

# ВСС: ПЕРЕЗАГРУЗКА



Президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА) Игоря Юргенса не удивляет, что страховщиков нигде в мире не любят. Однако сам он верит в возможность страхования с «человеческим лицом» и в интервью нашему журналу рассказывает о необходимых для этого институциональных реформах. По сути, речь идет о полной перезагрузке отрасли, в которой ВСС станет точкой сборки.

**Современные страховые технологии:** Игорь Юрьевич, почему у нас страховщиков не любят?

**Игорь Юргенс:** А где в мире их любят?!

**ССТ:** Но почему?

**И. Ю.:** Это же нужно расставаться со своими деньгами! Деньги отдали, а в 90 % случаев обратно не получили ни копейки — просто ничего не случилось. И слава богу! Только в тех 10 % случаев, когда что-то произошло, от страховой компании можно ждать выплату. За редким исключением накопительного страхования вы страхуетесь

от негативного случая, который, дай бог, не произойдет. Он в большинстве случаев и не происходит. Тогда человек думает, что он напрасно отдал деньги страховщикам.

**ССТ:** Полная иллюзия, что если ничего не происходит сейчас, то и в будущем ничего не случится. Вроде бы зачем зря платить деньги за страховку? Но есть народная мудрость: береженого бог бережет. Это о том, что нельзя быть беспечным...

**И. Ю.:** Я не знаю такой страны в мире, где страховщиков бы любили. Может быть, только в Германии,

после 200 лет существования институтов страхования, при их огромных ресурсах, при реализации страховщиками больших филантропических проектов. Въезжаете в город Мюнхен, и первое, что бросается в глаза — огромный стадион, который опоясан 10-метровыми буквами Allianz. То есть компания вложила деньги в социальный объект и разместила рекламу. Наши не имеют таких возможностей. Конечно, где-то можно видеть рекламу, в основном, некоторых крупных компаний, есть и отдельные спонсорские проекты, например, в футболе и

хоккее. Но это только реклама, без вложений в значимые социальные программы.

Страхование нужно тем, кому есть что терять, и есть на что копить, что откладывать на обучение детей, здоровье, старость и т.д. Это люди, которые вошли в категорию очень маленького среднего класса России — у них совсем другой менталитет. А в США и развитых странах Европы средний класс составляет 50 % населения, и они сейчас очень переживают, что он сокращается в результате кризиса и миграционных процессов. Я помню, что в самые тучные времена, на пике экономики средний класс там доходил до 75 %!

**ССТ:** Обмануть страховщика, отсудить у него как можно больше — святое. Почему?

**И. Ю.:** Не только страховщика, такое же отношение и к банкам. Менталитет наш за 25 лет пореформенного существования пока остается левым. Предприниматель

**Я не знаю такой страны в мире, где страховщиков бы любили.**

в целом не является другом народа. Предприниматель в сознании у многих в обществе — враг народа. Это я вынес еще из опыта работы в Российском союзе промышленников и предпринимателей.

**ССТ:** То есть в народе до сих пор сохраняется революционная идеология?

**И. Ю.:** Свыше 70 лет в нас

закладывали идеологию левизны, причем вспомните, насколько глубоко, с детского сада! Не одно поколение было воспитано на том, что бизнесмены — это мародеры, кровососы, жирные коты и так далее. Конечно, с 1991 года менталитет постепенно меняется. Многие молодые люди уже прекрасно понимают, что такое предпринимательский класс и что значит зарабатывать деньги, что такое бизнес вообще. Но в целом мы страна левая.

Вы посмотрите, какие у нас «успешные» сериалы промывают мозги населению по телевидению! Вот сюжет: главный герой обижен крупным предпринимателем, который «сволочь» и который каждую секунду пьет Hennessy или что-то в этом роде. Человек проходит через все возможные кошмары, но правда побеждает,

**Данные исследования российского исследовательского холдинга Ромир (ноябрь — декабрь 2015 года, в опросе участвовало 1200 человек в 35 регионах Российской Федерации):**

**51 %** — «Наметился курс на улучшение ОСАГО»

**50 %** — «ОСАГО становится более клиентоориентированным»

**82 %** — «ОСАГО — нужный для автомобилистов вид страхования»

**63 %** — «Выплаты по ОСАГО стали больше»

**20 %** — «Хочу оформить Е-полис»

**46 %** — «Надо ужесточать ответственность за подделки»

**81 %** — «Злостные нарушители ПДД должны платить за ОСАГО»

**73 %** — «Негативно отношусь к автоюристам»

**72 %** — «С европротоколом ДТП оформляется быстрее»

**79 %** — «Надо обучать европротоколу в автошколах»

и он с любимой девушкой уезжает в деревню, в свой маленький честно заработанный домик от этого дикого капиталистического города. Всё – финал.

