

Страховой рынок должен стать частью общественных страховых фондов



Игорь ГОРДИЕНКО,
председатель правления АСК «ИНГО Украина»

– Ко времени подготовки первого съезда в стране уже существовали объединения страховщиков, как правило, региональные. Уже был принят Декрет «О страховании». В 1993-1994 годах емкость реального рынка страхования, по некоторым исследованиям, составлял 800 млн. долл., а сбор премий на одного человека – порядка 30-40 долл. Однако бизнес требовал обновления, необходимо было создать сообщество, которое воссоединило бы разрозненные организации, наладило бы коммуникации с властью и лоббировало интересы страхового сектора. Вот с этой целью и была собрана инициативная группа, в которую вошли руководители ведущих страховых компаний. Мы стали готовить первый съезд, и так распорядилась жизнь, что я возглавил координационный совет по его организации.

Съезд ставил перед собой достаточно амбициозные задачи. Прежде всего оптимистическое предположение – полное проникновение страхования в жизнь: страхование должно было занять достойное место в эко-

номике страны и составлять несколько процентов ВВП (сейчас 1%). Вторая задача – создание законодательной базы для обеспечения страховой деятельности; третья – методологическое обеспечение работы страховых компаний по различным видам страхования; четвертая – расширение линейки видов страхования.

Частично мы реализовали эти цели, но многое пришло намного позже, чем нам бы того хотелось.

Возник целый комплекс проблем, что было связано и с традициями, и с культурой, и с состоянием экономики страны, и с отношением к страхованию со стороны государственных органов. Например, добровольное медицинское страхование, которое соседняя Россия ввела уже в 1994 году, то есть к моменту проведения нашего съезда, у нас только начинает развиваться, не говоря уже об обязательном. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (постановление Кабинета

Министров было подготовлено в 1996 году, через два года после съезда) до 2007 года так и не было запущено. Программа развития страхового рынка появилась лишь в 1998 году.

Если говорить о количестве обязательных видов страхования и добровольных, то следует обратить внимание на то, что не важно, какие и сколько. Важно, чтобы государство вместе со страховщиками разработало концепцию развития рынка. Да, такие попытки осуществлялись и Лигой, и УФС. Однако это пока не те документы, которые объединяют рынок, надзор и потребителя. И дело не в том, что на рынке есть несколько профессиональных объединений, а кто-то говорит о СРО. Много – это не всегда плохо. Происходит рост менеджмента в компаниях, разделение по опыту, уровню организации и ведению бизнеса. Эти объединения могут быть и по этим критериям.

Компании, вырастая или изменяя мировоззрение, могут мигрировать из одного сообщества в другое. Главное – чтобы мы научились общаться на одном профессиональном языке, используя технологии, описывая бизнес-процессы.

Сейчас мы говорим, что перед нами снова стоит задача консолидации рынка, выработка единых норм сотрудничества государства и коммерческих страховых компаний. Но должен существовать план, рыночная стратегия развития. Любое развитие, будь то государства или компании, должно осуществляться планомерно. Иначе движение происходит хаотично, по разным потокам, а не в едином русле. Сегодня создан обновленный регулятор. Конечно, главной его задачей по-прежнему является надзор. Однако принципы развития отрасли, ее финансовой стабилизации как стратегической составляющей государства должны быть в приоритете при общении с рынком и при подготовке плана сотрудничества. Страховой рынок должен стать частью общественных страховых фондов. Есть государственные (пенсионный, социальные), а есть коммерческие фонды. Эта система должна быть выписана. Например, зоны природных техногенных катастроф – страховой рынок может на 60% участвовать в страховании этих рисков.

Концептуально мы так и не смогли добиться, чтобы создание общественных страховых фондов происходило с участием коммерческого страхования. У нас репутационная составляющая рынка не позволяет государству рассматривать страховые компании как социального партнера. Например, при страховании жизни или негосударственном пенсионном страховании, медицинском страховании может снижаться налоговая нагрузка на клиента и на страховую компанию как партнера государства.