ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ПРОФОРИЕНТАЦИЯ

Помимо вышеперечисленных нововведений с 1 июля вступает в силу требование закона «Об организации страхового дела в РФ» о разделении бизнеса на страхование жизни и на общее страхование. Другими словами, теперь страховщик, продающий полисы каско и ОСАГО, не может одновременно страховать жизнь своих клиентов. У компаний было почти четыре года на то, чтобы определиться с вопросом, отказаться от одного из видов страхования или же создать дочернюю компанию, куда должны быть переданы портфели договоров, не соответствующих типу выбранной специализации.

Однако ряд компаний так и не определились со своей специализацией. Создание спецкомпании по «жизни» оказалось дорогим занятием. «Помимо капитала в 60 млн рублей на создание инфраструктуры с нуля только в первый год надо не меньше $4–5 млн. При этом хорошо, если компания выйдет на окупаемость лет через пять»,— говорит гендиректор компании МАКС Надежда Мартьянова. А по мнению главы НСГ Евгения Павленко, «для компании, претендующей на большую долю розницы, потребуется $10–20 млн ежегодных затрат в течение первых трех-четырех лет».

Кроме того, неизбежная процедура передачи договоров по страхованию жизни из универсальной компании в дочернюю довольно проблематична. Страховщикам приходится получать на это письменное согласие каждого страхователя. В мае депутат Александр Коваль выступил с предложением увеличить срок переходного периода для страховщиков еще на пять лет. Согласно его законопроекту, уже прошедшему сразу три чтения в Госдуме, с 1 июля, как и планировалось, вступит в силу запрет на заключение договоров, противоречащих специализации компании, при этом страховщик сможет исполнить до конца обязательства по старым непрофильным договорам.

По словам Надежды Мартьяновой, «если бы мы знали раньше о том, что необязательно будет переводить договоры уже с этого года, то не создавали бы отдельную компанию». Тем более что лицензия универсального страховщика позволяет компаниям страховать заемщиков кредитов от несчастного случая и болезней. В большинстве банков именно этот вид страхования понимают под страховкой жизни. «В настоящее время это и есть основной способ у страховщиков зарабатывать деньги на рынке рискового страхования жизни»,— отмечает замглавы отдела страхования жизни компании «Согласие-Вита» Илья Коростелев.

Еще одно требование, связанное со специализацией, касается перестрахования. С 1 июля все страховщики, занимающиеся перестрахованием, согласно закону «Об организации страхового дела в РФ», обязаны получить специальную лицензию на перестрахование. До этого перестраховочная деятельность не требовала обязательного лицензирования. В частности, на конец марта 197 компаний из более чем 320, осуществляющих перестраховочную деятельность, не обладали специальной лицензией.

«После вступления в силу нового закона российский рынок перестрахования, на наш взгляд, незначительно сузится,— прогнозирует глава департамента перестрахования ЖАСО Александр Моряков.— Действие закона вряд ли затронет крупные и средние страховые и перестраховочные компании». По мнению главы страхового брокера «Малакут» Дмитрия Бейгула, к 1 июля на рынке останется только около 30 перестраховочных компаний и до 150 универсальных страховщика с необходимой лицензией на перестрахование. «Перемены затронут компании, которые занимались различного рода „схемным“ бизнесом»,— резюмирует первый замдиректора департамента перестрахования РОСНО Михаил Мумин.

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ЛИЦЕНЗИИ

Затронуло 1 июля не только страховщиков, но и рынок страховых брокеров, которых также обязали пройти процедуру лицензирования. До сих пор фактически они не были подотчетны регулятору. В реестре, который ведет ФССН, зарегистрировано около 1300 страховых брокеров. Правда, по оценкам самих участников рынка, сегодня из них реально действуют до 150. По оценкам участников рынка, лицензию к 1 июля получат всего 15–20 компаний.

