

блиц-опрос

Призрак ВТО

2006-й, похоже, все-таки станет для России годом вступления в ВТО, а значит, все рынки, в том числе и страховой, неминуемо ждут перемены. Какими они будут?

Алексей КРЫЛОВ

Мы обратились к топ-менеджерам петербургских страховых компаний с просьбой высказать мнение о перспективах своего рынка в условиях ВТО, а также поддержать или опровергнуть несколько распространенных утверждений по поводу этой организации.

— *Согласны ли вы, что сегодня и российские лидеры, и зарубежные компании обеспечивают одинаковую надежность, но за бренд часто приходится платить дороже, не получая при этом каких-то качественных преимуществ?*

Директор филиала ОСАО «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков:

— Действительно, для страхования (в силу того, что мы продаем «уверенность») бренд может быть важнее, чем в других секторах услуг. А программы продаж, например, продуктов по страхованию жизни у иностранных компаний, выходящих на российский рынок, могут быть не приспособлены для нашей действительности.

Директор управления личного страхования ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» Лариса Мацакова:

— Обладатель пресловутого бренда — это всегда крупная компания, один из лидеров отрасли, имеющая хорошие финансовые, людские, организационные возможности, позволяющие обеспечивать высокое качество услуг. Но иностранные компании привыкли работать совсем в других экономических условиях, их клиенты на родине — носители совсем другого менталитета, нежели российские потребители. Поэтому при выходе на российский рынок им необходимо опираться на сильные отечественные менеджеры, обладающих знанием «особенностей национальной экономики».



Финансовый директор страхового общества «Прогресс-Нева» Сергей Тихонов:

— Что касается надежности, то существуют ее объективные критерии, и им могут соответствовать или не соответствовать любые компании — и российские, и восточноевропейские, и западные. При этом нужно понимать, что бренд имеет свою цену, и за него страховщики берут дополнительную премию.

— *Принято считать, что иностранные страховщики легко вытеснят российских с рынка, как это уже было в Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ)...*

Дмитрий Большаков:

— С этим утверждением я не согласен. К сожалению, страны ЦВЕ не уделили в момент, когда это было необходимо, достаточно внимания обеспечению становления и развития национальных рынков. Произошло это в том числе и потому, что страны ЦВЕ и приближенно не располагают теми ресурсами, которые есть у Российской Федерации. Что действительно интересно в отношении международных страховых компаний — это продукты и технологии их продаж, которыми могут воспользоваться российские страховщики, работающие на рынке страхования жизни, в том числе и российские компании с участием иностранного капитала.

Лариса Мацакова:

— Приход иностранных страховщиков не отвечает интересам экономической безопасности России, ведь резервы по накопительному страхованию жизни — один из основных источников долгосрочных инвестиций в стране. В Германии, например, до 30% всех инвестиций обеспечивается резервами страховщиков. Если допустить на российский рынок иностранные компании, то последствия будут плачевными: последует отток «длинных» денег из России (иностранцы вряд ли захотят и смогут инвестировать деньги в российский финансовый рынок), а также банкротство многих российских страховщиков. В 1990-х годах приход иностранных компаний на рынки восточноевропейских стран практически убил национальное страхование (например, в Венгрии).

Директор по маркетингу страховой группы «АСК» Татьяна Долинина:

— Многие иностранные компании в том или ином виде давно уже присутствуют на рынке, однако их успехи не слишком велики, потому что:

а) у большинства из них слабо развит административный ресурс;

б) технологии продаж иностранных страховщиков, их требования к андеррайтингу значительно жестче, чем у наших;

в) спрос со стороны среднего и малого бизнеса на классические виды страхования, на взгляд западного страховщика, низок;

г) интерес физических лиц до сих пор чрезвычайно мал.

Сергей Тихонов:

— На мой взгляд, в будущем российский страховой рынок будет развиваться по восточно-европейскому сценарию, то есть на нем будут присутствовать и международные бренды, и российские компании.

Генеральный директор СЗАО «Медэкспресс» Наталия Шумилова:

— Скорее всего, после вступления России в ВТО наши страховщики действительно перестанут играть заметную роль на внутреннем рынке, за исключением самых крупных российских компаний. Влияние на рынке смогут сохранить специализированные компании с высокой капитализацией, а также специально созданные страховые альянсы и группы.



