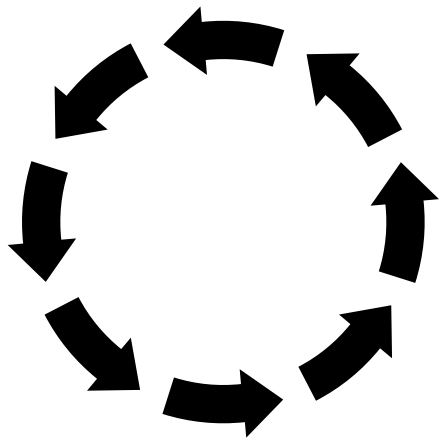
«СХЕМНОЕ» ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ

Несмотря на оптимистичную статистику Центробанка и ФСФР относительно сокращения доли «схемного» страхования в России в последние годы, значительная часть рынка до сих пор не отказалась от налогосберегающих схем. Показательным в этом смысле является перестраховочный бизнес. Масштаб бедствия и динамику проникновения «схем» на рынке перестрахования попробовал оценить Дмитрий Ванин.



В традиционном Обзоре финансовой стабильности Центрального Банка России за 2011 год можно найти интересную оценку: удельный вес «схемного» страхового бизнеса находится в диапазоне от 5 до 8%, что в абсолютном выражении составляет примерно от 33 до 53 миллиардов рублей. Вообще на протяжении многих лет и ФССН, и сменившая его не так давно ФСФР неоднократно выражали обеспокоенность сложившейся ситуацией, заявляли о важности борьбы с налогосберегающими и прочими схемами в страховании и периодически рапортовали об успехах. К сожалению, составители обзора не раскрыли методику, по которой они получили столь оптимистичную оценку. Впрочем, если для рынка страхования в целом такая официальная оценка хотя бы существует, то аналогичную цифру по отношению к рынку перестрахования в официальных источниках нам найти не удалось. Попробуем оглянуться назад и исходя из общедоступного статистического материала самостоятельно оценить реальную картину, масштаб и динамику проникновения «схем» в российский перестраховочный бизнес.

Прежде всего определим, что мы будем понимать под «схемным» перестрахованием заключение договора перестрахования и уплату соответствующей премии с любой целью, кроме собственно передачи риска. Цели могут быть различными и определяются первичным заказчиком операции – будь то клиент страховщика-цедента или же непосредственно страховая компания: перевод капитала в материнскую компанию, налоговая оптимизация, легализация средств, по-

Автор: **Дмитрий Ванин**

окончил МФТИ в 2007 году. Работал в Администрации Тверской области, страховой компании «Русские страховые традиции», страховом «Физтех-брокере». В настоящее время – директор по развитию в перестраховочной компании «Юнити Ре».

лученных незаконным путем, «распил» бюджетных или корпоративных средств, подготовка к преднамеренному банкротству страховой компании, вывод средств за рубеж, обналичивание и так далее. Разумеется, такой договор перестрахования может быть и комбинированным по своему назначению, то есть служить и для передачи риска, и для иных целей.

У перестраховочных операций, о которых идет речь, несколько признаков. Например, договоры, как правило, заключаются по низкоубыточным видам страхования (ответственность, имущество, финансовые риски), тарифы завышены, договоры имеют непропорциональную структуру с высокими и переоцененными слоями, передаваемыми в перестрахование. Иными словами, договор составляется таким образом, чтобы исключить вероятность выплаты и в то же время передать по нему необходимую сумму премии. Как правило, чем больше – тем лучше. Эти признаки могут иметь место как отдельно друг от друга, так и в различных комбинациях, и лишь один объективный признак присутствует обязательно – отсутствие выплат по договору.

После попадания денег к перестраховщику они следуют либо в офшорную перестраховочную компанию по фиктивному договору ретроцессии, либо в любую другую компанию в России или за рубежом по договору купли «мусорных» ценных бумаг, либо к брокерам, за определенную комиссию разделяющим «реальную» и «схемную» части премии и обеспечивающим дальнейший финансовый трафик. В любом случае, обратного пути для ушедших «по схеме» средств нет, а значит, выплат не будет.