Установленный законом срок рассмотрения заявлений на лицензирование страховой брокерской деятельности составляет 60 дней. «При этом согласованные с ФССН варианты образцов брокерских договоров и текстов уставов, определяющих страховую правоспособность брокеров, были представлены на семинаре в ФССН только 25 апреля 2007 года,— отмечает советник главы „Атомного страхового брокера“ Сергей Литус.— Поэтому большинство брокеров получат лицензию уже после 1 июля». До конца года их количество может вырасти до 100–120 компаний, уверены в «Малакуте».

Вместе с тем страховщики уверены, что лицензирование брокеров вряд ли в сильной степени повлияет на объем премии страхового рынка. «Ведь главной задачей брокера на сегодняшний день является поиск клиента и обеспечение страховщиков дополнительным каналом продаж,— уверен Илья Богданов.— Несовершенство законодательства о страховых брокерах делает эту задачу вполне выполнимой в рамках агентской деятельности». Поэтому не получившие или не захотевшие получать лицензию страховые брокеры просто станут агентами.

«Брокер, не получивший лицензию, будет терять конкурентные преимущества при взаимодействии с международными партнерами, так как иностранные страхователи крайне трепетно относятся к наличию всей необходимой документации»,— считает начальник управления по работе с международными брокерами РОСНО Дмитрий Сергеев. А вот в розничном страховании статуса агента вполне достаточно для осуществления, по сути, той же самой деятельности.

Как бы там ни было, компании уверены, что число участников рынка продолжит сокращаться и после 1 июля. «Когда-то количество страховщиков на российском рынке превышало 3000, сейчас их уже около 900,— считает глава Русской страховой компании Геннадий Смирнов.— С течением времени количество страховщиков в России сократится примерно на порядок от действующего сейчас числа». ■

BG: А кто может взять на себя проверку квот или санкционирования перестрахования? ФССН?

М. У.: Почему? Необязательно. Это может быть и профобъединение, и орган, занимающийся валютным контролем, если это трансграничное перестрахование. Но, повторюсь, на данный момент это всего лишь дискуссии. Здесь нужна золотая середина. С одной стороны, институт перестрахования является инструментом защиты страховых компаний. Но с другой стороны, мы видим значительное число операций, которые проводятся на рынке длительное время и где в урегулировании убытков перестраховщик не принимает участия. И мы задаемся вопросом, что это за странная природа такого перестрахования.

BG: Необходимость получения лицензии на перестрахование с 1 июля связана с борьбой с сомнительными операциями в этом секторе?

М. У.: Это одна из мер. Если сегодня у компании есть достаточный капитал для перестрахования, ей не нужна лицензия на перестрахование. С 1 июля даже при достаточном капитале, но при отсутствии лицензии операции по перестрахованию проводить уже нельзя.

BG: Недавно завершилось реформирование ФССН. Все контрольные функции были переданы территориальным инспекциям. После реформы надзор за страховщиками как-то изменится?

М. У.: Мы рассматриваем инспекцию и центральный аппарат как единое целое. При этом мы говорим, что центральный аппарат сосредотачивается на неких функциях, связанных с методологией, он будет заниматься проблемами входа на рынок, проблемами отчетности, повторных проверок и т. д. И из его ведения исключаются вопросы, связанные с выдачей предписаний. Это все отдается в территориальные инспекции. Если возникают спорные вопросы между компанией и инспекцией, они разбираются у себя по горизонтали. Но все санкции — отзыв лицензии, ее ограничение, приостановление и возобновление — остаются исключительно за центральным аппаратом.

BG: Можно ли утверждать, что контроль ужесточится или станет более пристальным?

М. У.: Безусловно, мы рассчитываем на более качественную и ответственную работу инспекций. При этом повысится оперативность контроля за деятельностью компаний — надзор приблизится к страховым организациям, что позволит как инспекциям, так и центральному аппарату службы ускорить принятие решений и повысить их эффективность.

Интервью взяла ТАТЬЯНА ГРИШИНА