Так что страховщики здесь не являются исключением: предпринимательский класс в целом не положительный герой. Причем нигде. Герои — это люди труда: простой американец, простой немец, простой француз... А предприниматели — антигерои. Но на Западе это намного более микшированная вещь, потому что протестантская религия восхваляет труд, созидание, даже большое богатство, заработанное честным трудом. Однако такие богачи, исходя из идеологии, так же, как и наши Третьяков, Рябушинский, Мамонтов — вкладывали в обучение и поддержку своих рабочих, в их социальную жизнь, были меценатами и филантропами. У нас пока такого уклада не сложилось.

**ССТ:** Возможно ли появление страхования с «человеческим лицом»?

**И. Ю.:** Безусловно, мы идем к этому. Страховщики в 1998 году и сейчас — это совершенно две разные категории людей. И все же недокапитализация компаний, постоянно трясущаяся экономика не позволяют им сделать все идеально. Нужно время.

**ССТ:** Что должны делать в сегодняшних условиях страховщики?

**И. Ю.:** Нужны институциональные реформы, например, такие, как проходящая сейчас модернизация ОСАГО. Мы столкнулись с очень трудной ситуацией, когда

Страхование нужно тем, кому есть что терять, и есть на что копить.

все кляли невозможность купить полис ОСАГО, навязывание услуг и так далее. Центральный банк и РСА решили, как выходить из сложившейся ситуации: реформа ОСАГО, увеличение лимитов покрытия, полнота и своевременность выплат, электронный полис, т. е. доступность услуги, внедрение Бюро страховых историй, европротокола и правил профессиональной деятельности РСА, запрещающих навязывание услуг и т. д. На подобные изменения нужны время, средства, профессиональный регу-

Менталитет наш за 25 лет пореформенного существования пока остается левым.

лятор рынка и подросший средний класс. В «боях» и в трудах делаем все возможное. Опросы общественного мнения показывают

достигнутые результаты. Если людей учить вести себя финансово грамотно, если заниматься этим предметно и целенаправленно, что сейчас и делает мегарегулятор,

то потихонечку все то, что вы вкладываете в понятие «человеческого лица», будет становиться реальностью.

**ССТ:** В чем состоит роль ВСС в текущем временном периоде?

**И. Ю.:** Я бы сказал так: союз страховщиков должен быть интегратором происходящих процессов. Потому что в отдельно взятой компании акционер ставит целью максимизацию прибыли. А руководитель регулятора ставит вопрос об исключительной защите прав потребителя. Оценка деятельности Э. С. Набиуллиной в меньшей степени связана с ощущениями банкиров и страховщиков, а в большей — с тем, не ухудшилась ли макроэкономическая ситуация в стране, нет ли безудержной инфляции. То есть защита прав народа и защита прав акционеров должны в какой-то точке сойтись. И этой точкой может стать такая общественно-бизнесовая саморегулируемая организация как Всероссийский союз страховщиков.

**ССТ:** Недаром создание саморегулируемой организации на базе ВСС стало самой обсуждаемой темой на страховом рынке в 2015 году. Когда по плану завершение регистрации СРО?

**И. Ю.:** Мы говорим сейчас о первом полугодии 2016 года. К этому сроку необходимо будет рассмотреть и согласовать в рамках ВСС Положение об органах управления СРО и специализированных органах, Устав, Положение о порядке финансирования деятельности, а также все внутренние стандарты, необходимые для регистрации СРО. Далее последуют регистрация в Минюсте и Банке России.

Но подчеркиваю, что эти временные рамки — только плановые (ориентировочные) и зависят от множества внешних обстоятельств: принятия необходимых документов Банком России, рассмотрения и утверждения документов на общем собрании ВСС, своевременной регистрации документов в Минюсте и т. п.

