

Цикало Александр Иванович  
Генеральный директор  
«Скала Страховой Брокер» ООО

Ежегодная конференция  
«Страховой брокер –  
основное звено  
страхового рынка»

г.Москва

06 декабря 2011 г.

## **Современные проблемы мелкого и среднего страхового бизнеса**

Почему эта тема на Брокерской конференции? Потому, что брокер видит, как сужается и концентрируется страхование у нескольких крупных страховщиков. И всё меньше становится поле деятельности самого брокера, тем более, что законодательно брокеру определено место, - работать от имени и по поручению страхователя.

А российский страхователь не готов страховаться, а если и решил страховаться, то обратится к международному страховому брокеру, в качестве услуг которого нельзя усомниться. Я лично тоже, - не доверяю российским товарам и услугам, - мягко говоря, всегда за большие деньги, низкое качество.

Какие я вижу **Проблемы в страховании**? Их много можно назвать, но я начну с простых.

Одна из проблем - **Проверки** страховых организаций. Кроме налоговой службы и страхового надзора, которые обязаны проверять страховщиков, есть и другие государственные органы, которые не прочь проверить букву закона на страховщиках.

На днях я читаю на новостной ленте Агентства Страховых Новостей, что «Роскомнадзор по информационным технологиям» опубликовал график проверок Страховщиков на предмет соблюдения правил обработки персональных данных согласно ФЗ о персональных данных.

В списке перечислены небольшие региональные страховщики. Среди них есть и известные страховщики, - это: «Скиф-Тверь», «Чулпан», «АСКО – Набережные Челны». А почему нет филиалов Ингосстраха, РГС, ВСК. Почему вообще начали со страховщиков? Почему в списке нет банков, турагентств, ДЭЗов, ЖЭКов и других организаций, работающих с паспортными данными населения.

Я хочу напомнить, что в девяностые годы прошлого столетия, ходила пожарная служба по офисам страховщиков.

В прошлом десятилетии, - Департамент по экономической безопасности МВД России, постоянно изымал компьютеры у небольших страховщиков (и даже не один раз) для проверки наличия нелегальных программ. И всегда следовали большие штрафы.

А это новая напасть. Всё это похоже на работу административного ресурса крупных страховщиков.

Другая проблема - **Конкуренция**. В регионах когда, страхователь устраивает тендер, то демпингом занимаются именно крупные федеральные компании. Называть их не буду, и так их все знают. Когда небольшие страховщики мне обращаются за котировкой для перестрахования и просят низкий тариф для участия в тендере, и мы предварительно находим перестраховочную поддержку по тарифу 0,04% по СМР на период в 3 года, то филиалы феде-

ральных страховщиков предлагают прямой тариф 0,03%, причем это явно себе в убыток. Это уже совсем не конкуренция? А самое главное, что экономия страхователя выходит «бокком» для всей экономики страны, искажена себестоимость страхователя и сформирован низкий страховой резерв у страховщика. А при страховом событии, соответственно, выплата будет как минимум в 2 раза ниже.

Следующая проблема - **Культура страхования**. Часто называют это основной причиной низкой активности страхователя в России. Вообще, культура страхования в любой стране определяется уровнем добровольного страхования жизни. В России можно считать, что добровольного страхования жизни нет. Отсюда можно заключить, что нет и культуры страхования.

А нет страхования жизни по простой причине, что все надеются на государственное пенсионное страхование, которое трещит по швам от повышенных обязательств правительства. С 1-го января 2011 года увеличены отчисления в ПФ от фонда зарплаты у предпринимателя с 20 % до 28%, причем льготы при Упрощенной системе налогообложения отменили. И всё равно дефицит бюджета у ПФ очень огромен, размер даже не называют.

В Китае, где прирост ВВП, ежегодно составляет больше 12%, отказались от Государственного пенсионного страхования и за 20 лет сократили его до минимума. А стали развивать добровольное страхование жизни. «Чайна лайф» имеет более 250 млн. договоров страхования жизни, - это самый крупный специализированный страховщик жизни в Китае и один из крупнейших страховщиков жизни в мире.

А какие громадные страховые резервы работают на экономику страны!

Можно другой пример привести, поближе к России, - Грузия. Она отказалась от государственного пенсионного страхования и бесплатной медицины всего 10 лет назад. Логика проста, - хочешь иметь безбедную старость, - покупай полис по жизни или заводи больше детей, - они в старости прокормят. Нужна медицинская помощь, - плати врачам наличными, или заранее покупай полис медицинского страхования. То есть, бремя социальных и пенсионных обязанностей государство передало гражданам. И сейчас расходы гражданина Грузии на пенсионное страхование составляют 6% - 8% от зарплаты (дохода) в месяц, а на медицинское страхование - 5%. Все договоры страхования гражданин оплачивает самостоятельно, без привлечения работодателя, и совсем не у специализированных страховщиков. И валовой продукт стал расти с темпами в 10% - 15 % в год. И население уже проявляет интерес к имущественным и другим видам страхования.