Понятно, что отдельный договор, по которому не было выплат, не обязательно «схемный», но если мы посмотрим на деятельность той или иной компании в целом, обратимся к рыночной статистике, мы с определенной достоверностью и точностью сможем оценить, какую долю в перестраховочных операциях компании составляют «схемы».

Метод оценки объемов «схемного» перестрахования

Пусть LRr – уровень убыточности по реальным операциям, LRs – уровень убыточности по «схемным» операциям, LRs – средний уровень убыточности. Здесь и далее под уровнем убыточности мы будем понимать отношение суммы выплаченных убытков к начисленной премии. Достоверно оценить убыточность по реальным операциям, к сожалению, не представляется возможным. Для этого потребовалось бы выделить ряд компаний, не проводящих «схемных» операций. Вряд ли сегодня можно составить такую статистически значимую выборку со сколько-нибудь весомой достоверностью. Убыточность по «схемным» операциям, очевидно, стремится к нулю и для наших целей оценки может быть просто приравнена к нулю. Средний же уровень убыточности мы легко можем получить из общедоступной статистики ФССН (ФСФР).

Наша цель: оценить нижнюю границу «схемной» части премии. Чтобы показать, что это действительно нижний предел, т.е. в действительности «схемная» часть еще больше, проведем следующее сравнение.

Назовем сумму премии Pg величиной гарантированной премии и определим ее следующим образом: $Pg = Lt / LRm$*, где Lt – выплаченная сумма, согласно статистическим данным. Таким образом, величина гарантированной премии есть сумма премии, обеспеченная суммой выплаченных убытков на среднерыночном уровне. Тогда необеспеченная часть премии будет равна* $P'r = Pt - Pg = Pt - Lt / LRm$*, где Pt – начисленная страховая премия, согласно статистическим данным.*

При этом «реальная» часть премии равна $Pr = Lt / LRr$*, а «схемная»* $Ps = Pt - Pr = Pt - Lt / LRr$.

Теперь сравним введенную нами величину необеспеченной части премии с последним выражением для «схемной» части:

$P'r = Pt - Lt / LRm$;

$Ps = Pt - Lt / LRr$.

Здесь P'r берется как сумма по всем компаниям, у которых убыточность не превышает среднюю по рынку, потому что если она превышает среднюю, то очевидно, что для такой компании $P'r < 0$.

Очевидно, что $LRm \le LRr$*, поскольку*

$$LRm = Lt / Pt = Lt / (Pr + Ps),\ LRr = Lt / Pr,\ a\ Ps \ge 0.$$

Тогда $Lt / LRm \geq Lt / LRr \;\; Pt - Lt / LRm \leq Pt - Lt / LRr \;\; P r \leq Ps.$
Последнее означает, что величина необеспеченной части премии не превышает величины «схемной» ее части как для любой отдельно взятой компании, так и для всего рынка в целом.
Поскольку мы легко можем вычислить необеспеченную часть премии на основании общедоступных статистических данных, так же нетрудно оценить нижний предел или, иными словами, минимально возможную при заданной статистической информации величину «схемной» части премии. Причем оценку можно производить как по входящей перестраховочной премии и, соответственно, выплатам по входящему перестрахованию, так и по исходящей перестраховочной премии и доле перестраховщиков в выплатах. Заметим, что последний метод оценки, в отличие от первого, будет включать и «схемные» премии, уходящие напрямую за рубеж минуя российских перестраховщиков.

Оценка объемов «схемного» перестрахования в 2006–2011 годах

Пользуясь описанным выше методом, мы получили следующую информацию (см. табл.1, график1).

Видно, что объемы «схемного» перестрахования ежегодно сокращались как минимум на 20%, в то время как «реальная» перестраховочная премия менялась не так сильно. То есть динамика, наблюдаемая на российском рынке в последние годы, обусловлена в большей степени борьбой со схемами и очищением рынка, что, в общем-то, не является новостью. Мы лишь представили известную картину в конкретных цифрах.

Примечательно также, что в 2011 году «схемная» часть снова немного выросла, что можно объяснить как погрешностью в расчетах, так и, например, участием страховщиков в «распиле» бюджетных средств на активизировавшихся федеральных стройках во Владивостоке, Сочи, Санкт-Петербурге и в других регионах. Исходя из этой логики мы можем ожидать еще большего увеличения объема «схем» в 2012 году.

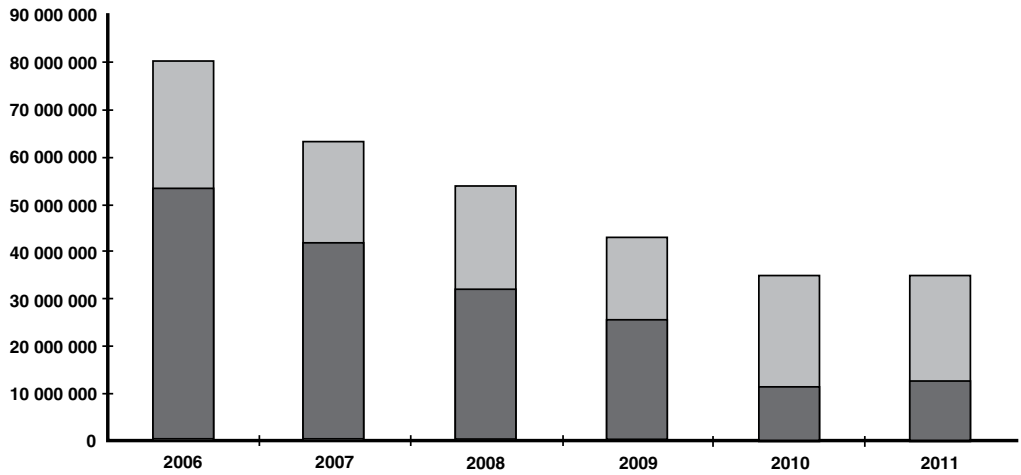
На основании наших расчетов мы можем также привести рейтинг крупнейших «схемных» перестраховщиков.

Как уже было сказано выше, оценка по входящей премии российских перестраховщиков не включает суммы, уходящие напрямую за рубеж. Полную картину можно увидеть, анализируя ана-

Таблица 1. Оценка объемов «схемного» перестрахования по входящей премии

Период	*«Схемная» часть*		*«Реальная» часть*		*Объем рынка (тыс. руб.)*
2006	**53 512 625**	**67%**	**26 796 222**	**33%**	**80 308 847**
2007	**42 147 890**	**66%**	**21 242 694**	**34%**	**63 390 584**
2008	**32 147 930**	**60%**	**21 758 671**	**40%**	**53 906 601**
2009	**25 677 105**	**60%**	**17 326 941**	**40%**	**43 004 046**
2010	**11 267 195**	**32%**	**23 451 917**	**68%**	**34 719 112**
2011	**12 724 237**	**37%**	**22 071 739**	**63%**	**34 795 976**

График 1. «Схемное» перестрахование в 2006–2011 годах



Тблица 2. Рейтинг крупнейших «схемных» перестраховщиков в 2011 году

	Компании	*«Схемное» перестрахование (тыс. руб.)*
1	**Восток-Альянс**	**1 024 861**
2	**Финансовое перестраховочное общество**	**833 390**
3	**Гиалит-Полис**	**777 921**
4	**Бастион-Лайн**	**528 122**
5	**Интерполистраст**	**513 672**
6	**Маяк**	**340 751**
7	**Созидание**	**310 489**
8	**Аврора-Гарант**	**295 908**
9	**Антарес**	**231 036**
10	**Планета Ф**	**121 295**

