

С Т Е Н О Г Р А М М А

заседания "круглого стола" на тему "Законодательное регулирование рынка страховых услуг" (совместно с Комитетом Совета Федерации по экономической политике)

11 декабря 2015 года

ТМ

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Сегодня у нас очень широкая тема. Давно мы в Совете Федерации не собирались по вопросам страхового рынка, законодательства по страхованию. Вы знаете, что в последнее время достаточно много сделано в целях совершенствования законодательства в этой сфере. Но то ли из-за несовершенства этого самого законодательства, то ли из-за экономических реалий, которые у нас мы видим в последние полтора-два года, в общем, есть проблемы в этой сфере и для страховых компаний, страховщиков и для потребителей страховых услуг.

Я в своем вступительном выступлении остановлюсь на ряде моментов, которые волнуют в этой сфере в первую очередь наш комитет. Поскольку тема широкая, всех выступающих я, безусловно, прошу выступать на те темы, которые они считают для себя актуальными, но просил бы ряд выступающих, в том числе в первую очередь регуляторов, прокомментировать те темы, которые я подниму.

Во-первых, остро стоит вопрос об упорядочении системы механизма оказания помощи гражданам на восстановление имущества, утраченного в результате стихийных бедствий. Вы знаете, что в первом чтении принят законопроект об этой теме. Очевидно, что коммерческое страхование не в состоянии самостоятельно справиться с этой задачей, очевидно участие государства. В конце сентября мы на площадке Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам провели совещание по данной теме. В итоге мы разослали запросы в регионы с просьбой высказать позицию по этому вопросу, в том числе озвучили там позицию, которая была высказана на совещании по поводу создания специализированного компенсационного фонда. Отзывы от регионов показали абсолютно неоднородную позицию. Большинство регионов в силу тяжелой экономической ситуации в них предложили оставить данный вопрос без изменений, то есть как есть с правительственным компенсационным фондом. Создание компенсационного фонда в том виде, в котором предлагала ассоциация, массовой поддержки не нашло. Часть субъектов поддержали законопроект в том виде, в котором он внесен и принят в первом чтении. Но вывод один, что мы должны сосредоточить наши усилия на доработке этого законопроекта. И, конечно, здесь основной задачей должна быть защита наших граждан.

Поэтому я попросил бы сегодня и представителей Министерства финансов, и Владимира Викторовича Чистюхина немножко прокомментировать, соответственно, как сейчас на площадке Правительства, в какой стадии находится рассмотрение данного законопроекта, и готовятся ли поправки ко второму чтению.

Второй вопрос — это, безусловно, ОСАГО. Мы много уже сделали в этом направлении, уже увеличили страховую сумму,

предоставили возможность заключать договоры в электронном виде, ввели обязанность страховщика предоставлять услугу в любом офисе, увеличили максимально размер выплаты до 50 тысяч в случае оформления ДТП по европротоколу и ряд других новаций. Хотелось бы понять, как они работают. Надо рассмотреть возможность перехода к свободному тарифу по ОСАГО и, конечно, вопрос не простой, долгосрочной. Кроме того, нужно решить проблему высокого уровня мошенничества в данной сфере, который, конечно, в последнее время, наверное, сходит, немножко уменьшаются объемы, но все равно остается достаточно высоким. А соответственно также прошу Центральный банк высказать свою позицию на этот счет.

Следующая тема — это тема навязывания страховых услуг и при автостраховании, и при банкостраховании.

МГ

Мы обсуждаем вопрос введения периода охлаждения, который позволил бы клиенту в течение определенного срока отказаться от страховки и получить свои деньги назад. Мы понимаем, что срок этот должен быть разумный, не очень большой, но при этом достаточный для того, чтобы гражданин осознал необходимость той или иной страховки. Наше мнение, что помимо введения периода охлаждения нужно еще и законодательно зафиксировать, что повышение процентной ставки по кредиту при банкостраховании при отказе заемщика от добровольного страхования следует считать навязыванием.

Здесь у нас представители ФАС, и, соответственно, я знаю, что на вашей площадке идет активная работа по этому направлению, в том числе готовятся и поправки в законодательство соответствующие. Просьба рассказать, как это происходит.

Ну и, конечно, процедура санации страховщиков, тоже хотелось бы услышать и от представителей Центрального банка и, может быть, Агентство по страхованию вкладов свое мнение по этому поводу скажет. Законопроект в первом чтении принят.

Принят или он только внесен?

С МЕСТА

(Говорит не в микрофон. Плохо слышно.) По санации?

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Да.

С МЕСТА (тот же)

Там два законопроекта. Один принят в первом чтении, а второй еще не внесен.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Значит, тот, который принят в первом чтении, он точно принят, поэтому, может быть, о нем имеет смысл говорить, поскольку он на более глубокой стадии проработки, — действительно ли это нужно, действительно ли это актуально сейчас для рынка. Хотелось бы мнение Министерства финансов, Центрального банка, Агентства по страхованию вкладов.

И наконец-то, заканчивая свое вступительное слово, вопрос о финансовом омбудсмене. Мы всё больше обсуждаем этот вопрос в части банков. Вроде как позиции и регулятора, финансовых властей и банковского сообщества, что с точки зрения банковского рынка не такая уж там большая необходимость в этом законе, поэтому в эту сессию и, видимо, не пошел он. Но изначально, я хочу напомнить, что финансовый омбудсмен проектировался как институт, который решал бы проблемы именно страхового рынка и уже впоследствии к нему пристегнули банковский рынок. Поэтому здесь тоже хотелось бы мнение участников "круглого стола", в первую очередь, страховых

компаний, как они оценивают тот законопроект, который обсуждается сейчас в Думе и его, соответственно, перспективы и необходимость.

У нас сегодня широкое представительство на "круглом столе": и заместитель Председателя Центрального банка Владимир Викторович Чистюхин, представители Министерства финансов, Агентства по страхованию вкладов, ассоциаций и страховых организаций, обществ защиты прав потребителей. Поэтому есть ряд записавшихся, но начать бы я хотел, безусловно, с представителей регулятора и первым попросить выступить Сергея Николаевича Рябухина, председателя нашего комитета.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо.

Здравствуйте, дорогие коллеги! Николай Андреевич уже обозначил приоритетные вопросы, которые сегодня будут обсуждаться в рамках "круглого стола". И прежде чем предоставить слово регулятору и основному докладчику, я бы хотел подчеркнуть актуальность набора тем, которые обозначил Николай Андреевич, и этот набор интересует не только наш профильный комитет, но и неоднократно актуализировался этот набор на пленарных заседаниях, когда наши коллеги — члены Совета Федерации, профильные комитеты постоянно напоминают о том, что нужно совершенствовать страховое дело во всех аспектах и с точки зрения развития рынка страхования жизни, и сельхозтоваропроизводителей, и транспорта, и все остальные направления. Поэтому вопрос стоит и с точки зрения законодательного обеспечения, с точки зрения правоприменения на контроле у Председателя Совета Федерации, поэтому мы к этому чрезвычайно серьезно относимся, вам представлен уже разработанный проект рекомендаций.

аб

Я попросил, чтобы в рамках "круглого стола" вы творчески подошли к обозначенным темам, дополнили, расширили, и еще хочу раз напомнить и предложить, сказать то, что мы это дело будем контролировать, осуществлять парламентский контроль, потому что есть прямое поручение Председателя Совета Федерации. Прошу очень ответственно отнестись к тем рекомендациям, которые мы сегодня будем принимать на "круглом столе", и хочу всем пожелать успехов в работе "круглого стола". Спасибо.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо, Сергей Николаевич.

Владимир Викторович, будьте добры.

В.В.

Добрый день, уважаемые коллеги, уважаемый Сергей Николаевич, уважаемый Николай Андреевич! Спасибо большое за приглашение на данный "круглый стол". Тема страхования не перестает быть актуальной с того момента, как мы стали единым регулятором на рынке финансовых услуг, наверное, это одна из самых острых тем, которые обсуждает Центральный банк, конечно, после кредитных организаций и денежно-кредитной политики. Страховые компании все-таки это достаточно серьезный и важный вопрос.

Здесь надо сказать, что законодательная работа в страховой сфере идет некоторыми волнами или циклами. Мы видели достаточно серьезную концентрацию усилий по данному направлению в 2014 году, результатом явились серьезные широкие поправки по ОСАГО, которые были призваны стабилизировать,

можно сказать, прямо-таки кризисную ситуацию на этом сегменте рынка.

В 2015 году было в общем и целом некоторое затишье, хотя тоже некоторое продвижение было в части регулирования туристической деятельности, там были затронуты вопросы страхования, и в части сельхозстрахования тоже были внесены важные изменения, я чуть позже об этом скажу.

И, наверное, можно сказать, что сейчас мы, потратив 2015 год на некую подготовку, в весеннюю сессию 2016 года выйдем с некоторыми достаточно важными законодательными вариантами решения тех либо иных проблем, которые есть в страховой области.

Давайте начнем с самого начала, по поводу того, что уже было принято. Во-первых, принципиально надо сказать, что те изменения, которые касались вопросов, связанных с туристической деятельностью, вы помните, что мы летом прошлого года имели некий кризис на туристическом рынке, когда многие туристические операторы разорялись, были не готовы исполнять свои обязательства по разным причинам. И, к сожалению, многие из них были застрахованы в тех компаниях, которые либо не отвечали требованиям финансовой устойчивости, либо страховая сумма сама по себе была невелика и не могла покрыть всех обязательств перед туристами, которые попали в сложную ситуацию. И, конечно, как всегда на помощь приходило государство, либо псевдогосударственные организации типа Ростуризм, которые за свой счет вывозили туристов из-за рубежа и так далее и тому подобное.

После этого был принят 29 июня 2015 года федеральный закон о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации, в котором была освещена тема страхования

выезжающих за рубеж. И там, мне кажется, есть несколько принципиальных моментов.

Во-первых, на уровне законодательства было описано, какие виды услуг страховщики обязаны страховать в отношении туристов. То есть если турист решает страховать какие-то вопросы, связанные со своим пребыванием за рубежом, то этот перечень вопросов четко описан.

Во-вторых, принципиально был решен вопрос, чтобы туроператор предупреждал физическое лицо, потенциального туриста о тех последствиях, которые могут наступить в том случае, если этот турист отказывается заключить договор страхования, связанный со своим пребыванием за рубежом.

Мы настаивали на более жесткой версии. Нам хотелось бы, чтобы прямо в договоре об оказании туристических услуг содержались эти нормы, но по разным причинам это предложение не прошло. Мы уже были удовлетворены тем, что хотя бы на туроператоров возлагается обязанность, связанная с тем, чтобы они предупреждали под подпись всех своих клиентов, которые к ним приходят, какие последствия могут быть в связи с отказом от договора страхования.

И здесь принципиально важно сказать следующее, что, к сожалению, наверное, большой серьезной проблемой отрасли целиком является так называемое вмененное страхование. Это означает, что сегодня туроператоры обязаны застраховать свою деятельность целиком у страховой компании на тот случай, если они оказываются финансово несостоятельными.

св

И проблема заключается в том, что сегодня далеко не каждый туроператор может похвастаться стабильным финансовым

положением и тем более высоким уровнем прозрачности, который позволяет консервативной и правильной страховой компании оценить эти риски. Поэтому многие страховые компании просто физически отказываются от страхования разных туроператоров, особенно если это небольшие какие-то компании. С этой точки зрения, мы находимся в такой, достаточно сложной ситуации. С одной стороны, законодательство требует, чтобы туроператор обязательно был застрахован, с другой стороны, уровень рисков, которые часто он несет, он в принципе не подходит по риск-аппетиту той страховой компании, к которой туроператор планирует обращаться. Поэтому, с моей точки зрения, конечно, более правильно уходить от вмененного страхования. Говорить, что должно быть как добровольное страхование самой ответственности туроператорам, то есть связанная с прекращением деятельности, так и более четко в законодательстве прописывать договоры личного страхования, которые могут заключать туристы при выезде за рубеж. Ну, я думаю, это как вопрос, может быть, обсуждения на 2016–2017 год. Посмотрим, как сейчас заработает та модель, которая в середине 2015 года в законе была принята, какие результаты она покажет.

Второе изменение, которое было сделано, — это изменение, связанное с сельхозстрахованием. И там главный вопрос, который был решен, — было принято решение о том, что с 1 января 2016 года должно быть создано единое общероссийское объединение страховщиков, осуществляющих сельхозстрахование с господдержкой. К моменту принятия этого закона, вообще обсуждения этого закона действовало два крупных объединения, у них были разные компенсационные фонды, разные практики, разные стандарты, разные критерии включения в членство страховщиков,

занимающихся агрострахованием с господдержкой. И это приводило к большому количеству негативных последствий. Во-первых, это приводило к так называемому регулятивному арбитражу, когда (я не буду поименно называть) эти объединения имели возможность снижать свои требования, приглашая к себе новых участников и говоря, что "вот мы вам дадим хорошие условия, а вот другое объединение к вам будет относиться более жестко, неправильно, больше с вас взнос возьмет" и так далее. То есть они больше, может быть, в какой-то степени думали не об обеспечении устойчивости деятельности страховщиков, а о том, чтобы привлечь в свой пул наибольшее количество.

Второй момент заключался в том, что сам по себе финансовый пул, который создается под сельхозстрахование с господдержкой, был разбит на две части. И соединить воедино эти две части не представлялось никакой возможности. Законодательство принципиально этот вопрос решило посредством того, что должно быть создано одно общероссийское объединение страховщиков. Центральному банку были даны полномочия на разработку подзаконной нормативной базы и принятие решение об этом едином объединении. Такая работа была проведена, и 16 сентября 2015 года на Комитете финансового надзора Банка России было принято решение о согласовании приобретения с 1 января 2016 года статуса единого объединения страховщиков союзом "Единое объединение страховщиков агропромышленного комплекса — Национальный союз агростраховщиков". И я очень надеюсь, что это решение без серьезных проблем воплотится в жизнь, потому что одно дело — принять решение на бумаге, другое дело — обеспечить передачу всего имущества в одно объединение, понятно, не потеряв фонды и обеспечив нужное членство. Мы осуществляем контроль за данной

деятельностью. Нам кажется, что принципиально процесс идет в рабочем порядке. Там есть разного рода шероховатости, но принципиально идет в рабочем порядке. Но что принципиально важно? Это решение совпало по времени с принятием закона о саморегулировании на финансовых рынках, то есть фактически явилось некой предтечей этого закона, потому что в рамках закона о саморегулировании на финансовых рынках точно так же устанавливаются принципы обязательности членства, обязательности некоторых видов стандартов, ответственности саморегулируемых объединений. И примерно точно то же самое мы наблюдаем именно у этого единого объединения. Я думаю, что это было очень важное решение, которое поможет нам отрасль агrostрахования консолидировать и вывести на новый уровень с точки зрения как качества оказания услуг, так и, собственно, устойчивости тех страховых компаний, которые в этом сегменте работают. Это те два закона, которые были приняты и которые мы реализовывали в течение 2015 года. Ну, я думаю, что-то еще перейдет и на 2016.

Теперь относительно тех приоритетов, которые перед нами стоят на 2016 год, начиная с весенней сессии.

вб

При этом прошу обратить внимание, что то, что я сейчас скажу, не означает, что мы только в 2016 году начнем эту работу. Работа началась в 2015 году, но я уверен, что результаты будут получены именно в 2016 году. Потому что мы надеемся, что в весеннюю сессию завершатся законодательные процессы по некоторым законам, потом будет принята подзаконная нормативная база, ну и где-то, может, к концу 2016 года какие-то механизмы заработают.

О чем идет речь? Мы достаточно серьезно озабочены созданием, обеспечением уровня равной конкуренции на страховом рынке. А что такое уровень равной конкуренции? Это означает, что нет никакого ценового демпингования, это означает, что страховые компании не работают "с колес", то есть не выплачивают, не осуществляют страховые выплаты за счет собранных моментально премий, потому что у них нет никаких иных запасов. И это значит, что они готовы отвечать высоким стандартам надежности, которые предлагает им Центральный банк Российской Федерации. Для этого нам представляется важным принять два законопроекта.

Первый законопроект носит такое общее название "входной билет", то есть повышение стоимости входного билета. Одна из главных проблем страхового рынка, которую мы наблюдали некоторое время назад, особенно когда экономика была чуть-чуть на подъеме, заключалась в низкой стоимости вхождения на рынок. То есть практически не обладая большим запасом ресурсов или фактически "рисую" эти ресурсы, можно было войти на страховой рынок, получить лицензию у регулятора и, в общем, по низким стандартам осуществлять свою деятельность. Поэтому мы предлагаем комплекс мер, который заключается в следующем.

Во-первых, мы предполагаем, чтобы Центральный банк получил точно такие же права, какие у него сегодня есть в отношении кредитных организаций и негосударственных пенсионных фондов, а именно выступал органом регистрации страховой организации в качестве юридического лица. То есть он не только выдавал бы лицензию страховой организации, но и выступал бы в качестве регистрирующего органа. Повторяю: сегодня мы это делаем в отношении банков и в отношении негосударственных пенсионных фондов. И это позволило бы, с другой стороны, в

случае отзыва лицензии у этой организации тут же прекращать деятельность данного лица и начинать процедуру банкротства.

Второй важный момент. Мы предполагаем, что на уровне вхождения на рынок страховая организация должна представлять бизнес-план, и этот бизнес-план должен анализироваться достаточно серьезным образом регулирующим органом. И если этот бизнес-план не может быть подтвержден, то есть он не признается нормальным, работоспособным, жизнеспособным, то, соответственно, на этом основании компании может быть не выдана лицензия.

Мы также предполагаем, что достаточно важным моментом будет повышение минимального капитала страховых компаний до 300 млн. рублей, а в том случае если они занимаются перестрахованием, то до 600 млн. рублей. Но в любом случае для введения этих норм должен быть дан переходный период, потому что если вы помните банковскую практику, то там никогда, понятно, меры повышения капитала не внедрялись незамедлительно после вступления закона в силу: давался либо год, либо более длительный период. Мы планируем идти тем же самым путем.

С точки зрения конкуренции это первая часть — вхождение на рынок. Но есть и вторая часть (то, о чем Вы говорили, Николай Андреевич) — это часть, связанная с выводом компании с рынка. Нам кажется, что сегодняшний механизм банкротства, который предусмотрен законом "О несостоятельности (банкротстве)", является неидеальным. Нам бы хотелось распространить ту практику, которая сегодня существует у кредитных организаций на страховые компании. При этом мы планируем сделать это в два этапа.

Этап первый — это (я сказал: есть два проекта закона) тот проект закона, который сегодня прошел первое чтение и готовится ко второму чтению. Буквально вчера был еще Экспертный совет

АСВ, на котором этот же вопрос обсуждался. И в рамках данного вопроса предполагается, что Агентство по страхованию вкладов и сотрудники Центрального банка получают бóльшие полномочия относительно внедрения такого института, как институт временной администрации. Потому что сегодня это самые регулируемые организации, это, скажем так, более бюрократически сложный, формализованный процесс, и, к сожалению, он не всегда отвечает тому уровню качества, который мы хотели бы получить. Наши коллеги из АСВ готовы к такому расширению своей деятельности. Напомню, что на сегодняшний день Агентство по страхованию вкладов занимается уже не только кредитными организациями, но и негосударственными пенсионными фондами.

Второй шаг — это тот проект, который мы предложим для широкого обсуждения в 2016 году. Это шаг, связанный с тем, чтобы внедрить не только механизмы банкротства, связанные с тем, что сегодня есть в отношении кредитных организаций, но и механизмы санации, то есть возможной господдержки для тех страховых компаний, которые являются значимыми для рынка и потеря, банкротство которых может повлечь очень серьезные негативные последствия.

сб

Но этот вопрос достаточно серьезный, нам представляется. Почему мы с ним еще не торопимся? Потому что принципиально важно, чтобы этот механизм заработал тогда, когда на рынке существовали бы в общем и целом устойчивые компании. То есть когда мы завершили бы наши планы по созданию, как мы говорим, "чистого" реестра, когда фактически функционируют только те компании, бизнес которых мы полностью понимаем, понимаем их будущее. И если с ними случаются какие-то негативные события в

рамках их финансового положения, то это значит, действительно произошли какие-то внешние потрясения, а не естественный процесс, который мы просто проглядели и не видели.

По этому вопросу санации предстоит еще обсуждение. Мы не вносили это ни в Госдуму... Нашим коллегам из Минфина мы в рабочем порядке показывали, но официальная процедура еще начата не была. Это то, что касается вопроса обеспечения равной конкуренции.

Мы действительно очень много говорим о разных точках роста для страховой индустрии, и действительно такой точкой роста является страхование жилых помещений граждан.

Законопроект также готовится ко второму чтению. Я знаю, что к нему совершенно неоднозначное отношение как со стороны страхового сообщества, так и со стороны представителей регионов. Единственное, что я хочу сказать, что та модель, на которой мы настаиваем как Центральный банк, а мы здесь поддержали наших коллег со страхового рынка, заключается в том, чтобы главная модель... там есть две главных идеи.

Идея первая, но она здесь не нова, все хотят реализовать эту идею — это защитить права граждан, то есть если произошла какая-то авария, произошло стихийное бедствие, а мы знаем, что в последние годы ряд регионов испытывал серьезные проблемы с этим, то права граждан должны быть защищены. То есть если они потеряли свое имущество, если они потеряли свое жилье, то им посредством страхования это должно быть восполнено.

Но есть и второй момент — это снижение нагрузки на бюджет как региональный, так и федеральный. И, к сожалению, ту модель, которую мы имеем сегодня, ее нельзя назвать экономной для бюджета. Почему? Потому что как только... если брать ситуацию в

целом, то страхование широко не представлено. Соответственно, когда наступает страховой случай (произошло какое-то наводнение, землетрясение, пожар), то в данном случае начинают по полной программе использоваться региональные и федеральные бюджеты. Они начинают подключаться и, соответственно, насколько произошло событие, настолько они начинают это восполнять.

Конечно, в условиях дефицита бюджета это непозволительная роскошь, и, с нашей точки зрения, этого нужно избежать. Для того чтобы этого избежать, нужно поощрять страхование, я уж извиняюсь, любой ценой. И это должны делать региональные власти. Региональные власти должны создавать такие программы страхования (в законе это предусмотрено), которые будут поощрять граждан к заключению договоров страхования жилья.

Более того, мы предполагаем, что в законе надо прямо написать, что даже в том случае (это уже норма для страховщиков), если физическое лицо добровольно страхует свое жилье, чтобы точно это покрывало риски наводнений, пожаров, землетрясений и ряда других событий, которые мы наблюдали на территории Российской Федерации.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Навязывание.

В.В. ЧИСТЮХИН

Я не знаю, если через закон можно говорить о навязывании, то, наверное... Вообще речь шла о другом, речь шла о том, что страховщик не может предложить услугу меньше чем. Вот об этом идет речь. Он не может предложить услугу меньше чем.

Другое дело, совершенно очевидно для того, чтобы соблюсти ценовой баланс... за все надо платить, за любую услугу надо платить. Страховая сумма на уровне закона должна быть... Страховая сумма —

та сумма, которая будет покрыта страховкой, должна быть ограничена.

