

Вокруг, казалось бы, рутинного документа – стратегии развития страхового рынка – разгорелись нешуточные страсти, по сути, расколовшие рынок.

Внешне видна классическая интрига (так и хочется сказать «разводка»). С начала этого года страховщики под эгидой Всероссийского союза страховщиков (ВСС) вели работу над созданием своей стратегии. Их порыв вполне понятен: очередная формальная стратегия бесславно завершается в этом году, пора наконец поставить конкретные и амбициозные задачи и определиться с будущим. Для разработки стратегии был привлечен наиболее авторитетный международный консультант – компания Oliver Wyman. Чтобы обеспечить коммуникации и максимальное вовлечение в процесс стратегирования широких масс, помимо ВСС к процессу подключили РИА «Новости» (краудсорсинг) и рейтинговое агентство «Эксперт РА» (коммуникации с профессионалами среди страховщиков и страхователей). Участие нескольких сотен профессионалов и более чем 7000 граждан гарантирует, что в документе, по крайней мере, нашли отражение все витающие в воздухе ключевые идеи.

К сакральной дате 1 ноября, определенной правительством, документ был готов. И тут Минфин, который все это время также участвовал в консультациях по стратегии, за пару дней до срока неожиданно и эффектно представил альтернативную стратегию. По слухам, уже достигнуто предварительное соглашение на уровне ключевых ведомств о поддержке минфиновской стратегии. Как говорится, немая сцена.

Точнее, даже громкая, так как по этому поводу публично или приватно высказались все, причем в довольно крепких выражениях. К сожалению, в основном эмоции бушевали вокруг двух вопросов. Первый – многим не дает покоя стоимость стратегии ВСС. Вопрос, конечно, интересный, правда, не имеющий отношения к делу. Пресловутые 30 млн руб. на международного консультанта потрачены не бюджетом, и даже не ВСС, а парой страховых компаний – спонсоров. Второй – о внятности или невнятности той или иной, в зависимости от точки зрения спорщиков, стратегии. Это уже ближе к делу, но разбор деталей – не тема короткой статьи.

Главный же вопрос остался вне поля дискуссий. А зачем, собственно говоря, нашей

стране нужно страхование? Казалось бы, банальнейший вопрос, но именно в нем кроется жесткость противостояния. По моему убеждению и по результатам десятков углубленных интервью и сотен анкет, ответ видится следующим. Цель развития страхования – это передача от государства частному бизнесу функций по защите от бытовых, производственных, природных и других рисков и возмещению ущерба (да простят меня теоретики за вольность изложения). Чем реже государству приходится вмешиваться в дела защиты и спасения, компенсировать что-то пострадавшим, тем успешнее развивается страхование. Если, не дай бог, вновь погибнут люди при наводнении и вопросы компенсации и восстановления смогут решить страховщики – хорошо. Если вопрос социальной защиты хотя бы отчасти разрешат страховщики – очень хорошо. Если за риски нашего здоровья смогут ответить страховщики – отлично. Если мы с этим основным тезисом не согласны, давайте честно об этом скажем и создадим надлежащий госорган. А не будем стыдливо протаскивать в якобы рыночной стратегии всевозможные конструкции типа государственного страхового агентства, крупного (и наверняка государственного) перестраховочного центра, квазирискового обязательного медицинского страхования и т.п. И зачем тогда в период действия предыдущей стратегии приватизировали «Росгосстрах»?

Если же согласны, тогда давайте выделим главные направления, благодаря которым государство сможет реально, в максимальных масштабах скинуть с себя бремя защиты и компенсаций.

И тут, если проанализировать все имеющиеся на сегодня предложения, совершенно естественно выделяются четыре направления.

Первое – страхование жизни. Обычно, обсуждая этот непопулярный ныне вид страхования, все вспоминают об уникальном потенциале развития. В самом деле, с нынешних 35 млрд руб. к 2020 г. объем премий, по прогнозу Oliver Wyman, может вырасти до 2 трлн руб., а активы – до 17 трлн руб. Даже если прогноз завышен в 2–3 раза – все равно впечатляет, ни один другой сектор страхования не имеет такого потенциала. Кроме того, все единодушно указывают: вот они, столь желанные длинные активы для инвестиций в экономику, во всех развитых странах именно страховые и пенсионные деньги подпитывают экономический рост. Но все это, так сказать, побочные эффекты. Главное – население получит столь желанную уверенность в завтрашнем дне, утраченную два десятилетия назад. Кстати, старшие поколения должны помнить: на 80-е гг. пришелся расцвет страхования жизни, и это решало многие проблемы с накоплением средств на ключевые жизненные события (от свадьбы детей до пресловутых гробовых).

Второе – медицинское страхование. Все население заинтересовано в получении качественных медицинских услуг. Также не новость, что мы этих услуг не получаем. С одной стороны, механизмы страхования могут поспособствовать контролю над медиками и есть надежда улучшить качество медицинских услуг. С другой – многие готовы платить дополнительные деньги за медицину. И делают это, только зачастую в обход кассы. Здесь могло бы проявить себя добровольное медицинское страхование. Беда лишь в том, что оно по нашему законодательству никак не пересекается с обязательным медицинским страхованием: либо плати за все из своего кармана, либо довольствуйся гарантированным минимумом. Эта беда затрагивает всех, ну и, соответственно, потенциал роста страхования здесь тоже приличный – как минимум речь идет о сотнях миллиардов рублей в год.

Третье – стимулирование спроса на страхование с помощью налоговых льгот, софинансирования взносов и развития вмененного страхования. Ведь поговорили после трагедии в Крымске о необходимости всеобщего страхования, решили: надо. Потом мудрые юристы объяснили, что нельзя граждан принуждать к страхованию. И отложили вопрос до следующей катастрофы. Но ведь помимо принуждения (которое тоже порой вполне оправданно) есть еще меры стимулирования. Москва, например, доплачивает страховщикам за страхование ответственности по жилью – и почти все население столицы застраховано, нет больше ужаса от мысли о прорвавшейся трубе отопления.

Наконец, четвертое. Если мы положительно отвечаем на вопрос о необходимости страхования, так давайте будем последовательны. Желательно, чтобы основную роль в этом страховании играл отечественный бизнес. Аргументацию пропущу за очевидностью. Пока же это не так, из-за недостатка средств (совокупные собственные средства страховщиков на начало года составляли 292 млрд руб. – это просто мизерная величина на фоне даже страхуемой сейчас ответственности) основная часть рисков перестраховывается за рубежом. Надо бы себя обезопасить. А для этого потребуется кропотливейшая работа по наращиванию национальной страховой емкости. Думаю, есть ради чего постараться – ведь это деньги на наше развитие.

В завершение – об интриге с двумя стратегиями. Очень хочется ошибиться, но, похоже, она затеяна для того, чтобы отвлечь нас от вышеперечисленных вопросов и заставить погрязнуть в третьестепенных мелочах. Вместо того чтобы срочно объединить две команды и сделать единую стратегию, вобрав в нее все лучшее. В конце концов, хотя бы ради элементарного уважения к отрасли.

Источник: [Ведомости](#), № 221, 21.11.12

Автор: Гришанков Д., генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА»