимных и эффективных решений по наведению порядка на рынке.

Законодательство и планы на 2012 год

? – *В этом году УФС много работала над проектами законодательных документов, которые касаются развития страхового рынка. Какие из этих документов могут быть приняты в ближайшее время?*

– Вместе с Нацфинуслуг, депутатами, другими объединениями мы продолжаем работать над Законом «О страховании». Обсуждается каждый раздел документа, рассматривается возможность внедрения норм европейских директив Solvency I и Solvency II на украинском рынке. Данный закон будет регулировать отношения на страховом рынке по меньшей мере следующие десять лет. Он предусматривает внедрение европейских норм регулирования страховой деятельности. А это означает существенные изменения на рынке – и его структуры, и принципов работы компаний.

? – *Эти изменения будут постепенными?*

– Безусловно. Мы не собираемся опережать события. УФС вообще не

настаивала на включении в закон на этом этапе норм Solvency II, которые устанавливают требования к капиталу страховщиков на основе системы управления рисками. Формульный подход еще не внедрен даже в Европе. К тому же он предусматривает наличие качественной и полной статистики, которая пока что у нас отсутствует. Так же как отсутствуют в органе надзора необходимые ресурсы и технологии для быстрого изучения и обработки отчетности. Зато все другие нормы Solvency II безальтернативно должны быть учтены.

? – *В следующем году страховщики должны перейти на общую систему налогообложения. Насколько сложным этот процесс будет для рынка?*

– В связи с отсрочкой до 1 января 2013 года вступления в силу соответствующей нормы Налогового кодекса у страховщиков появилось еще дополнительное время для подготовки, а у государства – для оценки эффективности введенной системы. Но назад дороги уже нет. Переход на новую систему налогообложения будет сопровождаться ростом административных расходов компаний. Но это будет компенсировано отменой 3-процентного налога на убытки.

? – *На каком этапе сейчас находится работа над стратегией развития страхового рынка на 2011-2020 годы?*

– Проект уже разработан. Мы разослали его для ознакомления в разные инстанции, органы власти, международным экспертам. Нам очень важно, чтобы общество восприняло заложенные в нем идеи. Дискуссия относительно стратегии должна пройти на наивысшем уровне. Ведь от того, будет ли пересмотрена и существенно повышена роль страхования в государственной экономической политике и общественной жизни в целом, будет зависеть и содержание Стратегии, и результаты ее внедрения.

В цивилизованных странах через страхование концентрируются денежные средства, достаточные не только для возмещения ущерба, нанесенного отдельным домохозяйствам или субъектам ведения хозяйства, но и для защиты от последствий техногенных и природных катастроф, решения общегосударственных

задач. Например, страхование является механизмом защиты пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях, пенсионного обеспечения и медицинского обслуживания, накопления и инвестирования долгосрочных ресурсов, управления рисками сельскохозяйственного производства. Именно на решение этих задач, возрождение первичной роли страхования и направлена Стратегия.

? – *Одно из направлений, над которым работала УФС, – обязательное медицинское страхование. Достигнут ли компромисс между участниками рынка и органами власти в этом вопросе?*

– Дискуссия продолжается. То, что в Украине не была утверждена централизованная модель ОМС с единственным фондом, уже хорошо. Хотя пока что нет гарантий, что эта концепция не будет реализована в 2012 году. Мы прилагаем усилия, чтобы поддержку получила рыночная модель обязательного медицинского страхования. Путь построения ОМС на базе централизованного фонда не учитывает главного – прав пациентов. Фонд, который является монопольной структурой, не будет иметь мотивации для качественного выполнения своих обязательств. А это значит, что он не может быть эффективным.

Согласно же рыночной модели пациент сам сможет выбирать страховщика, который будет осуществлять выплаты и защищать его интересы – контролировать правильность лечения, постановку диагноза и другое. Конкуренция будет побуждать страховые компании выполнять эти функции как можно лучше. В ином случае они могут потерять клиента. При этом наша модель позволяет сохранить социальную направленность системы, потому что предусматривает солидарный принцип финансирования, когда богатый платит за бедного, а здоровый за больного.