По предложению, которое было сделано, это 300 тыс. рублей. Конечно, если мы говорим о таком регионе как Москва, то вряд ли мы восстановим... не так, не купим новую квартиру за 300 тыс. рублей, но если произошел пожар, извиняюсь, не все сгорело, то ремонт худо-бедно за эти деньги сделать можно.

Если мы говорим о регионах, значит, этим можно покрыть намного большие потери. Но самое важное заключается с другом: каждый раз на эти 300 тыс. рублей уменьшаются расходы бюджета. В любом случае, если мы договор о страховании не имеем, то получится следующее, произошла потеря на 700 тыс. рублей, бюджет должен будет выплатить все 700 тыс. рублей. В нашей версии 300 точно будет уже покрыто, соответственно, страховкой.

ТМ

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

За 300 рублей?

В.В. ЧИСТЮХИН

Пока предполагается, что это 300 рублей. То есть 300 тысяч — 300 рублей. Можно варьировать суммы, но пока предложение такое. Другое дело, что там обсуждается механизм (он не всех устраивает), как создается этот фонд страхования и так далее. Это все технические вопросы, можно обсуждать.

Но самое главное, на что я хочу обратить внимание. Две идеи — защита прав граждан и снижение нагрузки с федерального и региональных бюджетов. Единственное, что мне представляется, должны грамотно отработать регионы, они должны принять правильные стимулирующие программы по страхованию жилья. Если они это обеспечат, то, соответственно, мне кажется, этот

механизм достаточно широко заработает и очень много полезного принесет как регионам, так и гражданам, так и страховым компаниям.

Следующий момент — это ОСАГО, то, о чем Вы говорили. Действительно, сделано многое и многие вещи уже заработали, заработала единая методика оценками ущерба. Мы создали более сбалансированные правила относительно взаимодействия страховой компании и застрахованного лица в случае наступления страховых случаев. Там четко прописаны сроки, периоды, сколько раз надо обратиться и так далее и тому подобное. Но осталось большое количество проблем. И, к сожалению, эти проблемы на сегодняшний день, наверное, я бы сказал, заключаются в двух аспектах. Первый аспект — это мошенничество. Действительно, автомошенничество стало настоящей индустрией. Это не разовые случаи, это целая система, это способ зарабатывания денег, это бизнес и, к сожалению, вот так напрямую уголовно ненаказуемый, потому что многие вещи осуществляются на границе законодательства. Говорить о том, что есть какие-то серьезные нарушения нельзя. Хотя, вы знаете, этот тот случай, когда ты смотришь, по форме прицепиться невозможно, а по сути проблем огромное количество. И в настоящее время мы ведем работу с экспертами в страховой индустрии на тему того, чтобы понять, какие нормы закона являются наиболее тонкими, наиболее слабыми, где страховые мошенники могут воспользоваться пробелами законодательства и, соответственно, просто откачивать деньги из страховых компаний. Почему это важно? И почему это важно не только страховым компаниям, почему это важно всем? Потому что когда мы делаем расчеты, обращая внимание, актуарные расчеты тарифов на основе статистики понесенных убытков, ведь все эти

выплаты, в том числе мошенникам, тоже включаются в эти расходы. И, соответственно, встает вопрос о повышении тарифа, чего делать не хотелось бы, потому что повышение тарифа — это дополнительная нагрузка на граждан. Я уверен, что если в этом вопросе, а мне кажется, на сегодняшний день это вопрос законодательства, я имею в виду более четкого прописывания, нас поддержат судебные органы, нас поддержит Министерство юстиции, нас поддержит Государственная Дума, то я надеюсь, что мы сумеем создать тот продукт, который мошенникам поле для деятельности снизит. Я не могу сказать, что полностью прекратит, потому что это очень креативные люди и креативная деятельность, но снизит.

Вот, например, вы знаете, что сейчас появилась такая тема после повышения тарифа, но, к сожалению, некая естественная реакция, что распространилось предоставление фальшивых полисов ОСАГО. Это та ситуация, на которую надо реагировать. Но вот очень хорошо, что удалось договориться Российскому союзу автостраховщиков с Министерством внутренних дел о том, чтобы через, если я не ошибаюсь, систему "Поток", то есть через систему видеокамер, которые стоят на дорогах, можно было по номеру машины смотреть, есть у него действующий полис ОСАГО через автоматизированную систему РСА либо нет. Вот 100 процентов одна эта мера снизит количество фальшивых полисов просто в разы, потому что это, извините, не обманывать автоинспектора, показывая ему высококачественный ксерокс, а это сверяться с базой данных АИС РСА. Если в базе данных информации нет, значит, это штраф. Очевидно, что это остановит и многих граждан и, конечно, не даст развернуться вот этим лицам, которые (мне хочется их все фальшивомонетчиками назвать) фальшивые полисы предлагают.

Вторая тема, не знаю, насколько она для законодательного регулирования, это тема, вы ее знаете, коэффициента "бонус-малус", называется КБМ. Если до апреля 2015 года основное количество жалоб было связано с навязыванием страховых услуг, было связано с отсутствием бланков полисов, то после мая 2015 года количество данных жалоб резко сократилось (этому помогло повышение тарифа), но зато увеличилось количество жалоб на коэффициент "бонус-малус".

вб

Граждане, которые вынуждены теперь платить бóльшие цены за полисы, потребители страховых услуг намного более внимательно смотрят, какой у них коэффициент ставится за безаварийную езду (ну или за аварийную езду). И соответственно, выяснилось, когда они стали на это обращать серьезное внимание, что та автоматизированная система, которая стояла в Российском союзе автостраховщиков, ну и которая функционирует, далека от совершенства. Ее запускали, скажем так, не очень вкладываясь туда, там большое количество ошибок, эти ошибки не выверялись, накапливались годами. И поэтому совершенно нормальная ситуация, когда, например, у каких-то потребителей несколько коэффициентов "бонус-малус": Вы имеете свою машину и получили полис — Вам поставили коэффициент "бонус-малус", вас вписал ваш родственник в свой полис — и у вас появился другой коэффициент "бонус-малус". Вот вы с двумя коэффициентами живете, и не факт, что в систему попадет наилучший коэффициент. Возможно, в систему попадет наихудший. Ну и так далее, таких проблем большое количество.

Мы поставили серьезную проблему в этой области перед Российским союзом автостраховщиков. К 1 декабря автоматизированная система должна была быть изменена, и,

насколько мы знаем, для этого многое сделано. Мы посмотрим после Нового года, какая у нас статистика по жалобам, будем сами проверять физическим путем, как функционирует эта система. При необходимости, если это не получится сделать на подзаконном уровне надзорными усилиями, будем выходить в Государственную Думу, чтобы что-то докручивать законодательно. На этом я, наверное, прекращу. Мне кажется, я и так очень много времени у вас отнял. Спасибо за внимание.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо. Владимир Викторович, а скажите, пожалуйста... Вы так интеллигентно назвали процесс чистки рынка созданием чистого реестра. Когда Вы планируете его завершить и есть ли планы, как на банковском рынке Центральный банк разделяет банки на системно значимые и остальные, в вашей сфере?

В.В. ЧИСТЮХИН

Во-первых, хотел бы сказать следующее: когда Центральный банк стал единым регулятором (это сентябрь 2013 года), если я не ошибаюсь, страховых компаний на рынке действовало 423. В настоящее время, через два года с копейками, соответственно, мы имеем порядка 350 компаний и еще где-то около 30 компаний находятся на ограничениях. Как показывает практика, наиболее вероятный прогноз событий — что эти компании тоже уйдут с рынка. Очень редко когда собственники компаний находят возможности поддержать ее финансово или находятся какие-то инвесторы, которые готовы вложиться. Такие случаи были, но это больше исключения из правил, чем правило. Поэтому я понимаю, что количество компаний будет сокращаться.

По нашим внутренним надзорным планам мы хотели бы до конца 2016 года иметь чистый реестр. Что такое чистый реестр? Это означает две вещи: либо...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Бизнес понимает.

В.В. ЧИСТЮХИН

Да, это 100 процентов. Это в любом случае. Значит, первое, либо в реестре находятся компании, которые с точки зрения финансовой устойчивости и своего рыночного поведения, то есть качества взаимоотношений с клиентом, нас устраивают; либо, второе, мы видим, что компании чем-то "больны", но мы понимаем, какое лекарство давать и что оно не приведет к фатальным последствиям. Если такого понимания нет, то компания должна с рынка уходить. Нет смысла, понятно, заниматься неясной деятельностью, непонятно на чем зарабатывать, а потом начинаются разного рода неприятные схемы, которые мы наблюдаем: либо сбор премий без разбора и без оценки рисков (понятно, с будущим неисполнением обязательств), либо, соответственно, это какие-то теневые операции, которыми, к сожалению, и страховой рынок тоже может быть использован.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

А есть случаи, как на банковском рынке, когда вклады принимаются, но не проводятся?

В.В. ЧИСТЮХИН

Нет, таких случаев мы пока не наблюдали.

Можно вопрос задать?

В.В. ЧИСТЮХИН

Да-да. Таких случаев мы не наблюдали. Сейчас, я последнее, завершаю.

Мы приняли методику выделения системно значимых страховых компаний, то есть мы здесь идем в полном тренде как с банковским надзором, так и с международными рекомендациями Совета по финансовой стабильности "большой двадцатки". Но надо понимать следующее: этот список и в принципе работа по системно значимым страховым компаниям получают свое полное воплощение тогда, когда помимо выделения списка мы примем решение, а какие дополнительные надзорные обременения в отношении таких системно значимых компаний мы будем использовать. Потому что системно значимая компания означает необходимость намного большей устойчивости по сравнению с обыкновенной компанией.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Только не надзорное обременение, а именно требования к регулированию, да, повышенные?

В.В. ЧИСТЮХИН

Николай Андреевич, это вопрос терминов. И регулятивные вещи, и надзорные вещи.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо.

МГ

А.В. ЯЦКИН

Владимир Викторович, я на самом деле сейчас не требую ответа; более того, я специально попрошу его именно записать для того, чтобы другие выступающие могли потом использовать, потому что он, мне кажется, требует более обстоятельного ответа, на будущее, может быть, даже в проект рекомендации.

У меня вопрос касается... несколько раз Вы упомянули региональные поощрительные программы при куцах региональных бюджетах. Понятно, что эта претензия потом на будущее в субвенции или субсидии из федерального бюджета. И есть ли у Вас пилотный проект для региональных поощрительных программ? Потому что очевидно: если Вы его не придумаете, региону некогда его придумывать. Это первый вопрос.

И второй вопрос — увязываете ли Вы прохождение тех законов, которые связаны со страхованием жилья, с той программой, которая реализована уже на федеральном уровне с точки зрения капитального ремонта? В тех рекомендациях, которые предложены, этого нет, а, очевидно, у конкретного собственника эта тема возникнет. Произошла чрезвычайная ситуация, на капремонт платил — как соотносить эти платежи? Спасибо.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Да, это важная, кстати, тема, можно потом прокомментировать. Спасибо.

Я хотел бы слово предоставить Балакиревой Вере Юрьевне, Минфин.

Вера Юрьевна, за 10 минут постарайтесь, пожалуйста.

В.Ю. БАЛАКИРЕВА

Я постараюсь коротко.

Может быть, для начала несколько таких общих тенденций, на которые, мне кажется, надо обратить внимание. Приток положительной динамики в принципе за последние пять лет роста страховых премий нас пугают и настораживают некоторые следующие процессы, связанные с тем, что все-таки чем дальше, тем больше неравномерность оказания страховых услуг в регионах. И по сути, на сегодняшний день только Центральный, Приволжский и

Северо-Западные федеральные округа дают, в общем-то, какие-то положительные тенденции, основные объемы по сбору премий, по охвату населения, по количеству заключаемых договоров, а в остальных, в общем-то, явное совершенно замедление роста страховых услуг. И нам кажется, что на повестку дня действительно приходит вопрос об оказании все-таки, наверное, какого-то большего внимания, связанного с обеспечением доступными услугами во всех регионах Российской Федерации. Я не называю даже новый наш регион Крым, где ситуация, наверное, более нехорошая, чем хорошая.

И еще один момент, который тоже заслуживает на сегодняшний день внимания. Он связан с тем, что при положительном тренде роста страховой премии большими темпами роста растут страховые издержки страховых компаний. И наверное, на это надо обратить внимание даже не с точки зрения того, что страховые компании должны экономить. Они экономят, но экономия чаще всего вливается в сокращение персонала. Пора уже, наверное, рассматривать все законодательные и иные регулятивные инициативы, связанные с регулированием страховой деятельности, с точки зрения того, чтобы, в общем, оценивать еще и те расходы, которые волей или неволей могут увеличивать или непосредственно возникать при реализации этих нормативных актов.

Еще один момент связан с тем, что за последние годы какой-то явной динамики роста, связанной со средним размером уставного капитала, с совокупным размером уставного капитала и страховых резервов, в общем-то, практически нет. То есть есть некая определенная стабильность в этом, но это свидетельствует о чем. Понятно, что и экономическое влияние сказывается, и кризисные явления всегда немножечко позже приходят и оказывают влияние на

страховой рынок, но тем не менее можно говорить о том, что на сегодняшний день все-таки той емкости рынка, который существует, российского не достаточно для того, чтобы успевать за европейскими инициативами с тем, чтобы страховать крупные риски инвестиционные, строительные, киберриски и многие другие и, соответственно, оказывать качественные страховые услуги.

И в связи с этим я, может быть, остановлюсь на некоторых примерах законодательных инициатив, с которыми выступает Минфин и которые, в общем-то, мы всегда ставим цель. Это повышение востребованности рынка страховых услуг и его развитие, все-таки, за счет потенциально растущих добровольных видов страхования.

св

При этом совершенствуем те виды обязательного страхования, которые уже введены и говорим о выстраивании того необходимого эффективного механизма взаимодействия между государством и субъектами страхового дела в том объеме возмещения вреда и убытков, который происходит в том числе в результате стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций и катастроф.

И, наверное, тоже коротко остановлюсь на том проекте федерального закона, о котором уже говорили, об упорядочении механизма оказания помощи гражданам на восстановление имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и стихийных бедствий. На сегодняшний момент появляется некий доработанный вариант законопроекта, в соответствии с которым мы полагаем, что не изменилась концепция первого чтения, которая, в общем-то, была поддержана и регионами. Но нам важно сохранить всех участников этой системы — и субъекты Российской Федерации, и граждан Российской Федерации, и страховые компании, — не

наступая никому на ущемление прав. Поскольку мы проводили консультации с Конституционным Судом Российской Федерации, и в какой-то мере нам тоже было указано на ряд положений, которые могут повлечь некое нарушение гражданских прав граждан.

В чем изменение концепции? В том, что более четко попытались выделить тот объем ответственности страховщиков по таким программам. Правда, в общем-то, мы не согласны с тем, что это должно ограничиваться только 300 тыс. рублей, потому что, мне кажется, это просто смешно для сегодняшнего рынка страховых услуг, такой объем ответственности. Тем более что, в общем, субъекты Российской Федерации сегодня, ликвидируют последствия чрезвычайных ситуаций, восстанавливают потерянное, уничтоженное жилье, предоставляя жилищные сертификаты, строя новые строения и здания и передавая это в собственность либо выдавая денежные средства на приобретение жилья на вторичном рынке, исходя из средней суммы либо по субъекту, либо по Российской Федерации, которая на сегодняшний момент установлена где-то в районе 35 тыс. рублей за кв. метр жилья. Поэтому нам кажется, что задачей законопроекта должно быть не только разделение ответственности между всеми участниками этой системы, но и гарантия восстановления жилья граждан. Поэтому мы не готовы вести со страховым рынком разговор о 300 тыс. рублях, то есть эти суммы должны быть гораздо выше. Тем не менее мы прекрасно понимаем, что объемы их ответственности в риске гибели жилья (мы говорим только о том пределе ответственности, который должен быть в результате гибели, где совместно участвуют бюджеты всех уровней, включая федеральный бюджет с субсидиями, которые предоставляются в региональные) могут быть определены, здесь мы возражений не имеем. Данное страхование может передаваться в

перестрахование, можно тоже определить условия этого перестрахования. Но тем не менее цели, связанные с утратой жилых помещений и восстановлением жилищных прав граждан, данным законопроектом должны достигаться.

В рамках совершенствования обязательных видов страхования ко второму чтению готовится закон об обязательном страховании и гражданской ответственности владельцев опасных объектов. И здесь меры направлены на расширение перечня лиц выгодоприобретателей — это сейчас общая мера, связанная с тем, что в качестве выгодоприобретателей должны выступать не только иждивенцы. И такие меры мы предусматриваем (и не только мы, но и депутаты) в ряде иных законов, где расширяется перечень лиц, имеющих право на получение страховых выплат в случае гибели застрахованных. Это актуально, наверное, и для Воздушного кодекса, и для иных законов, связанных с тем, что в случае гибели выплаты должны получить в том числе ближайшие родственники — и родители, и дети, и супруги.

тм

И мы идем по пути все-таки, так скажем, некой либерализации тарифов в обязательных видах страхования. Это в какой-то мере было сделано в ОСАГО. Мы по этому пути идем в отношении других видов обязательного страхования. И, соответственно, такая же либерализация, связанная с наделением банка устанавливать минимальное значение страховых тарифов (тарифный коридор), проводится в отношении обязательного страхования гражданской ответственности владельцев опасных объектов.

Также меры, которые входят в направления нашей государственной политики в рамках совершенствования законодательства — это упрощение процедур страхового возмещения.

И в этом законопроекте мы тоже упрощаем процедуры, связанные с осуществлением страховых выплат, как в целом, так и непосредственно с риском, связанным с нарушением условий жизнедеятельности потерпевших, и переходим на фиксированную выплату 800 рублей за каждый день нарушения условий жизнедеятельности, если такие условия нарушались. А в последующем страховщик будет производить доплаты с подтверждением конкретных документов.

Аналогичные нормы мы предполагаем внести в закон об обязательном страховании ответственности перевозчика. Он сейчас находится в Правительстве. Мы надеемся, что в Государственную Думу будет внесен в начале следующего года, потому что он уже выносится на заседание Правительства, прошел все процедуры.

И несколько законопроектов, связанных с такими более, наверное, техническими вопросами, которые касаются, может быть, чисто специализированных страховщиков.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Вера Юрьевна, давайте про технические не будем...

В.Ю. БАЛАКИРЕВА

Страховщиков жизни, медицинских страховщиков, где просто облегчаются процедура, ряд процедур, связанных с осуществлением ими деятельности. Тем самым экономятся издержки, о которых я говорила в начале.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Понятно. Вы поясните все-таки, пожалуйста, по поводу стихийных бедствий. То есть вы не договорились с Центральным банком и нам закона ко второму чтению не ждать пока.

В.Ю. БАЛАКИРЕВА

У нас прошли ряд переговоров с Центральным банком и страховыми компаниями. Мы в какой-то мере о тех положениях, о которых я говорила, договорились. Соответственно, законопроект сейчас отдан для подтверждения правильности изложения норм в юридический департамент Центрального банка.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Компенсационный фонд при Союзе страховщиков будет, как предлагалось?

В.Ю. БАЛАКИРЕВА

Нет, компенсационного фонда в этом законопроекте нет.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Хорошо. Спасибо.

В.Ю. БАЛАКИРЕВА

Есть перестрахование. Компенсационный фонд заменен на систему перестрахования, потому что это более, с нашей точки зрения, система, связанная со страхованием. И она также позволяет, помимо компенсационного фонда, использовать ресурсы страховых компаний, но это страховой механизм, а не кассовый механизм. Поэтому фонд заменен на перестрахование.

А определенные положения, связанные с тем, каким образом разделить ответственность, на какие страховые суммы, вот об этом я сказала.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Все понятно. Спасибо большое, Вера Юрьевна.

Я хотел бы попросить Смирнову Ирину Федоровну, Федеральная антимонопольная служба, остановиться на вопросе "периода охлаждения". Если можно покороче. У нас просто уже час, у нас еще представители рынка не выступали, поэтому если можно, покороче, что у вас происходит.

И.Ф. СМЕРНОВА

Буквально очень кратко. Необходимость введения "периода охлаждения" была связана с массовым в 2013–2014 годах навязыванием финансовыми организациями дополнительных услуг по добровольному страхованию в основном от несчастных случаев и болезни. Изначально эта проблема была на рынке кредитного страхования, где банки отказывали выдавать кредиты без добровольной страховки, а в 2013–2014 годах, все вы знаете, что у нас массово было навязывание на рынке ОСАГО, где при оформлении этого договора компании навязывали добровольное страхование от несчастных случаев и болезни.

На экспертном совете ФАС России два раза рассматривался этот вопрос о введении "периода охлаждения". Поскольку мы считаем, что законодательно необходимо и надо ввести в закон о страховом деле положение, в соответствии с которым правила добровольного страхования должны устанавливать период не менее 10 рабочих дней с момента уплаты страховой премии, в течение которого страхователь (физическое лицо) вправе отказаться от договора страхования и получить уплаченную страховую премию, за исключением случаев, когда заключение такого договора обязательно в силу закона или в силу договора.

аб

То есть если в силу кредитного договора это страхование является обязательным условием предоставления кредита, то в этом случае период охлаждения не распространяется.

Я хочу обратить внимание на то, почему мы взяли 10 рабочих дней. Не только потому, что есть международный опыт, но и также в связи с тем, что в статье 6 закона о потребительском кредите, полная стоимость потребительского кредита, установлено, что в расчет

потребительского кредита не включаются платежи заемщика за услуги, оказание которых не обуславливает возможность получения потребительского кредита и не влияет на величину полной стоимости потребительского кредита в части процентной ставки и иных платежей, при условии, что заемщику предоставляется дополнительная выгода по сравнению с оказанием таких услуг на условиях публичной оферты, и заемщик имеет право отказаться от услуги в течение 14 календарных дней с возвратом части оплаты пропорциональной стоимости части услуги, оказанной до уведомления об отказе.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Вообще мы можем любой товар вернуть в течение двух недель. Это понятно.

И.Ф. СМЕРНОВА

Конечно. Но сейчас мы обращаем внимание на следующее, что иногда кредитные организации не указывают, включаются ли эти платежи в полную стоимость кредита. И в случае если они не включаются, они не указывают клиенту возможность, не информируют его о том, что он в течение 14 дней может отказаться от такой услуги.

И еще хотелось бы обратить совсем немного вашего внимания на следующее, что наша практика показывает, что если кредитная организация, как они говорят, предоставляет кросс-продажи(?) с продажи, и предлагают заемщику заключить добровольный договор страхования жизни и здоровья, при этом указывают, что этот договор не влияет на решение банка о выдаче кредита. Как только клиент соглашается на этот договор, он автоматически включает эту услугу как обязательную услугу при выдаче кредита. Мы считаем, что это не является правильным, потому что таким образом

косвенно клиент вводится в заблуждение. И считаем необходимым уточнение ввести в закон о потребкредите, что только если услуга является обязательным обеспечением кредита, является обязательной частью выдачи кредита, только в этом случае эта услуга включается в индивидуальный обязательный перечень услуг при выдаче кредита. В иных случаях добровольное страхование должно быть как кросс-продажи и являться добровольным.

