

Рынок страховых услуг – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее. Российский страховой рынок играет относительно слабую роль в экономике страны. При доле в ВВП 8-10% для промышленно развитых стран страховой рынок в России едва достиг уровня в 3%. В то же время в странах Европы этот же показатель приближается к 5%. Именно при таком уровне развития страхового рынка, по мнению аналитиков, наиболее безболезненно открывать российский рынок для иностранных страховых компаний. При существующих темпах развития страховой отрасли уровень 5% от ВВП в лучшем случае будет достигнут только через 5-7 лет. Изначально проблема входа иностранных страховщиков на российский страховой рынок беспокоила общественность. В связи с чем государство на протяжении многих лет предпринимало протекционистские действия, направленные на защиту и укрепление национальной страховой системы. Это касалось введения запрета на работу по отдельным видам страхования (в т.ч. обязательным), ограничения участия иностранцев в совокупном капитале отечественных страховщиков и т.д. В то же время сегодня на российском рынке работают филиалы и представительства крупных зарубежных страховых компаний, которые имеют дочерние предприятия и участвуют в капитале национальных страховщиков. Основной проблемой прихода филиалов иностранных компаний является вопрос защиты потребителя страховых услуг. Поскольку любой филиал, в отличие от материнской компании, становится «невидимым» для органов надзора за субъектами страхового рынка, фискальных ведомств и иных регуляторов финансовых рынков. Такие последствия для рынка и особенно для потребителей страховых услуг могут быть весьма плачевными. И все же, когда Россия полноправно вступит в ВТО, ничего страшного для страховщиков не произойдет. Во-первых, российский страховой рынок всегда был в достаточной степени открыт для иностранных страховщиков, и крупные игроки, заинтересованные в ведении бизнеса в РФ, так или иначе пришли в Россию. А, во-вторых, когда прямые филиалы иностранных компаний действительно начнут работать в нашей стране, к ним будут предъявляться определенные требования в части уплаты налогов, формирования резервов, собственных средств и уставного капитала. И в этом нет ничего странного, ведь в той же Германии филиалы иностранных страховых компаний обязаны платить налоги и формировать резервы на территории данной страны, а не там, где зарегистрирована материнская компания. Страны-участницы ВТО имеют широкий спектр управления национальными рынками. Так, ограничения для иностранного персонала имеют Австралия, Канада, Египет, Финляндия, Италия, Греция, Малайзия, США и др. Запрет для иностранцев на осуществление отдельных видов обязательного страхования существует в Австралии, Болгарии, Канаде,

Чехии, Финляндии, Словакии, а по страхованию жизни - в Корее, Болгарии и др. Некоторые страны, такие как США, страны ЕС, Канада и ряд других, практикуют несимметричный режим налогообложения национальных и иностранных операторов. Общая квота иностранного участия в капитале страховой компании ограничивается в Канаде, Египте, Малайзии, Таиланде и др. В зависимости от теста на экономическую необходимость иностранному страховщику выдаются лицензии в Египте, Корее, Словении и др. Индия, Бразилия, Чили, Индонезия и ряд других стран-членов ВТО вообще не приняли обязательств в части страховых услуг и сохранили за собой право вводить любые ограничения по доступу на страховой рынок. Многие страны, например Германия, при формальном беспрепятственном режиме доступа практикуют введение барьеров на уровне подзаконных актов, что делает практически невозможным реальное вхождение иностранных операторов на их страховые рынки. Первым сценарием развития, который выделяют аналитики «Эксперт РА», является формирование сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний и внешняя экспансия национальных страховщиков (компаний с российскими собственниками). В этом случае после либерализации рынка доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах стабилизируется на уровне 50% (по итогам 2010 года значение этого показателя было равно 43%), а в десятке лидеров рынка будут присутствовать 5-6 национальных компаний. Также возможно на российском страховом рынке будет происходить постепенное выдавливание национальных игроков, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. По второму сценарию рыночная доля иностранцев будет колебаться от 60 до 70%, а в десятке лидеров страхового рынка будут преобладать иностранные компании. Третьим сценарием «Эксперт РА» считает переход страхового рынка под контроль иностранных структур. По мнению экспертов, данный сценарий маловероятен, так как за годы работы на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Сценарий возможен, если на законодательном уровне для иностранных компаний будут созданы существенные преференции. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%, а в топ-10 российского страхового рынка останется лишь 2-3 национальные страховые компании. Итоговый знак суммарного эффекта от вступления России в ВТО будет зависеть от успеха действий национальных страховщиков по повышению своей конкурентоспособности. Приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий, снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывавшихся за рубежом. Неконкурентоспособные страховые компании, а также компании, занимающиеся фронтированием рисков за рубежом, со временем будут вынуждены покинуть рынок. Государство при этом может, как выиграть (в результате развития российского страхового рынка и если в