Таблица 3. Оценка объемов «схемного» перестрахования по исходящей премии

Период	*«Схемная» часть*		*«Реальная» часть*		*Объем рынка (тыс. руб.)*
2009	**40 553 191**	**41%**	**57 233 403**	**59%**	**97 786 594**
2010	**41 620 915**	**48%**	**45 047 217**	**52%**	**86 668 132**
2011	**51 037 126**	**52%**	**46 460 496**	**48%**	**97 497 622**

График 2. «Схемное» перестрахование в 2009–2011 годах

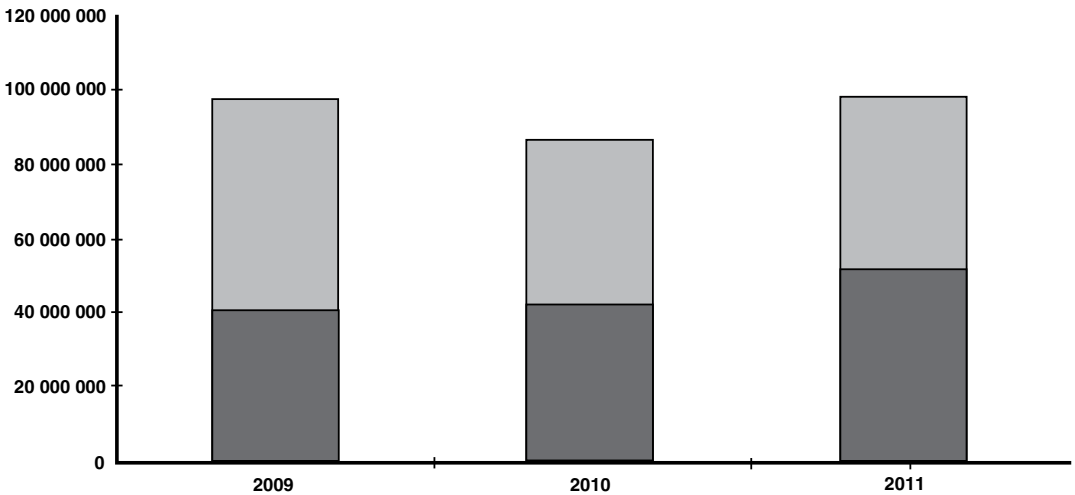


Таблица 4. Специализированные компании, 2011 год

	Компании	*«Схемное» перестрахование (тыс. руб.)*
1	**Социум**	**1 802 163**
2	**Гиалит-Полис**	**1 109 786**
3	**Промстрахрезерв**	**752 194**
4	**Омега**	**589 049**
5	**Сотис**	**539 017**
6	**Исла**	**486 944**
7	**Деловое сообщество**	**414 655**
8	**Финансовое перестраховочное общество**	**403 265**
9	**Мособлгарант**	**298 357**
10	**Акцепт**	**179 986**

логичным образом соотношение исходящей перестраховочной премии российских компаний и убытки, возмещенные против этой премии. К сожалению, статистическая информация для таких расчетов доступна лишь за период начиная с 2009 года.

Доля схем в исходящем перестраховании в процентном соотношении меньше, чем во входящем, что говорит нам о том, что напрямую за рубеж в большей степени уходит реальная премия.

Лидеры тут также распределились чуть по-другому. Причем по исходящей премии мы выявляем именно крупнейших пользователей или заказчиков «схем».

В заключение хочется сказать, что, несмотря на то что доля схем сокращалась в последние годы, значительная часть рынка все еще засорена. Эффективных методов борьбы со специалистами-«схемотехниками», равно как и политической воли на борьбу с ними, у регулятора, очевидно, нет. Более того, за последний год доля «серого» рынка снова выросла, и это говорит о том, что нишевые специалисты встраиваются в меняющуюся политическую и экономическую реальность. Спрос на их услуги растет, а пока есть спрос – неизбежно будет и предложение.