И последнее. Если банк при выдаче кредита, при наличии страховки увеличивает, изменяет процентную ставку, договор страхования, по нашему мнению, он является обязательным условием выдачи кредита, потому что при отсутствии страховки клиент получает услугу уже по другой процентной ставке. Эти все предложения мы оформляем и направим в Минфин и в Банк России.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо большое, Ирина Фёдоровна.

Дабы закончить с нашими государственными органами, я хотел бы предложить или спросить Пехтерева Андрея Андреевича, есть ли комментарии в части того, что Владимир Викторович говорил по санациям?

А.А. ПЕХТЕРЕВ

(Говорит не в микрофон. Плохо слышно.) По санациям? Я, честно говоря, немножко задержался, поэтому я вопрос по санациям...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Вы поддерживаете передачу полномочий вам?

А.А. ПЕХТЕРЕВ

(Говорит не в микрофон. Плохо слышно.) Да, я думаю, что безусловно вслед за полномочиями по ликвидации, санация неизбежна.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Все понятно. Хорошо. Тогда, может быть, если у Вас будут какие-то еще дополнительные комментарии, после.

Я хотел бы попросить взять слово Уфимцева Евгения Владимировича, исполнительного вице-президента Всероссийского союза страховщиков.

Е.В. УФИМЦЕВ

Добрый день, уважаемые коллеги. Мне приятно выступать после госорганов в том смысле, что по большинству вопросов, которые ими были подняты, на самом деле Всероссийский союз страховщиков, РСА и другие союзы очень тесно работают.

вб

И большинство законопроектов, которые были здесь озвучены, на самом деле в тесном взаимодействии с Всероссийским союзом страховщиков реализуются, РСА. И чтобы не повторяться, так как время ограничено, я, наверное, просто на некоторых основных аспектах остановлюсь в части организации работы.

Действительно, на сегодняшний момент мы, по сути дела, три законопроекта, которые достаточно важны и интересны... Те изменения, которые сейчас затронуты в части Национальной перестраховочной компании, и, соответственно, страховые организации достаточно активно обсуждаются Центральным банком, в первую очередь те изменения, которые подготовлены. Я очень надеюсь, что мнение страховщиков будет услышано, особенно в части обязательных вещей (ну пока оно услышано) перестрахования и тех рисков, которые попадают в перестрахование.

Второй законопроект — это по страхованию жилья. На самом деле здесь было полностью освещено Центральным банком. Две модели существуют, мы поддерживаем Центральный банк. И в

принципе я думаю, что в этом направлении мы тоже будем двигаться, и здесь больших проблем мы не видим. Главное, чтобы на самом деле законопроект двигался, опять не остановился на какой-то точке, по которой не договорились ни страховщики, ни регуляторы.

И изменения, которые касаются закона об ОСАГО. Тоже разделяю позицию Владимира Викторовича. У нас, наверное, большие, серьезные изменения, которые прошли в прошлом году, в нынешнем требуют только уточнений. Нами подготовлена, со стороны Российского союза страховщиков, большая программа технических уточнений. Их можно разделить на два основных блока. Это блок, связанный действительно с коэффициентом "бонус-малус", потому что на сегодняшний момент проблема существует. Не только информационная база страховщиков, которую сейчас подчистили, исправили, стали лучше работать, но и некоторые другие вещи, которые приводили... Например, до сих пор бумажная справка, которую якобы принесет страхователь, несмотря на то что у него наличие совершенно другого КБМ и убытков в системе, позволяла ему получить более низкий КБМ. Да, эти люди не жалуются, они получают маленькую премию, а это влияет на то, что человек, который приносил убытки, благодаря обману получает в следующий раз более низкий страховой тариф, тем самым недобор премии, и нормальные, законопослушные граждане, получается, в этом случае должны за них платить.

Поэтому наши изменения в части КБМ — это не просто очистка и наведение порядка, но там еще есть блок вопросов, связанных с тем, что, мы считаем, аварийные водители, которые наносят вред, должны больше платить. А некоторые вещи на сегодняшний момент или неточности позволяют им платить меньше или вообще уходить от этих платежей и платить, как обычный,

хороший водитель. Это большой блок вопросов, связанный с изменением по взаимодействию по расчету КБМ, который мы готовим.

И второй блок вопросов — это вопросы, связанные с противодействием мошенничеству. Благодаря тем мерам, которые были приняты в прошлом году (то есть введение единой методики претензионного порядка), которые были в законе, у нас существенно снизилось количество жалоб и существенно снизилось количество судов. В два раза по сравнению с прошлым годом снизилось количество судов, по которым на сегодняшний момент страховщики выясняют со страхователями проблемы.

Что нас беспокоит — (это как раз и вкладывает на сегодняшний момент в стоимость тарифа существенную часть) это рост дополнительных издержек, которые несут страховщики, оплачивая определенные услуги автоюриста. И если раньше в той выплате, которую по суду проводили страховщики, 85 процентов была выплата страхователю именно в части возмещения и только 15 процентов были всякие допущения, то теперь уже 45 процентов (последний третий квартал). То есть почти половина в судебной выплате — это выплата автоюристу. Сама выплата — 48 тыс. рублей средняя по суду, 25 тыс. рублей — экспертиза, 15 тыс. рублей — услуги представителя якобы этого адвоката, который пачку дел собрал. Получается у нас сейчас перекося, а это в конечном итоге увеличивает рост выплат, и при расчете тарифа мы вынуждены в том числе эти суммы, которые платим автоюристам, лишний раз учитывать и выходить с предложением по изменению тарифов, которые были.

Поэтому наши уточнения в закон как раз характеризуют и делают более жестким порядок в части невозможности автоюристам

или другим мошенникам применять и вытаскивать деньги из страховых компаний, тем самым увеличивать в конечном итоге страховые взносы. Люди и так, мы считаем, должны получать правильно и больше. И последние результаты показывают: 61 000 уже средняя выплата по ОСАГО, в два раза больше, чем было еще год назад. В октябре у нас рост на 7,7 процентов произошел средней выплаты.

сб

Поэтому лучше в этом направлении работать, чем платить автоюристам. То есть как итог законопроект...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Вы нам предложения дайте, пожалуйста, в этой части.

Е.В. УФИМЦЕВ

Да-да, мы подготовили, у нас большой блок предложений, мы направим их.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо большое.

Чернин Максим Борисович, "Сбербанк страхование жизни".

М.Б. ЧЕРНИН

Добрый день, уважаемые коллеги! Я кратко доложу те предложения, которые у нас в отрасли есть по развитию рынка страхования жизни одного из самых динамично растущих на сегодня сегментов финансового рынка и страхового рынка. Темпы роста даже в этом году превосходят двузначные значения, то есть это 20 процентов примерно. И в последнее время довольно много работы было законотворческой по теме страхования жизни. И последних два актуальных законопроекта: это расширение возможностей заключения полисов страхования жизни онлайн. Этой возможности раньше не было, а сейчас этот законопроект в

активной проработке. И упрощение администрирования налоговых вычетов, то, что очень сильно влияет как система налогового стимулирования на развитие долгосрочных сбережений и развитие страхования жизни. (Если можно, следующий слайд.)

Я позволил привести себе здесь выдержку из обращения Послания Президента Российской Федерации к Федеральному Собранию: для обновления экономики нам следует активнее использовать инвестиционный потенциал внутренних сбережений.

Действительно сегодня одни депозиты в Российской Федерации составляют в районе где-то 23 трлн. рублей физических лиц. Эти деньги не инвестируются в длинные в том числе инфраструктурные проекты, а страхование жизни наряду с негосударственными пенсионными фондами является, по сути, единственным источником, аккумулирующим долгосрочные средства и сбережения граждан и позволяющие инвестировать в экономику.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Из 23 триллионов — половина у вас. 10 триллионов недавно "Сбербанк" собрал.

М.Б. ЧЕРНИН

Даже если они у нас, они все равно не инвестируются в длинные, поскольку это депозиты в основном однолетние, и люди не вкладывают на длительный срок. Страхование жизни — это пять лет минимум. И средняя дюрация полисов на рынке (продолжительность) составляет сегодня около восьми лет. Есть договоры 15-летние, 20-летние, вот это именно самая интересная часть вложений клиентов на длительный период.

Я позволил себе продемонстрировать, насколько развивается рынок, 46 процентов средний темп роста за последние пять лет (здесь поквартальные данные). И долгое время рынок страхования

жизни обвиняли или упрекали в том, что он развивается в основном за счет кредитного так называемого полувмененного страхования жизни. И именно это я хочу сейчас продемонстрировать на следующем слайде.

Верхний график с левой стороны выделены более ярким цветом те продукты, те объемы годовых сборов, которые никак не относятся к кредитному страхованию жизни, а представляют собой долгосрочные, инвестиционные или накопительные программы. В прошлом году впервые за последние пять лет этот сегмент составил больше половины рынка, а именно 59 процентов. На правом графике он приведен отдельно. Средний темп роста за последние пять лет 62 процента, а за прошлый год очень тяжелый для нашей экономики и очень тяжелый для клиентского потребительского поведения 73 процента.

Да, конечно, эффект еще пока низкой базы, но тем не менее база низкая или высокая, но по прошлому году только один тип продукта инвестиционное страхование жизни обогнал по привлечениям за год рынок паевых инвестиционных фондов. То есть этот сегмент очень хорошо развивается.

На текущий момент, как здесь показано, по итогам 2014 года по 2015 году будет значительный прирост. 160 млрд. рублей инвестиций аккумулировано на рынке страхования жизни, который довольно менее многочисленный, чем рынок онлайфа. Всего около 28 компаний проводят активные операции на этом сегменте. Если можно, дальше.

Не буду останавливаться подробно на этом слайде, скажу только, что львиная доля всего рыночного сбора — это физлица. 93 процента — это физические лица, 102 миллиарда из 108 по прошлому году. И в основном полисы сегодня продаются по каналу

банка страхования, который за последние четыре года стал доминирующим и сменил на этой позиции агентскую систему дистрибуции. (Следующий слайд.)

Несмотря на все большие темпы роста, вот где находится Россия на такой международной карте. Причем здесь представлены страны не столько Западной Европы, страны, с которыми мы на текущем моменте нашего развития можем себя сравнивать. У нас всего 0,17 проникновения в долю ВВП. По этому году цифра опять же вырастет, но это притом, что в Восточной Европе — 1,5—2 процента, в Западной Европе — 5—8 процентов.

св

То есть мы отстаем не в разы, а в десятки раз, и поэтому, несмотря на высокие темпы роста, мы их должны поддерживать и достигать того потенциала, который у рынка есть. (Если можно, следующий слайд.)

Пара слов про инфраструктуру и гарантии на рынке страхования жизни. Ну, практически все ведущие страховщики являются либо представителями крупных зарубежных структур, либо крупных российских холдингов в отличие от рынка страхования "нежизни", где на текущий момент не осталось ни одного иностранного игрока в первой десятке. На рынке страхования жизни ровно половина из десяти компаний, то есть пять представляют международные финансовые группы. И в купе с более высоким уставным капиталом (он сегодня 240 млн. рублей, по ближайшим законодательским инициативам будет еще значительно повышен) является одним из самых высоких на российском финансовом рынке.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Максим Борисович, а можно Вас попросить все-таки прокомментировать услышанное? И именно в части

законодательства что вам необходимо? Я имею в виду рынка в первую очередь.

М.Б. ЧЕРНИН

Да, конечно. Я просто позволил себе немножко рассказать о рынке, просто потому что его представляют не так, как он сложился за последние несколько лет. (Я прошу слайд № 8.)