конкурентной борьбе победят национальные страховщики), так и проиграть (если резервы и прибыль будет уходить за рубеж, а страхование стратегически важных отраслей полностью перейдет под контроль иностранцев) [2].

Предполагается, что доступ на российский рынок иностранным страховщикам будет предоставляться постепенно. Сейчас их интересы представляют дочерние компании со статусом отдельного юридического лица, которое действует по российским законам. Законодательством была установлена квота для зарубежных страховщиков в совокупном уставном капитале – она не может превышать 25%. Вступление России в ВТО предполагает увеличение доли зарубежного капитала до 50%. Что касается страховых фирм, в чью сферу деятельности входит страхование жизни и обязательные виды страхования, сейчас доля иностранного капитала в них может составлять максимум 49%. После присоединения к Всемирной торговой организации ограничение будет установлено в размере 51%, а затем и вовсе отменено. Напрямую работать с клиентами зарубежные страховщики смогут только спустя 9 лет, когда им будет разрешено открывать свои филиалы. Российское законодательство позволяет получить лицензию лишь очень крупным иностранным страховым компаниям, активы которых превышают 5 млрд. долларов США. Желая выйти на российский рынок необходим будет опыт управления филиалами в различных странах не менее 5 лет, головная компания тоже должна располагать солидным опытом – не менее 8 лет в сфере страхования жизни и не менее 5 лет в других видах. Зарубежные представители не смогут участвовать в госзакупках, а из обязательных видов страхования будет разрешено только страхование автогражданской ответственности. [3]. Безусловно, ряд законодательных актов потребует изменения, в частности закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», так как появляется новый субъект правовых отношений в виде филиалов иностранных страховщиков, и на данный момент их деятельность законодательно никак не описана и не регламентирована. Допустить иностранных страховщиков на рынок массовых страховых услуг (исключая страхование жизни) стоит уже сейчас, а оставить под защитой государства менее развитые, такие как пенсионное страхование и долгосрочное страхование жизни. Кроме того, долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование потенциально являются источниками внутренних инвестиций. При выходе страховой отрасли на уровень индустриально развитых стран сумма внутренних инвестиций, привлеченных по этим видам страхования, может составить более 10 млрд долл. Кроме добровольных видов страхования, считается, что после открытия рынка за национальными страховщиками должно быть закреплено и обязательное страхование. Распределят и клиентов, к примеру, стратегическим отраслям экономики, скорее всего, запретят страховаться в иностранных компаниях. На данный момент положение российских страховых компаний таково, что реально конкурировать с

