В процессе вступления в ВТО было выделено два периода работы иностранных страховых компаний в России. Первый период — на российском рынке могли работать только «дочки» зарубежных страховщиков. Через 10 лет после вступления в ВТО, то есть в 2021 году, в соответствии с соглашениями свою работу могут начать филиалы иностранных страховщиков. Лет 10 назад многие боялись этого момента; прогнозировали, что иностранные страховые компании «захватят» страховой рынок, вытеснив отечественные компании. Как, например, это произошло в Восточной Европе и ряде регионов Азии, где две трети рынка и больше контролируется компаниями с иностранным участием.

Однако никаких признаков масштабной экспансии иностранного капитала на российском рынке нет, и это совершенно не связано с санкциями. Сейчас доля иностранного капитала на российском страховом рынке составляет около 12%, и эта доля давно уже не растет, а снижается, то есть присутствие иностранцев даже меньше, чем было 10 лет назад.

Страховщики с иностранным капиталом работают более активно в некоторых сегментах, например в страховании жизни (хотя и там их доля сильно сократилась за последние годы), а также в таких нишах, как страхование финансовых рисков, где особенно ценятся международные опыт и практика.

Почему иностранным страховщикам тяжело удерживать и наращивать рыночную долю? В России очень быстро меняется конфигурация точек роста рынка: один-два года какой-то вид страхования может сильно расти, но потом резко ухудшаются параметры убыточности либо начинается обратный процесс — взносы сокращаются, и этот вид перестает быть драйвером. Например, одно время моторные виды страхования показывали резкий рост убыточности, затем рынок переходил к демпингу, сейчас сегмент автокаско стал снова достаточно маржинальным. Другой пример — «взлет» страхования жизни (прежде всего ИСЖ) на протяжении нескольких лет подряд, а теперь — резкое торможение этого сегмента. Те, кто успевают «снять сливки», ищут новые точки роста. Иностранные компании, которые не могут подстроиться под такую изменчивость конъюнктуры, в результате теряют долю рынка. Убыточность — еще один фактор. Российские компании (в том числе компании с контролирующей долей российских акционеров при наличии иностранного миноритария) достаточно эффективно научились управлять ею в тех же моторных видах. Иностранные же страховщики в автостраховании, как правило, не смогли сбалансировать этот показатель, и в итоге почти все моторные компании были проданы, либо свернуты.

Можно провести аналогию с банками: доля иностранных банков за 10 лет упала вдвое: с 26 до 13%. Иностранные банки уходят с рынка, сдают лицензии, то же происходит и на страховом рынке. Банки сталкиваются с той же неопределенностью: рост и падение

отдельных сегментов, нестабильная ситуация на рынке. Несмотря на это, на банковском и страховом рынках есть примеры нишевых и универсальных иностранных «дочек» с очень высокой рентабельностью, они эффективны и имеют растущую долю на рынке. Доля иностранного капитала на российском страховом рынке составляет около 12%, и эта доля давно уже не растет, а снижается

Еще раз отметим, что иностранцы неактивно работают на российском страховом рынке не по причине санкций, а из-за специфики локального рынка даже по сравнению с другими emerging markets. Мировые тренды ключевых вызовов для страхового рынка — это экология, разного рода судебные иски, связанные с токсичными материалами, вредными производствами и продуктами, которые могут способствовать распространению критических заболеваний. Растут риски убытков, связанных с экологией и возрастающей опасностью стихийных бедствий, крупных природных и техногенных катастроф. В России есть и другие факторы, сильно влияющие на финансовый результат и особенности управления рисками как в корпоративном, так и в розничном сегментах: уровень мошенничества, расходы и комиссии, причем их влияние больше, чем та же аварийность.

Тем не менее важно, чтобы законодатель создал равные условия для российских страховщиков и иностранных филиалов. Для этого сейчас Министерством финансов РФ и Банком России разрабатывается законопроект «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “Об организации страхового дела в Российской Федерации”», в котором будут прописаны правила регулирования иностранных филиалов. Зарубежные филиалы, в отличие от дочерних компаний, регулируются более мягко, они не имеют самостоятельного юридического лица, полностью подчиняются головному офису. Кроме того, у филиалов нет уставного капитала, резервов и собственности. Опасность либерализации страхового рынка состоит в том, что открыть свои филиалы могут компании «сомнительных юрисдикций», которые работают не совсем добросовестно и прозрачно. Бояться мировых лидеров страхования не стоит: если они и откроют свои филиалы, то это будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий. Но с учетом особенностей российского рынка надо будет иностранцев скорее стимулировать, чем пытаться ограничить их экспансию.

Павел САМИЕВ, Генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром», председатель комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам, заместитель директора Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ)

Банковское обозрение, 17 января 2020 г.