Я хочу сказать, что страхование должно развиваться по спросу, а не навязываться государством как обязательное.

Проблемой стало и **Развитие страхования**. В России развитие страхования идет только за счет обязательных видов страхования, спущенного ФЗ от правительства. Таким образом, сверху насаждается культура страхования.

А у предпринимателя нет на страхование средств и нет доверия к российскому страхованию. Нет доверия и у самого государства (!), поэтому законом вводятся дополнительные контролирующие институты - страховые союзы, такие как Российский Союз автостраховщиков, Национальный союз страховщиков ответственности (НССО), Аграрный союз страховщиков. А эти союзы, в итоге, увеличивают расходы на ведение дел страховщика. Естественно,

этих условий не каждый страховщик может выдержать, не говоря уже о средних и малых страховщиках.

Но, тем не менее, – это развитие. И сейчас все страховщики ждут очередного жирного куска «мяса» в виде Федерального закона страхования ответственности перевозчика перед пассажирами, Но советники правительства не могут «сложить» страховую сумму для пассажира неавиационного транспорта, - она получается очень низкой. Страховщиков к проекту этого закона пока не допускают,.. По-моему, жизнь пассажира автобуса не может быть дешевле жизни авиапассажира. И было бы проще применить как-то работающий «замученный» ФЗ об ответственности авиаперевозчика в части страховой суммы и ответственности, и отдать страховщикам страхование ответственности перевозчика перед пассажирами, но в виде «несчастного случая», тарифы на который страховщиками давно разработаны. Пассажиру нужен именно этот вид страхования, а перевозчику – низкие тарифы. Но видимо, кто-то не хочет такого простого вхождения страховщиков на новое страховое поле.

В России, как всегда, ищут и находят нестандартные пути решения проблем, которые создаются на пустом месте.

Проблемой можно назвать – **Качество страхования**. С новыми требованиями по увеличению уставного капитала происходит дальнейшая концентрация страхового бизнеса, при этом качества обслуживания падает. Небольшие региональные страховщики, дорожа своей репутацией, выполняют свои обязательства практически полностью и сразу. Крупные страховщики обязательно уменьшат, под любым предлогом, выплату и задержат на пару месяцев.

И ещё интересный факт, Брокер работает с первым лицом небольшого страховщика, а если крупный, - то общается с лицом, который часто не наделён правами, и ничего не решает, а только доносит информацию до руководства.

И самая главная проблема – это **Государственное регулирование**. Это комплекс проблем, при которых фактически не возможен страховой бизнес, а именно:

- государственное регулирование формирования прибыли;
- государственное регулирование формирования страховых резервов;
- государственное регулирование инвестиционной деятельности;
- государственное лицензирование по видам страхования;

Кроме того, Законодательно неверно дано определение перестрахования еще 1996 году, когда писался Гражданский Кодекс. А сейчас перестрахование рассматривается государством, как отдельный вид страховой отрасли.

Во всей Европе перестрахование – это обычный хозяйственный договор страховщика для диверсификации портфеля и, - это инструмент повышения маржи платежеспособности. И никакого надзора за перестрахованием не ведётся. Иногда требуется рейтинг от перестраховщиков и то в странах со слабо развитой экономикой.

Если государству всё-таки необходимо развивать отечественное страхование как инструмент защиты имущественных интересов граждан, то необходимо дать преференции, а именно отменить налог на прибыль и ввести пошлину в размере не более 0,5 % от собранной премии или вообще освободить от всех сборов, как в Казахстане.

**Отменить действующее лицензирование по видам страхования!**

Вместо государственного регулирования формирования страховых резервов, ввести обязательное актуарное заключение по достаточности страховых резервов. А под контролем государства оставить только маржу платежеспособности.

Надо государству довериться специалистам-страховщикам, - они сами применят нужные правила страхования, сами сформируют резервы и сами их инвестируют в доходные инструменты.

Надо готовить своих отечественных страховщиков к конкуренции с иностранными филиалами страховых компаний после вступления в ВТО. Надо дать аналогичные, как в Европе, свободы российским страховщикам в страховой деятельности. И нельзя забывать, что иностранные страховщики придут в Россию за деньгами, которые будут инвестированы на родине иностранного страховщика.

И ФСФР не сможет применить к филиалам иностранных страховщиков надзор, который проводится в современной России.