иностранными страховщиками, при устранении ограничений в их деятельности, сможет только первая десятка компаний, большинство из которых – крупные московские страховщики. Пострадают от иностранной конкуренции прежде всего мелкие и средние компании. Между тем ошибочно полагать, что иностранные страховщики очень стремятся попасть на российский рынок. Их отпугивает узость страхового рынка России, низкий уровень развития долгосрочных видов страхования (которые, к тому же, собираются и далее защищать от иностранцев), отсутствие страховой культуры у населения и общая неопределенность. Необходимо отметить, что страны, вступая в ВТО должны ратифицировать Генеральное Соглашение по торговле услугами (ГАТС). Данное соглашение действует с 1 января 1995 г. Оно содержит основные принципы, правила, нормы и обязательства, которые должны соблюдаться и выполняться всеми странами – членами ВТО. Каждая страна в рамках этого соглашения принимает на себя специфические обязательства в сфере услуг. По итогам завершившихся переговоров Россия принимает обязательства по 116 секторам услуг из 155 секторов, предусмотренных классификацией ВТО. В соответствии с этой же классификацией в сфере страхования выделяют следующие виды услуг: страхование жизни, от несчастных случаев и здоровья людей; страхование, кроме страхования жизни; услуги по перестрахованию и ретроцессии; вспомогательные услуги по страхованию (в т.ч. брокерские и агентские, по оценке убытков, консультационные, актуариев и т.д.) В Перечне специфических обязательств Россия оговаривает ограничения доступа на рынок и ограничения национального режима по всем видам страховых услуг. ГАТС не дает определения понятия «доступ на рынок». Условно его можно описать как совокупность мер регулирования, влияющих на возможность предоставления услуг. В Перечне специфических обязательств России зафиксированы следующие меры, применяемые как меры на дискриминационной основе или в качестве изъятия из национального режима, а именно: ограничения количества поставщиков страховых услуг; ограничения на общий объем торговли по данному виду услуг или активов компаний, занятых предоставлением страховых услуг; ограничения на общее число операций или количества страховых услуг; ограничение общего количества физических лиц, которые могут быть заняты в соответствующем секторе услуг или наняты поставщиком услуг в данном секторе; требования к определенной правовой форме учреждения компании, через которую поставщик услуг может поставить услугу; ограничение на долю иностранного капитала либо в виде максимального процента иностранного участия в компании, либо в виде установления его максимальной доли в совокупном капитале компаний. ГАТС в качестве общего правила обязывает стран-членов ВТО фиксировать в специфических обязательствах применение принципа национального режима в отношении услуг и поставщиков услуг других членов ВТО. Обязательство по предоставлению национального режима в

ГАТС сформулировано аналогично ГАТС, однако в отличие от последнего предоставление национального режима не является обязательством общего применения: обязательство по предоставлению национального режима распространяется только на те сектора услуг, которые включены в Перечень специфических обязательств участника Соглашения за исключением изъятий, которые предусмотрены в таком Перечне. Таким образом, можно выделить следующие преимущества и недостатки вступления в ВТО для российского страхования: повышение капитализации и емкости национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов; снижение капитализации всей отрасли за счет «переключения» большей части финансовых потоков отрасли на зарубежное перестрахование; привлечение иностранных инвестиций в развитие страховой инфраструктуры; увод на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование; потеря национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами; использование передовых страховых технологий и «ноу-хау»; экспансия крупных иностранных страховщиков зачастую сопровождается ценовым демпингом, которому слабый национальный рынок не может противостоять; расширение структуры и повышение качества страховых услуг, снижение издержек на их предоставление; повышенная подверженность колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекуляциям; активизация конкуренции на внутреннем страховом рынке и интенсификация деятельности национальных операторов; сокращение занятости в страховой сфере, прежде всего высококвалифицированного и управленческого персонала. Во многих странах открытие границ после вступления в ВТО поставило под угрозу существование местных игроков рынка – слишком сильную конкуренцию составляют крупнейшие международные страховые гиганты. Эксперты уверены, что подобный сценарий развития России не коснется. Зато должно улучшиться качество и условия страхования, регулярность выплат. Но даже самые незначительные уступки приведут к повышению активности иностранных страховщиков на отечественном рынке. Однако это не грозит российским страховым компаниям, которые развивались в условиях жесткой конкуренции и в настоящее время достаточно устойчивы. Усиление конкуренции благоприятным образом скажется на конечных потребителях. Улучшится качество и перечень предоставляемых услуг, снизятся тарифы, повысится сервис. Правда, столкнувшись с реалиями российского рынка, зарубежные страховщики могут вскоре пересмотреть страховые тарифы в сторону повышения. Но в любом случае появление на российском рынке страхования иностранных компаний благоприятно скажется на его качестве. [3]