

## Стенограмма выступления Коваля А.П.

Коваль А.П. Спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги! Тема нашего сегодняшнего обсуждения предполагает определить, от чего мы защищаемся?

Когда определим, от чего защищаемся, тогда будет ясно, каким образом нам защитить финансовый рынок, я, в частности, буду говорить о страховом рынке.

Я помню все обсуждения перспектив и последствий присоединения России к ВТО за последние 10 лет. И я лично, и страховое сообщество участвовали во всех этих обсуждениях. Должен сказать, что позиция менялась от категорического "не пускать", "не пройдёт", до «давайте откроем» - пусть приходят, ничего не случится.

Прежде всего, мы задавались вопросом, что даст страховому рынку присоединение к ВТО и приход сюда иностранных участников?

Опыт, технологии, конкуренцию.

Понятно, что мы этот опыт изучили и владеем им не хуже, чем наши иностранные коллеги.

Технологии. Здесь уже говорилось о том, что рынок глобален, технологии легко передаются и эти технологии также есть и у российских страховщиков.

Конкуренция. Но конкуренция существует, и будь здоров какая, на страховом рынке. Часто она переходит в прямой демпинг.

Что получит страхователь от того, что на страховом рынке появятся иностранные страховщики? Качественную услугу, надёжность? Должен сказать, что за это время отечественные страховщики свою услугу подтянули до западного уровня, а те иностранные страховые компании, которые работают на страховом рынке, напротив, её несколько снизили. То есть рынок уже расставил всё по своим местам.

Необходимо отметить, что у иностранных страховых компаний не всегда получается работать по своим стандартам на российском страховом рынке. Безусловно, у российского страхового рынка, как и у любого страхового рынка есть своя специфика.

Отвечая на вопрос, что изменится на страховом рынке России после вступления и полного открытия через девять лет, скажу, что радикально, наверное, ничего. Надо сказать, что те из иностранных компаний, кто хотел уже пришли и работают с той или иной степенью успешности. Но это в большей степени касается европейских компаний.

Компании других стран, прежде всего, я назову, безусловно, Соединённые Штаты и Японию, Китай - они весь этот период времени больше присматриваются к тому, что происходит на российском рынке. При этом они достаточно часто приезжают сюда, встречаются и с регулятором, и с надзором, и с союзами страховщиков, и с самими страховщиками. Однако процесс их прихода проходит в вялотекущем режиме.

Какие ограничения существуют сегодня для иностранных страховых компаний на российском рынке? Прежде всего, это, конечно, запрет на занятие страхованием жизни, это запрет на занятие обязательными видами страхования, обязательным государственным страхованием, страхованием госпоставок, госнужд, муниципальных поставок, также существует запрет на открытие филиалов, коллега Симановский об этом говорил. Здесь точно такая же ситуация, наверное, как и в банковском секторе, и законом предусмотрена квота в совокупном уставном капитале всего рынка для иностранных участников в размере 25%.

Итак, соглашение снимет ограничение или большую часть этих ограничений в полном объёме через девять лет. Положим, страхованием жизни и ОСАГО компании с иностранным участием могут заниматься через пять лет. Надо отметить, что сегодня в страховании жизни российские страховщики заметных успехов не достигли, и доля страхования жизни в общем объёме страховых премий составляет не более одного процента. И я скажу, что, и тогда, когда придут иностранцы, они тоже больших успехов здесь не добьются, если не будут созданы стимулы для развития этого самого страхования жизни, доля которого за рубежом в общем объёме страховых премий развитых стран составляет свыше 50%. Поэтому здесь законодателю как раз и стоит подумать о том, чтобы создать налоговые стимулы для развития страхования жизни, о чём много и безуспешно говорят страховщики. И это сделать нужно как можно раньше, с тем, чтобы уже к приходу иностранцев российские страховщики смогли развить этот вид страхования.

В части увеличения квоты. Здесь исполнительная власть уже опередила новые условия, проект федерального закона, подготовленный Минфином предполагает увеличение доли иностранного капитала в совокупном уставном капитале до 50%. Пока такой законопроект не поступил в Государственную Думу, но 25%-ная квота была исчерпана уже к концу 2011 года. Для справки: совокупный уставный капитал на конец 2011 года составил почти 324 миллиарда рублей, причем четверть от этой суммы - доля иностранцев.

Какая главная проблема для страхового сообщества? Опять же, как говорил коллега Симановский, это разрешение открытия «прямых» филиалов страховых компаний. По соглашению ограничение снимается через девять лет. Безусловно, проблемы почти те же самые, что и в банковском секторе. И вот в этой связи здесь законодателю необходимо поработать над тем, чтобы

максимально ввести ограничения для того, чтобы филиалы зарубежных компаний попадали под юрисдикцию нашего российского надзора и регулирования.

Что есть в соглашении? Соглашение обуславливает, что филиалы могут открывать те компании, которые занимаются этими видами деятельности на своём рынке не менее пяти лет. Эти компании, которые открывают филиалы, должны иметь филиалы в других странах, то есть у них должен быть пятилетний опыт работы в других странах. И есть требования к сумме их активов - они должны обладать этими активами в размере не менее 5 миллиардов долларов.

Полагаю, что законодатель может ввести еще дополнительные ограничения с тем, чтобы филиалы попадали под юрисдикцию национального страхового надзора.

Пытаясь ответить на вопрос, как защитить отечественный страховой рынок, я прихожу к выводу о том, чтобы в Россию притекали инвестиции в созданный международный финансовый центр и на финансовый рынок нам необходимо создать мегарегулятор. В этой связи я полагаю, что нужно защищать в большей степени от произвола, некомпетентности, непрофессионализма наших чиновников, и я достаточно уверенно это говорю, так как долгие годы проработал в законодательной и исполнительной власти.

Второе. Для того, чтобы защитить наш страховой рынок, нужно создавать стимулы для развития отечественного страхового рынка. Прежде всего, это должны быть налоговые стимулы.

И в заключение. Защита отечественного финансового сектора - это создание законодательных ограничений на действия или бездействие надзирающих и контролирующих чиновников, это развитие системы саморегулирования. Нам нужна специальная комиссия в Госдуме, в самой ближайшей перспективе. Спасибо за внимание. (Аплодисменты.)