Заместитель генерального директора ОАО «Страховая компания «Русский мир» Евгений Гуревич:

— Что будет, если Россия согласится практически на все предложенные членами ВТО условия по страховому рынку? Тогда можно ожидать, что на российском рынке практически не останется национальных компаний, как это произошло в Польше, — они либо разорятся, либо будут куплены иностранными группами. Это может произойти в течение 2–3 лет после вступления России в ВТО.

— *Какие виды страхования способны прежде всего заинтересовать иностранцев, кроме страхования жизни?*

Лариса Мацакова:

— Иностранцев могут заинтересовать виды, по которым можно получить в достаточно короткий срок большой объем страховых взносов с минимальными трудозатратами (чтобы получать инвестиционный доход). В первую очередь, это обязательные виды страхования. А вот, к примеру, огневое страхование предприятий их мало может заинтересовать (если речь не идет об отраслевых гигантах). Эти риски они и без того получают

в перестрахование, не участвуя в поиске клиента, предстраховой экспертизе и прочем. То же самое касается массовых видов.

Дмитрий Большаков:

— Кроме страхования жизни, иностранцев способны заинтересовать, прежде всего, любые виды обязательного страхования.

Наталия Шумилова:

— Собственно, в ОСАГО и ОМС западные страховщики и не рвутся. ОМС как вид страхования малопривлекателен, малопривлекателен. ОСАГО таит в себе много опасностей для иностранных страховщиков, поскольку непонятно, как этот вид будет развиваться в дальнейшем.

Наиболее жесткой конкуренция с иностранными страховщиками будет в имущественных видах страхования, в страховании инвестиционных рисков и страховании жизни. В медицинском страховании и автостраховании это будет заметно не сразу, так как в этих видах страхования много отечественных особенностей. Иностранцы страховые продукты не всегда применимы на нашем рынке. Например, медицинское страхование в нашей стране сильно

связано с социальной средой, в которой западный менталитет работать не может.

Татьяна Долинина:

— Если иностранным страховщикам разрешат открывать филиалы в России, сильнее всего конкуренция вырастет в страховании жизни (российского почти не будет) и в страховании крупных промышленных рисков (имущество и ответственность). Меньше — в автостраховании, еще меньше — в ДМС, поскольку ДМС в России и в западных странах — это, как говорится, «две большие разницы». Российскую систему организации лечения и экспертизы иностранцы не понимают, для них наша система здравоохранения — темный лес.

— *На каких ограничениях для иностранных страховщиков наша страна обязательно должна настаивать в переговорах по вступлению в ВТО?*

Евгений Гуревич:

— В ходе переговоров о вступлении в ВТО между РФ и странами — членами этой организации присутствуют несколько спорных моментов: давать ли разрешение

на открытие филиалов иностранных страховщиков в России, на осуществление трансграничных услуг по страхованию; увеличивать ли квоты на участие иностранцев в капиталах российских страховщиков; отменить ли переходный период по допуску иностранцев к страхованию жизни и обязательному страхованию.

Мы считаем, что ни по одному из перечисленных пунктов нельзя идти на уступки.

Филиал — это обособленное подразделение иностранной компании, инструмент для извлечения прибыли. Иностранцы филиалы не будут вкладывать деньги в экономику нашей страны. Поэтому важно сохранить ограничения по доступу иностранных филиалов на российский рынок.

Если же разрешение на открытие филиалов будет дано, мы уверены, что их категорически нельзя допускать ко всем обязательным видам страхования и накопительному страхованию жизни.

Дмитрий Большаков:

— Надо учитывать, что прямой филиал иностранного страховщика не подчиняется российскому законодательству, не контроли-

руется надзорными органами и, соответственно, не несет никакой ответственности перед нашими согражданами.

Ответственность перед российскими клиентами прямого филиала иностранной страховой компании, деятельность которого не контролируется российским законодательством и соответствующим надзорными органами, является «размытой» в гражданско-правовом плане. Разрешение на работу в России прямым филиалам иностранных страховщиков откроет новые пути для финансовых махинаций (в том числе в налогообложении) или для ухода от налогов. Кроме того, это приведет к выводу капиталов из России.

Наталия Шумилова:

— Если Россия не хочет потерять инвестиционный ресурс страхования жизни, то допускать туда иностранцев нежелательно. В ближайшие 5 лет ожидается резкий скачок именно в этом виде страхования.

Считаю вполне возможным увеличить квоты иностранцев в капиталах российских страховщиков, но при этом отстаивать невозможность открытия филиалов и осуществление трансграничных услуг.