Вот на этом слайде представлены все те моменты, которые, как мы считаем, поддержат тот темп роста, который на рынке сформировался за последние годы. Мы их активно обсуждаем с различными федеральными органами исполнительной власти, с регулятором. И вот, что они из себя представляют. Первое — это расширение стимулирующего налогового режима. Это, как я уже сказал, во всем мире один из самых главных стимулов долгосрочных вложений. И наше предложение... В этом году был введен стимулирующий налоговый режим для индивидуальных инвестиционных счетов с налоговой базой, стимул из 400 тыс. рублей. У нас это 120 тыс. рублей, куда включается еще здравоохранение, образование, благотворительность. И мы считаем, что страхование жизни заслуживает того, чтобы по крайней мере быть выравненным с инструментом ИИС.

Вторая тема — это как раз упрощение администрирования налоговых вычетов. И большое спасибо Минфину, который уже приступил к разработке соответствующего законопроекта.

Третье — это введение стимулирующего налогового режима для работодателей. Если мы хотим развивать добровольные пенсионные программы, то очень странно брать 30-процентный налог с пенсионных корпоративных программ, которые корпорации для своих сотрудников хотят развивать, в отличие от условий для негосударственных пенсионных фондов.

Следующая тема — расширение возможности заключения полисов онлайн. Как я уже сказал, этот проект не только разработан, но уже одобрен Комиссией по законопроектной деятельности Правительства Российской Федерации.

Включение страховщиков жизни в новую пенсионную систему Российской Федерации в части добровольных программ пенсионного страхования жизни. Недавно как раз от Центробанка появилась программа развития этого сегмента, но там вся речь идет только о негосударственных пенсионных фондах и не упоминаются страховщики жизни, в которых отдельным направлением выделены пенсионные страхования жизни, как подвид.

Регуляторные изменения для расширения возможностей страхования инвестиционного, так называемого unit-linked, который на Западе составляет примерно 40 процентов от всех объемов рынков. Ну и нам необходимо, и мы об этом договорились с Банком России, о помощи в некой информационной компании в поддержке знания населения о том, что такое страхование жизни, чем оно отличается от рискованного страхования, почему это нечто большее, поскольку это микс с управлением деньгами. И конкретные шаги уже предприняты.

Ну, по сути, наверное, это самые важные вещи моего доклада. Единственное, на десятом слайде некоторые индикативные показатели. (Если можно, десятый слайд.) Индикативные показатели, к которым мы сможем прийти, если те меры, которые я перечислил в своей презентации, будут реализованы. Это повышение доли премий по страхованию жизни до 2 процентов ВВП, на сегодняшний день это 0,17. Это дополнительные долгосрочные инвестиции в экономику, которые мы оцениваем как возможности до двух трлн. рублей к 2020 году. Ну и мы считаем, что вполне

сможем внести свою лепту в формирование сегмента добровольных клиентов по пенсионным программам и вырастить этот сегмент до 20 млн. человек. И это позволит, в свою очередь, дать дополнительный коэффициент замещения государственной пенсии от 10 до 30 процентов, как это является нормой или базой для многих западных рынков.

Спасибо большое. Готов ответить на вопросы, если вдруг они появились.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо. Вопросы, наверное, потом.

Аркадий Маркович Любавин, генеральный директор "ЮЖУРАЛ-АСКО".

Я так понимаю, что Вы будете от лица региональных страховщиков выступать?

ВШ

А.М. ЛЮБАВИН

Спасибо большое за возможность выступить. Хочу кратко очень проговорить по трем конкретным вопросам. Я руковожу союзом, объединяющим региональные компании. И три вопроса, на мой взгляд, правда, они вытекают из одного источника, если так можно сказать. Это имеющие место такие представления о том, что совокупность понятий "крупные федеральные компании" и "региональные компании" тождественны совокупности понятий "надежные компании" и "ненадежные компании". К сожалению, это есть. И в этом контексте я хочу сказать мнение о мнении региональных компаний по трем вопросам.

Первое — это как раз об идее увеличения уставного капитала, минимального размера до 300 миллионов. Затем о проекте закона о страховании жилья на случай чрезвычайных ситуаций. И один частный аспект, что касается закона об ОСАГО.

По первому вопросу — повышение минимального размера до 300 миллионов. Ряд крупных региональных компаний с уставным капиталом более 300 миллионов, как наша компания, например, данная инновация не затронет. Однако для большинства это станет проблемой.

В пояснительной записке к проекту авторы отмечают, что принятие закона позволит повысить качество надзора и финансовую устойчивость страховщиков. По первому тезису, конечно, возражений нет. Когда компаний будет в разы меньше, качество надзора, безусловно, легко улучшить. Здесь нет предела совершенству. Например, можно просто оставить большую пятерку компаний — "Росгосстрах", "СОГАЗ", "Ингосстрах", кардинально решив проблему надзора и сказав, что эти компании страховой рынок и представляют. А второй тезис о финансовой устойчивости, мне кажется, как минимум спорен. Примеров полно. Это уход с рынка многих компаний с уставным капиталом более 300 миллионов. Даже не вспоминаю "Россию", можно взять случаи за последний год, я считаю, это такие серьезные удары — это компании "Компаньон", "РСТК", "Северная казна". Резкое сворачивание бизнеса в регионах особенно "Альянса", "Цюриха", "ММСК".

А в то же время еще пока есть множество компаний с объемом взносов годовым менее 600 млн. рублей. Почему такая цифра? Кстати, это компании многие из нашего союза, которые больше 20 лет, почти 25 лет, работают в Иркутской, Томской, Владимирской, Курской областях, но по которым нормативная

маржа в соответствии с последней, недавно вступившей в силу методикой ЦБ, она не превышает 100 миллионов, то есть существенно ниже даже сегодняшнего требования по минимальному уставнику.

Правильно было отмечено, что в условиях кризиса в ряду известных трендов вряд ли найдутся люди, готовые инвестировать в региональные компании от 100 до 150 миллионов. Это притом, что доходность страхового бизнеса за очень редким исключением, к сожалению, невелика и не сможет, на мой взгляд, за два года обеспечить рост капитала за счет прибыли. То есть новое требование просто технически удалит такие компании с рынка, оставив без работы людей, а регионы без налогов.

Но главное, мне кажется, что авторы законопроекта "забыли" (в кавычках) рассмотреть еще один тезис: выиграет или проиграет потребитель, который почему-то 25 лет страхуется в этих компаниях, предпочитая их федеральным компаниям. Пример июня этого года, когда на неделю приостановили лицензию по ОСАГО у "Росгосстраха" очень показателен. Во многих областях и районах автомобилисты просто не могли купить полис, потому что там страхового рынка нет уже сейчас никакого. На наш взгляд, очевидно, что концепция о том, что в России много компаний не нужно, так как федеральные компании просто разовьют филиальную сеть, причем не только в областных центрах, но и в глубинке и будут предоставлять качественные услуги, по-моему, это утопия.

Напоминаю, что в США даже не 300, а около 10 тысяч страховых компаний. Из них порядка 8 тысяч работают на территории одного или нескольких штатов, при этом еще и специализируясь на определенных объектах или узких видах страхования. Вот я сам видел 23 года назад в Айове компанию со

100-летним стажем, которая страхует только элеваторы или посеvy от града и индюшек. То есть там компаний столько, сколько востребовано рынком. При этом, кстати, во многих штатах уставной капитал минимальный установлен в размере 2 млн. долларов.

Мне кажется, с точки зрения конкуренции как раз повышение до 300 миллионов — это как раз мера, которая ослабит конкуренцию. В крайнем случае, как компромиссная, была бы позиция, чтобы для новых компаний устанавливать планку входа на рынок, но сегодняшние, надежно работающие компании...

тм

Этот аспект по поводу чистоты, я, безусловно, поддерживаю, конечно, должны быть надежные компании, но это компании, которые работают и имеют своих потребителей.

Очень кратко про две другие законодательные новации. Региональные компании более 10 лет предлагают заменить механизм представительства в регионах в законе об ОСАГО. Вот хорошо, что подготовлены некоторые предложения, которые, возможно, улучшат ситуацию. Не нужно будет предоставлять компаниям-представителям, основной из которых сегодня является "Альфа-страхование", беспроцентный и практически бессрочный депозит в сотни тысяч рублей за каждый регион. Но, по нашему мнению, это полумера, которая может не улучшить, а даже ухудшить ситуацию, так как возможно, например, для той же "Альфы" новый вид представительства просто будет не интересен. Так как в новом варианте функцией представителя будет только прием документов от пострадавшего, а ответственность за урегулирование случая все равно будет оставаться на прямом страховщике, нам кажется, надо дать ему возможность выбрать своего представителя не только из числа страховщиков. Есть компании аварийных комиссаров, другие,

которые готовы предоставлять эти услуги. К тому же тут надо понимать, что в среднем такие случаи составляют около 1 процента.

И, наконец, последнее как раз про закон, предлагаемый по страхованию жилья от чрезвычайных ситуаций. Региональные страховщики, наученные горьким опытом, с тревогой ожидают появления к этой концепции, которая разрабатывается по поручению Правительства... У нас еще свежи в памяти решения по допуску к страхованию ответственности владельцев опасных объектов только компаний с уставным капиталом больше 600 млн. рублей. И это при том, что 90 процентов объектов имеют страховую сумму до 25 миллионов. Или вот недавно совсем летнее такое внезапно появившееся решение о необходимости аккредитации страховщиков в Нотариальной палате Российской Федерации для страхования ответственности нотариусов с давно забытыми и отмененными с помощью Федеральной антимонопольной службы после длительной борьбы критериями при страховании банковских залогов такие, как минимальный размер уставного капитала в 2 миллиарда, или обязательное наличие филиалов не менее чем в 60 регионах. К сожалению, креативность, может быть, тех же инициаторов уже проявляется в создании аналогичного механизма. Было высказывание, я его поддерживаю, что, на мой взгляд, если будет такой механизм создан, то все должны иметь возможность участвовать в таком страховании, безусловно, при нормальном регулировании. Спасибо за внимание.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо. Вы очень важную, мне кажется, тему подняли по поводу проникновения услуг на рынок, в регионы в первую очередь. Привели пример Соединенных Штатов. Единственное, что я, конечно, могу сказать, что в Соединенных Штатах культура

страхования насчитывает столетия, у нас же слишком новый рынок в масштабах. Поэтому как только у нас культура страхования такая же будет, тогда, наверное, и подход регулятора будет другой. Но абсолютно с Вами соглашусь, что и размер, что называется, к качеству не имеет никакого отношения. Но то, что уставный капитал все равно надо поднимать, это очевидно, потому что ну что за банк с капиталом в 300 млн. рублей, что за страховая компания с капиталом в 100 млн. рублей. Хорошо.

Тюрников Николай Сергеевич, президент ассоциации защиты страхователей.

Н.С. ТЮРНИКОВ

Здравствуйте! Коллеги, я сегодня расскажу о тех изменениях, которых ждут в систему ОСАГО автоводители, как раз вот то, что мы с ними обсуждаем, то, что мы видим, то, что необходимо и назрело. И тогда постараюсь быть кратким, чтобы сильно не занимать время. Собственно говоря, их не так много, таких значимых изменений. То есть изменений вообще в систему ОСАГО автоводители ждут много. Они хотят, чтобы она работала по-другому, чтобы она была привлекательна для них, а не только для страховых компаний. Но основных изменений, которые позволят сделать эту систему привлекательной для автоводителей, на самом деле не так много.

У нас в законе об ОСАГО, и мы постоянно спорим об этом со страховыми компаниями, черным по белому написано, что более 80 процентов собираемой премии должно направляться на выплаты потерпевшим и на компенсационные выплаты. То есть, таким образом, страховым компаниям, когда вводилось ОСАГО, давался государством сигнал, что более 80 процентов от того, что собрали, вы должны выплачивать потерпевшим, тогда эта система будет

выгодна. Что система ОСАГО — это не способ нажить себе капитал и, собственно говоря, выплатить минимум автовладельцам.