**ССТ:** Но сначала Банк России должен выпустить требования к смете, на основании которой будет осуществляться деятельность СРО. Обсуждаются ли эти требования страховым сообществом? Какие настроения у страховщиков?

**И. Ю.:** Первая редакция требований к смете была подготовлена Банком России в начале октября 2015 года, после чего ВСС направил

предложения по ее доработке. Доработанный проект был размещен на сайте Банка России. ВСС рассмотрел редакцию требований и направил новые предложения. Ожидаемая дата выхода документа — январь-февраль. Затем будет созвано общее собрание членов ВСС.

**ССТ:** Какие вопросы будут вынесены на съезд?

**И. Ю.:** Это будет внеочередное Общее собрание членов ВСС для рассмотрения и утверждения новой редакции Устава ВСС, приведенной в соответствие с требованиями закона № 223-ФЗ и необходимой для приобретения статуса СРО. Также будут обсуждаться приоритетные направления деятельности СРО. Кроме того, на

В новой редакции добавлен раздел «Стандарты Союза», где установлен перечень внутренних стандартов Союза, которые в обязательном порядке должны быть разработаны. Изменен перечень органов управления. К органам управления Союза отнесены: Общее собрание членов Союза; Президиум Союза — является постоянно действующим коллегиальным органом управления и формируется из числа представителей членов Союза, а также независимых членов — лиц, не связанных трудовыми отношениями с Союзом или его членами. Предусмотрено, что Президент Союза является лицом, исполняющим функции единоличного исполнительного органа Союза.

### Союз страховщиков должен быть интегратором происходящих процессов.

рассмотрение и одобрение членов ВСС будут вынесены документы, обозначенные в законе, включая Порядок формирования и работы органов управления Союза, Положение о членстве и смету, которая отражает возможность осуществления СРО своих функций.

**ССТ:** Какие изменения будут внесены в Устав ВСС?

**И. Ю.:** Основные изменения в Устав связаны с приведением его в соответствие с Федеральным законом № 223-ФЗ.

В Уставе также предусмотрено создание Правления – коллегиального рабочего органа Союза, осуществляющего координацию текущей деятельности в период между заседаниями Президиума Союза.

**ССТ:** Вступительный взнос в СРО планируется установить в размере 100 тыс. рублей. Какой порядок расчета будет использоваться для определения членских взносов?

**И. Ю.:** В настоящий момент Президиумом ВСС одобрен

подход, согласно которому членский взнос страховой организации в СРО будет состоять из двух частей: первая — это участие страховой организации в общих расходах СРО, вторая — финансирование деятельности по видам страхования. Для обеих частей применяется общий принцип: взнос страховой организации зависит от ее доли в сборах по соответствующему виду страхования и ограничен минимальным и максимальным размерами. Для ассоциированных членов предполагается установить фиксированный членский взнос в пределах 100 тыс. рублей.

**ССТ:** Что при формировании СРО ожидает страховые союзы, созданные в силу законов?

**И. Ю.:** Что касается созданных в силу специальных федеральных законов РСА, НССО и НСА, они пока не присоединяются к СРО. Года через полтора начнется второй этап реорганизации, вот тогда они могут вступить в наши ряды. Естественно после того, как будут внесены соответствующие необходимые изменения в законодательные акты.

**ССТ:** Как строится взаимодействие ВСС с мегарегулятором?

**И. Ю.:** В настоящее время отношения с Центральным банком и его управленческой вертикалью — нормальные, деловые, конструктивные. У ВСС и у меня, как его руководителя, нет дефицита ни в получении необходимой информации, ни в возможности донести нашу точку зрения до регулятора. Пусть она не всегда воспринимается, как хотелось бы, но нас слушают и слышат, а это очень дорогого стоит. КРП ЦБ РФ разрабатывались с нашим участием, что тоже уникальнейший опыт. Так что сотрудничество с мегарегулятором весьма впечатляющее, надеюсь, что так будет и дальше.



Региональная структура рынка остаётся стабильной, доля ЦФО составляет по итогам 9 месяцев 2015 года 58,3 %, далее следуют ПФО (11,7 %) и СЗФО (10,1 %). Единственной заметной динамикой является стремительное увеличение объёмов и доли Крымского ФО, объясняющаяся эффектом низкой базы. Несмотря на рост, доля КФО составила пока 0,05 %.