? – *Страховщики много дискутировали относительно возможности участвовать во втором уровне пенсионного обеспечения...*

– Кажется, нам удалось убедить участников рабочей группы при Минсоцтруда, что страховщики жизни должны быть активными игроками на этом рынке не только через двад-

цать лет, на этапе пенсионных выплат, но уже сегодня, на этапе внедрения системы. В частности, они могут работать в качестве администраторов единолично основанных ими негосударственных пенсионных фондов. Для этого компании создали необходимую инфраструктуру и накопили значительные ресурсы. Резервы страховщиков жизни по результатам I полугодия 2011 года составляли 2,4 млрд. грн., что вдвое больше активов негосударственных пенсионных фондов (1,26 млрд. грн.). Кроме того, страховые компании имеют большой опыт инвестирования резервов, их инвестиционный портфель консервативен и безопасен. Количество застрахованных физических лиц на 1 июля 2011 года превышало 3 миллиона, тогда как количество участников НПФ – только 557 тысяч. Страховщики имеют разветвленную сеть подразделений. И для государства, и для общества было бы неразумно и крайне неэффективно не использовать такие возможности. По крайней мере опыт наших ближайших европейских соседей наглядно демонстрирует преимущества именно такого подхода.

? – *Как вы предлагаете развивать рынок агрострахования?*

– Вопрос страхования сельхозрисков оказался одним из наиболее дискуссионных. Мы должны были убедить оппонентов из двух лагерей. Это, с одной стороны, Минагрополитики, которое хотело через создание государственной аграрной страховой компании взять под свой полный контроль этот рынок. С другой – некоторые страховщики, которые не приветствуют создание прозрачной системы агрострахования, построенной на доверии и гарантиях. Поэтому наши попытки создать Аграрное бюро до сих пор не были успешны.

Но мы не тратили время попусту. Федерация вместе с группой экспертов Международной финансовой корпорации завершила разработку пакета документов. Проведены консультации с органами власти и страховщиками, которые поддерживают внедрение именно такой системы. В конце этого года или в начале следующего мы будем готовы создать Аграрное страховое бюро. Оно станет лоббистской организацией, которая будет содействовать развитию рын-

ка страхования сельхозрисков и продвигать идеи этого вида страхования. Мы считаем, что страхование аграрных рисков не должно быть обязательным видом. Но поскольку государство компенсирует часть страховых премий по этому виду, оно должна выдвинуть к страховщикам определенные требования. Среди прочего настаивать на том, чтобы на этом рынке работали лишь хорошо капитализированные, надежные, платежеспособные компании.

? – *Ходят слухи, что небанковские финансовые рынки могут быть отданы под надзор НБУ или ГКЦБФР. Как Вы относитесь к этой возможности?*

– Главное, чтобы регулирование и надзор были прозрачными, справедливыми, эффективными. Очень много зависит от личностей, которые будут возглавлять надзор, и от политической воли. Поэтому структура надзора – вопрос второстепенный. Важнее, чтобы государство изменило отношение к страховому рынку. Ведь его потенциал огромен. При условии государственной поддержки часть страхования может вырасти к 5% ВВП от нынешних 0,7% (классический рынок).

? – *Как может быть реализован этот потенциал в нынешних условиях, когда показатели роста экономики опять сокращаются?*

– Страхование и сегодня не тунейдствует. Более того, эта отрасль может стать локомотивом развития экономики. Само страхование является весомым внутренним источником «длинного» ресурса, который является необходимым для обеспечения устойчивого, инновационного развития экономики Украины. Альтернатива ему – заимствования на международных рынках, зависимость от иностранных инвесторов и международных организаций. Поэтому когда мы говорим, что сегодня активы страхового рынка не превышают нескольких миллиардов долларов США, это никому не интересно. Но если речь будет идти о 10-20 млрд. долл. внутренних инвестиций – это совсем другое дело. Не принимать их во внимание и не приумножать уже будет невозможно. ♦

Евгения АНДРЕЕВА