МГ

В действительности этот норматив все 11 лет ОСАГО не соблюдается и в среднем составляет около 50, может быть, в последнее время 60 процентов от выплат направляется на выплаты потерпевшим. Естественно, это систему делает невыгодной для автовладельцев, потому что большинство премий аккумулируется у страховой компании, и неважно, за счет ли завышенных издержек на ведение дела, за счет дорогих офисов, за счет штата сотрудников, за выплату повышенных комиссионных вознаграждений, но в любом случае, государство давало сигнал: не более 20 процентов может остаться у страховой компании. Соответственно, на эти деньги она должна осуществлять свою работу и оставлять прибыль.

Более того, я хочу сказать, что 20 процентов — это на самом деле очень щедрая часть премии, то есть по мере развития рынка, а он развивается уже больше 10 лет, при серьезной поддержке, так как это кредит обязательный(?), надо говорить о цифре, наверное, 10, а дальше и 5 процентов. То есть когда больше 90 процентов от собранной премии по ОСАГО будет выплачиваться потерпевшим, вот тогда эта система станет привлекательной для автовладельцев.

И что делать с этими излишками? То есть наше абсолютно мнение, что эти излишки, те, которые образовались... То есть если произведенные выплаты меньше, чем 80 процентов, соответственно, эти излишки должны изыматься в какой-то специально образованный фонд, это уже вопрос технического решения, из которого осуществляется поддержка безопасности дорожного движения. И тогда у страховых компаний исчезнет экономический мотив недоплачивать своим клиентам. Потому что сегодня чем

меньше они заплатят своим клиентам, тем больше они оставят себе деньги, сделают ее прибылью. Вот этот экономический мотив надо у них забрать. То есть если не заплатили до 80 процентов — значит, эти деньги все равно от них куда-то ушли. Это первое ключевое, то есть это есть уже в законе — надо просто сказать, что делать с этими излишками.

И дальше многое... На самом деле проблема вся ОСАГО в премии и в выплатах и в возможности заключить полис. Сейчас у нас установлена такая система, когда для получения выплаты после ДТП автовладелец в любом случае обязан обращаться в страховую компанию. Я считаю, что у нас сейчас создан специальный институт экспертов-техников и экспертных организаций, которые являются аккредитованными, которых РСА фактически аккредитует при себе. То есть это должно означать абсолютно точно, что автовладелец может обратиться к абсолютно любому эксперту, который отвечает законным требованиям, то есть является аккредитованным РСА и, собственно говоря, который дорожит своей репутацией и проводит расчет в соответствии с установленными законодательными нормативами. Вот так происходит...

Нет аккредитации РСА, Вы что-то путаете.

Н.С. ТЮРНИКОВ

А перечень, который указан на сайте, это что?

Это добровольный перечень. Нет в законе никакого обязательного требования, к сожалению. Мы бы рады были внести такое предложение, но такого нет.

Н.С. ТЮРНИКОВ

Тогда можем считать, что мы об этом договорились, только как только происходит аккредитация или лицензирование этих экспертов-техников, то автовладельцу не нужно будет вначале обращаться в страховую компанию, получать заведомо заниженную выплату и потом идти к независимым экспертам, за это платить деньги.

Совершенно разных два процесса: в страховую компанию обращаются за тем, чтобы признать факт страхового случая. Это совершенно другие вещи, поэтому я считаю, в страховую компанию нужно обратиться за признанием факта страхового случая и действовать четко в соответствии с тем указанием. Никто не отменяет права и возможность страхователя идти к эксперту потом и делать дополнительно — пожалуйста, к аккредитованному эксперту...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Коллеги, брейк, потом Владимир Викторович вас рассудит.

Н.С. ТЮРНИКОВ

Для этого российским страховщикам, наверное, надо изучить европейский опыт работы по ОСАГО, когда такого требования там нет, и зачастую обращается автовладелец действительно к любому эксперту, который имеет лицензию.

Собственно говоря, дальше. Что касается "Европротокола", то есть требования к "Европротоколу", естественно, нужно упрощать, потому что сегодня он не очень привлекательный для автовладельцев, и всё это мы видим статистически, то есть очень малое количество людей пользуется "Европротоколом". В этом направлении идет большая работа, и мы видим, что упрощаются эти требования, а хотелось бы, чтобы эта работа также была продолжена.

Важная, мне кажется, преграда еще, которую мы видим, для упрощения "Европротокола": есть положение закона об ОСАГО, которое говорит, что человек, воспользовавшийся урегулированием убытка без вызова сотрудника полиции, не имеет права заявлять страховщику дополнительные требования о возмещении ущерба. Да, вроде бы понятно, что это не дополнительные требования к тем, которые заявлены первоначально, однако зачастую у автовладельцев создается ощущение, что дальше нельзя будет оспорить ту выплату, которая будет произведена.

аб

То есть если она будет произведена в рамках 50 тысяч, но она будет занижена, то он также имеет возможность обратиться к независимым экспертам и в претензионном порядке урегулировать убыток на большую сумму.

То, что касается электронного полиса. Здесь у нас есть давняя... опять-таки все есть в законе, почему-то его исполнение... страховым компаниям невыгодно читать его буквально, поэтому сейчас складывается ситуация, при которой в законе написано, что страховая компания, имеющая лицензию на ОСАГО, должна продавать полисы, в том числе и в электронном виде.

Нам союз страховщиков говорит, что страховая компания сама для себя определяет, хочет выдавать в электронном виде полисы или нет. Хочет только на бумаге — значит, она может это делать.

Мое мнение и мнение автовладельцев, естественно, — если компания хочет осуществлять деятельность на рынке ОСАГО, она должна иметь инфраструктуру и должна быть обязана выдавать полисы в электронном виде. Тогда только мы и получим распространение электронных полисов, тогда решатся все абсолютно

проблемы с завышенными издержками, с ограничением на выдачу полисов, с навязыванием дополнительных услуг.

То есть сегодня автовладелец хочет купить полис в электронном виде и не хочет сталкиваться со страховой компанией в ее офисе, потому что последние два года показали, что это для него означает навязывание дополнительной услуги на три, на пять, на восемь тыс. рублей.

И, собственно говоря, то, что касается тарифа на ОСАГО, здесь мы не будем, наверное, много спорить относительно его обоснованности, но я считаю, что главный принцип, с которым мы можем пойти вперед, он один — что тариф на ОСАГО, вся детальная статистика по ОСАГО должна быть открыта. Пока Российский союз автостраховщиков и сами страховые компании монопольно владеют детальными данными на ОСАГО об убытках в этом виде, о размере этих убытков, двинуться никуда нельзя, поэтому и Центральный банк вынужден принимать решения, собственно говоря, доверяясь тем данным, которые им представили. Проверить достоверность этих данных он не может, о чем сам нам говорит.

Поэтому эти изменения в ОСАГО могут серьезно поменять рынок, и я бы начал, наверное, с 80 процентов выплат, и тогда я кратко остановлюсь на тех вопросах, которые были затронуты по поводу страхования жилья, всего на двух вопросах.

Первое — это 300 тысяч страховая сумма, я считаю, что она недостаточна, и, на мой взгляд, система... если будет такая усеченная выплата, пусть и при меньшем тарифе, она у граждан, у владельцев жилья вызовет лишь негативные эмоции, потому что понятно, что выплаты будет сильно недостаточно, для того чтобы восстановить свое имущество, получить жилье такого же качества или такого же свойства, которое было до наступления стихийных бедствий.

Поэтому на мой взгляд, стоимость компенсации и размер компенсации должны равняться стоимости того жилья, которое человек потерял. И надо включать туда бытовые риски, потому что без бытовых рисков во многих регионах будет непонятна вообще система этого страхования. Например, Москва. Если у нас в Москве страхуют от стихийных пожаров и от наводнений, последнее из которых было больше 100 лет назад, москвичу будет непонятно, за что он платит.

Бытовые риски позволят эту проблему решить, то есть позволят человеку получать в случае залива соседом или пожара в соседней квартире, если его квартира сгорит, получать компенсацию. Поэтому это сможет повысить привлекательность этой системы для клиентов, для граждан. У меня все. Спасибо.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо, Николай Сергеевич, Вы обо всем рассказали, правда, про автострахование хотели говорить, но спасибо за то, что Вы очень четко выразили то, что Вы считаете, многие с Вами не согласны, конечно.

Н.С. ТЮРНИКОВ

Это обычное дело.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Я думаю, что потом, если Владимир Викторович посчитает нужным, он прокомментирует.

У нас последнее выступление, коллеги. Я прошу буквально уложиться в пять минут, чтобы у нас еще пять минут осталось на вопросы или комментарии, если они будут.

Новиков Владимир Викторович, актуарий, председатель правления Гильдии актуариев России.

В.В. НОВИКОВ

Добрый день, уважаемые коллеги, я постараюсь быть кратким. Если есть презентация, то сейчас ее покажут.

Поскольку у нас фокус сегодняшнего заседания связан с законодательными инициативами или законодательными действиями в отношении актуарной профессии что бы я хотел сказать, то что главное действие, которые мы хотели, чтобы сделала Государственная Дума и Совет Федерации, оно было сделано в 2013 году, и в России появился федеральный закон об актуарной деятельности.

тм

Самая главная задача, на которую работали и актуарии, и страховщики, и пенсионные фонды, и законодатели, в конце концов, это произошло.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Мы хорошо помним. Со второго раза.

В.В. НОВИКОВ

Да, это было не с первого раза. Это был непростой законопроект, но тем не менее он был реализован. И сразу могу сказать, что в принципе на сегодняшний момент такого дополнительного какого-то задания или пожелания от профессии, что нужно еще законодательно делать, пожалуй, нет. Сейчас этап, когда мы находимся в режиме внедрения очень важного, я считаю, принципа — это принципа саморегулирования. (Если можно, следующий слайд.)

В первую очередь хочу сказать, что актуарная профессия — профессия, которая носит глобальный характер, и она достаточно древняя. То есть она не самая древнейшая, но достаточно древняя.
(Оживление в зале.)

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Хоть с этим никто не спорит.

В.В. НОВИКОВ

(Следующий слайд.) Даже в России на самом деле актуарии возникли еще в 1906 году, в 1915 году была первая попытка собрать на территории России мировую элиту актуарной науки, но этого не произошло из-за Первой мировой войны. И вот знаково, что в следующем в 2016 году мы получили право проводить съезд Международной актуарной ассоциации в Санкт-Петербурге. (Следующий слайд.)

Собственно, наша новейшая история, которой, я считаю, можно делать отсчет после как раз внедрения закона в 2013 году, — это то, что за 2014 год во взаимодействии двух ассоциаций профессиональных актуариев, Гильдии актуариев, Центрального банка были подготовлены необходимые элементы инфраструктуры, скажем так, назначены актуарии, задачи для экзаменов, формирование, собственно, СРО. Дальше, прошла первая волна создания федеральных стандартов актуарной деятельности. Дальше пошла первая волна проверки страховых компаний и пенсионных фондов и выработка актуарных заключений. И самое главное, самое важное, я считаю, в институте саморегулирования, что после этого произошла проверка того, как актуарии отработали эту первую волну, и был вынесен ряд дисциплинарных решений в отношении лиц, которые нарушили стандарты или сделали работу не соответствующего качества. Два человека исключены из списка ответственных актуариев, я говорю сейчас за две ассоциации, за два СРО, и на два лица мы наложили штрафные санкции в совокупности больше чем 1 млн. рублей. То есть, я считаю, что хоть актуарная профессия не многочисленна, но она может являться таким плацдармом, на котором Центральный банк, другие органы

отрабатывают, как в реальности работает саморегулирование, потому что саморегулирование — это не только входной билет, но и честное отношение к своим членам и применение в том числе дисциплинарных мер в отношении тех, кто не соответствует стандартам.

