

В этом году законодательно должны быть приняты обновленные Директивы ЕС для страховой отрасли – Solvency II, которые вступят в силу с 2014 года. Давайте спросим, перефразируя шекспировское, «Что нам до Solvency II? Что мы ему?». Но Россия ведь вступает в ВТО, а стало быть, собирается развивать бизнес по общим правилам.

Надежность страхового рынка – важный вопрос для России. Количество страховщиков за последние годы сократилось практически в половину. Некоторые компании «подкосил» экономический кризис, другие – демпинг, непродуманная стратегия и легкомысленное управление рисками. И если по ОСАГО Российский союз автостраховщиков выплатил за обанкротившихся миллиарды рублей возмещений, то по другим видам страхования клиенты фактически остались ни с чем.

Кризис достаточно «напугал» европейские власти, чтобы они решили ускорить процесс внедрения Solvency II и еще более ужесточить надзор. Сейчас европейский страховой рынок живет и будет жить еще два года по Директивам ЕС (Solvency I), которые определяют требования к платежеспособности компаний, в первую очередь к достаточности собственного капитала для покрытия принятых рисков. Участники рынка и надзорные органы давно признали необходимость обновления директив, которые недостаточно учитывают риски и качественные факторы деятельности компании, к примеру, риски инвестиций, перестрахования и т.п.

Законодательно Директива Solvency II должна быть принята в 2012 году и вступить в силу в 2014-м. Она значительно шире и сложнее своей «предшественницы» и учитывает множество факторов. Solvency II делится на три блока требований: количественные (в частности, размер собственного капитала), качественные (риск-менеджмент, бизнес-процессы в компании, эффективный страховой надзор), по раскрытию данных (прозрачность).

Требования к платежеспособности достаточно жесткие и сложные, и у европейских компаний пока нет полной ясности на их счет. Чтобы им соответствовать, нужна масштабная внутренняя работа, и, несмотря на то, что все европейские компании сейчас ее ведут, думаю, что многие все равно опоздают.

Эксперты сетуют, что директива сильно ориентирована на требования к капиталу, делает предпочтения в пользу краткосрочных гарантий перед долгосрочными (к примеру, недвижимостью), которые нужны как гарантия инфляции. Это в перспективе может навредить потребителям (особенно в страховании жизни). На первый взгляд, от нововведений должны выиграть интернациональные холдинги, однако и на их показатели могут негативно повлиять национальные особенности бухгалтерского учета и государственного надзора. Кто однозначно выиграет от Solvency II, так это консалтинговые компании, разъясняющие особенности новой директивы.

Основные цели изменений благие – это защита интересов страхователей, повышение конкурентоспособности страховых компаний Евросоюза, унификация страхового рынка. Директива распространяется только на компании, чей объем премий превышает 5 млн евро в год. Если сравнивать с российским рынком, то под действие Solvency II попал бы весь топ-200 отечественных страховщиков.

Выиграет ли европейский потребитель от Solvency II на деле? С одной стороны, повысится надежность компаний, но с другой – это может привести к повышению тарифов.

Российский страховой рынок пока очень слабо знаком с Solvency II. Первый компонент директивы, связанный с экономическим моделированием капитала, относительно знаком российским актуариям. Но второй и третий блоки Solvency II, направленные на повышение качества корпоративного управления и надзора, не только не используются, но даже малоизвестны российским страховщикам.

Нужна ли нам в России модель Solvency II или ее аналоги? Безусловно, опыт и нововведения европейского страхового надзора нужно брать на вооружение. Другое дело, что пересаживаться с трехколесного велосипеда сразу в болид «Формулы-1» чревато. Слепое копирование западных идей никогда не приносило России абсолютную пользу, так было с коммунизмом во времена Ленина, так было с капитализмом во времена Ельцина. Поэтому и слепо копировать Solvency II не стоит.

И все же нам в России нужен более строгий контроль рынка. Текущий уровень страхового регулирования у нас, если сравнивать его с Solvency II по всем трем его

составляющим, пока не высок. К примеру, существующие требования к капиталу российских страховщиков не учитывают риски и структуру их страхового и инвестиционного портфелей. Практика управления рисками в российских страховых компаниях далека от европейского уровня – в некоторых компаниях применяют определенные компоненты риск-менеджмента, но системного подхода, как правило, нет. Но самое тревожное, что нет главного – интереса со стороны российских руководителей к развитию этой функции.

В России также очень нужна эффективная система раннего предупреждения банкротств страховых компаний. Особенно тех, которые специализируются на массовых и социально значимых видах страхования, к примеру, ОСАГО. Нечего говорить и о прозрачности страхового рынка. Большая проблема с качеством данных, которые компании предоставляют регулятору и общественности. Отчетность, которую страховщики обязаны сдавать по российским стандартам, явно недостаточна для полноценного анализа, кроме того, они не обязаны публиковать ее в Интернете. Так, страховщики, в отличие от банков, не отчитываются о своих собственниках.

Вероятно, модель Solvency II, прими ее российские власти за образец развития страхового надзора, могла бы оказать положительное влияние на наш рынок, оздоровить конкуренцию, ограничить демпинг, повысить надежность компаний. Переходными этапами могут стать усложнение требований к капитализации страховщиков, более эффективный надзор за демпингующими компаниями. Конечно, это потребует больших усилий со стороны самих компаний, сообщества актуариев, регулятора. Но опыт Банка России показывает, что это возможно. Необходимы инструменты гарантирования реальной капитализации страховщиков и выявления «финансовых пузырей», хотя с этим уже сложнее.

Тем не менее российские надзорные органы за последние годы уже реализовали ряд важных инициатив по оздоровлению страхового рынка. Но насколько надежным в итоге станет российский страховой рынок, покажет только время. Или новый финансовый кризис.

Источник: [Российская бизнес-газета](#) , № 21, 05.06.12

Автор: Хокан Даниелссон, генеральный директор СК «Альянс», председатель

наблюдательного совета Шведской ассоциации страховщиков