Благодаря тому, что наш закон признан одним из лучших не только в России, но и во всем мире, собственно, наш авторитет на международной арене укрепился. Это не только выразилось в том, что нам съезд доверили провести в следующем году, но и создан специальный подкомитет Международной ассоциации по Евразии и Ближнему Востоку. Меня избрали руководителем этого комитета. Туда входят все наши бывшие республики Советского Союза, которые не присоединились пока к ЕАЭС, такие страны, как Турция, Ливан, Израиль и так далее, которые...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Все наши друзья.

В.В. НОВИКОВ

Турция, понятно, тема сейчас не очень популярная, но тем не менее. Я просто хочу сказать, что несмотря на всю ситуацию, которая у нас складывается политическая, в общем-то, с профессиональной точки зрения российские актуарии уже перешагнули свои границы и готовы...

св

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Понятно, в вашей профессии политики нет.

В.В. НОВИКОВ

К сожалению, есть, и вот сейчас я веду переписку с рядом коллег из американского общества актуариев, которые получили письмо с рекомендацией не посещать наш съезд в 2016 году,

например. Но тем не менее я надеюсь, что это событие состоится. И вот, если следующий слайд покажете, мы там... Обратите внимание, что главный наш друг в Государственной Думе, Борис Сергеевич Кашин, не только работает внутри, но и на международной арене также повышает авторитет нашей профессии.

И в заключение буквально два слова хотел бы сказать о моментах, которые были и в выступлении Владимира Викторовича Чистюхина, и в выступлении ряда других коллег, которые касались изменений в ландшафте страхового бизнеса.

Первое — то, что мы считаем, в отношении ОСАГО именно в 2014 и 2015 году прошли принципиально важные изменения. Те тарифы, которые сейчас получил рынок, — это тарифы, которые прошли два уровня актуарного оценивания. Сначала это делалось в рамках РСА и ВСС, потом эти расчеты перепроверялись Центральным банком с привлечением международных консультантов компании Towers Watson, которая известна во всем мире как консультант в области актуарных расчетов. И я считаю, что это очень важный вклад, как ни парадоксально, в защиту интересов именно клиентов, потому что клиенты не могут разобраться, насколько тот или иной страховой тариф отвечает тем покрытиям, которые заложены в продукт, и именно для этого нужно, чтобы тарифы по обязательному и по добровольному страхованию были актуарно обоснованы. Поэтому я считаю, что вот это совершенно новое качество, которое мы приобрели после закона, помогло в конечном итоге и сделать более качественным страховой рынок. И готовы дальше помогать.

Спасибо.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо.

Коллеги, я, с вашего позволения, хотел бы предоставить, при его желании, Владимиру Викторовичу Чистюхину слово, прокомментировать предложение страховщиков и защиту прав потребителей. И, соответственно, на этом бы завершали. У нас будет с вами возможность еще поработать в рамках обсуждения решения. Письменные предложения мы ждем в течение недели, как обычно, и после этого сформируем.

Владимир Викторович, Вам.

В.В. ЧИСТЮХИН

Спасибо, Николай Андреевич.

Уважаемые коллеги, я сейчас буду действительно краток, в отличие от первого раза, и прокомментирую буквально несколько моментов, хотя совершенно очевидно, что из тех предложений, которые поступили, практически каждое заслуживает серьезного внимания, может быть, осмысливания и дальнейшей проработки.

На чем бы я хотел остановиться? Момент первый — это повышение уровня капитала. Конечно, тема достаточно болезненная, с одной стороны. И совершенно очевидно, что в Центральном банке в этом смысле нет разделений на компании большие и маленькие. Мы готовы, чтобы на рынке работали любые компании. И уж точно мы не говорим, что большая — это надежная, а маленькая — ненадежная. Нас устраивает любой субъект рынка, главное — его финансовая устойчивость и качество оказания услуг потребителям. Поэтому, для того чтобы капитал повышался разумно, мы предполагаем в проекте закона (я думаю, может быть, коллега из "ЮЖУРАЛ-АСКО" его видел), что это будет сделано в 2018 году. То есть мы даем определенный переходный период и очень неплохой срок. И это раз.

Второе. Вы правильно сказали (это я обращаюсь опять к коллеге из "ЮЖУРАЛ-АСКО"), что если надежно работающая компания, что с ней делать? А вот где они, надежно работающие-то? Вот когда я вам сказал, что мы начали с 423 компаний, а сейчас 350, я что-то у тех компаний, у которых была по разным причинам отозвана лицензия, я там никаких активов толком не увидел, и капитал никоим образом не компенсировал потери тем лицам, которые купили страховки. Поэтому, если у Вас есть какая-то другая информация, Вы поделитесь с нами про надежность, мы тогда эту тему дополнительно обсудим.

Второй вопрос — это вопрос, связанный со страхованием жилья и с 300 тыс. рублей. Вот, к сожалению, Андрей Владимирович ушел, а он задавал еще правильный...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Задал вопрос и ушел.

В.В. ЧИСТЮХИН

Да, правильный вопрос про программы.

Если честно, давайте откровенно. Я вообще не понимаю, почему мы обсуждаем так по-серьезному эту тему. Добровольный вид страхования. Хочешь — 300 тыс. рублей, хочешь — 500, хочешь — делай страховую сумму любой другой.

сб

Мы это все обсуждаем только потому, что пытаемся как-то это поместить в региональные программы. Надо не забывать одну простую вещь, особенно с учетом напряженности по бюджету, что если мы вместо 300 тысяч заложим 1 миллион, это, конечно, будет с точки зрения покрытия интереснее. А кто будет платить страховую премию по этому 1 миллиону? Если при расчетах, я делаю грубые расчеты, здесь не может быть такой прямой корреляции, но тем не

менее, если при 300 тыс. рублей это будет 300 рублей, значит, при 1 миллионе это будет 1 тысяча. Кто будет компенсировать эти 700? Здесь у меня большой вопрос.

Поэтому можно сумму устанавливать любую, только давайте не забывать, что потребитель должен будет за это заплатить. Это тема № 1.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Между 300 и 1 миллионом тоже есть цифра.

В.В. ЧИСТЮХИН

Без сомнения. Я говорю, можно же любую взять, потому что если мы берем московскую квартиру, то тут и 2 миллионов не хватит, наверное. Надо будет говорить о 5 млн. рублей, я примерно говорю какие-то минимальные цены. Может, 4...

Поэтому этот механизм призван обеспечить минимум. Если добровольно физические лица хотят застраховать бóльшие суммы, пожалуйста, никто же не мешает.

Более того, когда я говорил о том, что нужно стимулировать, это действительно все будет зависеть от бюджета. Сегодня я не хочу точно говорить о цифре, но мне кажется, коллеги-страховщики говорили, что у них примерно 2 миллиона действующих договоров. И если даже эти договоры будут покрывать риски, то создаться очень неплохой (я в кавычках говорю) компенсационный фонд на уровне 6 млрд. рублей, за счет которого можно возмещать случаи каких-то аварий, катастроф и так далее.

Если региональные власти еще помимо тех, кто уже добровольно это делает, кто добровольно страхует, он еще какие-то стимулы создаст, пожалуйста, значит, в итоге этот защитный фонд увеличится. Но повторяю, такая борьба идет, как будто мы хотим

добровольный вид страхования превратить совершенно в недобровольный. Это важный момент, рекомендую об этом подумать.

И, наконец, по поводу ОСАГО. Эта тема, конечно, никуда от нас не уходит. Я не знаю, когда коллега Тюрников сказал о том, что европротокол не используется. Если я не ошибаюсь, может быть, меня Евгений Владимирович поправит, на конференции в ноябре было сказано, что в настоящее время 25 процентов уже страховых случаев с использованием европротокола.

Е.Ф. УФИМЦЕВ

Да, у нас после 1 июля очень существенный рост произошел. И за ноябрь еще не до конца полностью подвели, но около 28 процентов. Есть регионы, где 35 и 40 процентов.

В.В. ЧИСТЮХИН

Давайте не будем брать эти крайние значения, 25–28 процентов. Это уже очень неплохо, четверть, я имею в виду, когда начали практически с нуля, это уже очень неплохо.

Да, конечно, есть много вопросов рост доверия, изменения... Недавно Шувалов Игорь Иванович дал поручение относительно того, чтобы были изменены правила дорожного движения с точки зрения наличия сотрудников дорожной полиции и так далее, но 25 процентов — это очень неплохо.

Второй момент — электронный полис. Нет большего, мне кажется, родителя задела электронного полиса, чем Центральный банк, только сегодня я вынужден сказать, что я не согласен с вашим предложением убрать полностью бумагу и вести только электронный полис. Отвечу почему. Вы же хотите "убить" просто эту услугу, потому что кто сегодня мешает потребителям физическим лицам пользоваться этой услугой? Кто? А где эти полисы?

Евгений Владимирович, какая сегодня цифра заключенных именно до конца договоров?

Е.Ф. УФИМЦЕВ

Примерно 500 договоров в день, а бумажных заключается где-то 120 тыс. в день.

В.В. ЧИСТЮХИН

Никто не мешает сегодня физическому лицу в электронном виде получить полис. Мы, если честно, рассчитывали, что это будет на конец года...

Е.Ф. УФИМЦЕВ

Около 10 процентов.

В.В. ЧИСТЮХИН

Мы думали, миллион будет полисов в электронном виде. Я их не вижу. И ладно бы, я не знаю, было огромное количество штрафов за отсутствие полиса на бумаге, был бы отказ страховых компаний, нет, есть все сервисы, это менталитет, это финансовая грамотность. Это вопрос, который нуждается в достаточно серьезном осмыслении: "Что нам нужно сделать, чтобы гражданин захотел покупать полис?"

Так вот, если мы чисто случайно по ошибке реализуем ваше предложение, то завтра никто полис не купит вообще, потому что никто не пойдет в Интернет. Вот это важный момент, понимаете. Это же надо учитывать.

Есть движение революционное, есть движение эволюционное. Мы за эволюционное движение. Большой шаг в этом направлении сделан, площадки созданы. Они сегодня не показывают того, что они перегружены, сайты не справляются и так далее. Нет лиц в достаточном количестве, которые хотят это делать в электронном виде.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Владимир Викторович, все-таки финансовая грамотность — очень важный вопрос.

В.В. ЧИСТЮХИН

100 процентов.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Но у Минфина, по-моему, я не знаю, может, сейчас в силу определенных вопросов с бюджетом, такой строки уже нет. Но у вас вроде 100 млн. рублей было на финансовую грамотность. Вы куда их дели?

В.В. ЧИСТЮХИН

Николай Андреевич, и Министерство финансов продолжает эту программу, я уже не знаю, за какие деньги, но продолжает. И Центральный банк к этому подключен, я знаю, и другие ведомства и министерства. Просто тема электронного полиса — это новая тема, это то, что мы, грубо говоря, не обсуждали последние 10 лет, серьезно никому это в сознание не вдалбливали. Поэтому совершенно очевидно, что ближайшую пару лет надо потратить не на то, чтобы убрать бумагу и оставить только электронный полис, а в принципе поощрить потребителя к тому, чтобы он пользовался этой услугой.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

У потребителя должен быть и тот, и тот вариант. Он должен быть полностью ознакомлен. Хорошо.

Коллеги, я предлагаю на этом завершить. Еще раз повторю, что мы ждем ваши предложения в течение недели, и после этого, я надеюсь, мы сделаем взвешенные рекомендации нашего "круглого стола", к которым Центральный банк и Государственная Дума тоже прислушаются. Спасибо.