

# ОТРАСЛЕВОЙ БАЗИС

Вице-президент ВСС Максим Данилов считает, что задача отрасли — создавать для потребителя страховых услуг реальную ценность. Взаимодействие СРО и регулятора, законодательные инициативы и прочие аспекты деятельности страхового сообщества должны быть направлены на развитие условий для становления клиентоориентированного бизнеса в страховании.



**Современные страховые технологии:**  
Взаимодействие Банка России и СРО ВСС — в чем оно сейчас заключается?

**Максим Данилов:** Мегарегулятор делегирует в СРО часть полномочий по развитию и контролю рынка страхования. Центральный банк утверждает для страховой отрасли пять базовых стандартов: по управлению рисками, по операциям на финансовых рынках, по внутреннему контролю, по корпоративному управлению и стандарт по взаимоотношению с юридическими и физическими лицами. Фактически Банк России часть функций по развитию и контролю данных аспектов деятельности компаний делегирует нам — страховому сообществу.

Так что система взаимоотношений надзора в лице ЦБ РФ и страховщиков переходит в стадию большего сотрудничества и доверия. Центральный банк нам говорит: «Страховщики, я вам верю».

**ССТ:** Как выстроены отношения между отдельными страховыми компаниями — членами СРО и исполнительным аппаратом СРО? Как будут учитываться мнения различных компаний?

**Д. М.:** В рамках ВСС по всем направлениям деятельности будут созданы профильные комитеты. Например, по моему направлению — страхованию жизни будет создан «Комитет по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни». Председатель комитета — это обязательно представитель компании, которая является членом президиума ВСС. В рамках работы комитетов и исполнительного аппарата по тем или иным вопросам существенным для каждой компании отрасли в целом вырабатывается позиция и способности ее продвижения. В свою очередь ВСС является официальным рупором страховой отрасли, носителем консоли-

дированной позиции при общении с ЦБ, Минфином и иными органами власти.

**ССТ:** Чем роль вашего комитета отличается от деятельности Ассоциации страховщиков жизни (АСЖ)?

**Д. М.:** Отраслевые ассоциации до этого не обладали тем функционалом и полномочиями, которыми наделена саморегулируемая организация, можно сказать СРО — это следующая эволюционная ступень развития отраслевых союзов.

#### **Комитеты Всероссийского союза страховщиков по продуктовым линейкам:**

*Комитет по моторному страхованию (физических и юридических лиц)*

*Комитет по имущественному страхованию физических лиц*

*Комитет по имущественному страхованию юридических лиц*

*Комитет по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни*

*Совет по медицинскому страхованию*

*Комитет по перестрахованию*

#### **Комитеты Всероссийского союза страховщиков для всех видов страхования:**

*Комитет по тарифам, статистике и резервам*

*Комитет по правовым вопросам*

*Комитет по информационным технологиям*

*Комитет по противодействию мошенничеству*

*PR комитет*

*Комитет по региональному развитию*

*Комитет по электронной коммерции и цифровым сервисам*

*Финансовый комитет*

*Комитет по урегулированию убытков*

#### **Избраны председателями комитетов Всероссийского союза страховщиков**

**Волков М.Ю.**, СПАО «Ингосстрах» —

*Комитет по моторному страхованию (физических и юридических лиц)*

**Раковщик Д.Г.**, СПАО «РЕСО-Гарантия» —

*Комитет по имущественному страхованию физических лиц*

**Овсяницкий О.С.**, САО «ВСК» —

*Комитет по имущественному страхованию юридических лиц*

**Рыжаков А.Д.**, ООО «АльфаСтрахование-ОМС» —

*Совет по медицинскому страхованию*

**Устинов А.А.**, АО «СОГАЗ» —

*Комитет по перестрахованию*

**Попов Д.В.**, ООО СК «Сбербанк страхование жизни» —

*Комитет по тарифам, статистике и резервам*

**Маркаров Д.Э.**, ПАО СК «Росгосстрах» —

*Комитет по информационным технологиям*

**Тихонова М.А.**, ООО «СК «Согласие» — PR комитет

**Гальперин Г.А.**, ООО СК «ВТБ Страхование» —

*Комитет по электронной коммерции и цифровым сервисам*

**Зернов А.А.**, ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» — Финансовый комитет

**ССТ:** Взносы в СРО по сравнению со взносами в АСЖ стали существенно больше. Почему? Что компании получают за эти взносы?

**Д. М.:** Центральный банк по пяти базовым стандартам функции развития и контроля передал на уровень СРО. По сути дела, мы забираем на себя функционал, который ранее выполнял Центральный банк.

**ССТ:** Но ведь регулятору страховщики за его работу не платили!

**Д. М.:** Да, но теперь страховщики во многом будут самостоятельно строить свою индустрию, влиять на принимаемые решения. Невозможно динамично развивать отрасль, не влияя на базовые параметры ее деятельности. Если нет СРО, все решения, касающиеся деятельности страховщиков, принимают ЦБ РФ и другие ведомства, если есть СРО, то ключевые решения ЦБ принимает, опираясь на СРО, то есть с учетом консолидированного мнения страхового рынка. Любая самостоятельность стоит определенных денег. Если мы как отрасль хотим участвовать в определении правил игры, в формировании повестки дня, мы должны обладать ресурсами, чтобы эти задачи выполнить.

Мы сами формируем свою «экосистему» на основе базовых стандартов. Мы будем разрабатывать регламенты, методические материалы. Определять, что допустимо, а что нет с точки зрения продуктовых практик. Все эти разработки готовит исполнительный аппарат совместно со страховщиками в рамках обновленной СРО.

Банку России комфортно работать с консолидированным мнением отрасли. Многие компании сейчас общаются с ЦБ напрямую, они смогут и дальше с ним общаться — запрета на это конечно же нет. Но ЦБ все равно задаст вопрос ВСС, вся ли отрасль так считает или это мнение отдельно взятой компании. Для регулятора СРО — это глас отрасли, а не набор мнений отдельных компаний. У разных компаний есть свои мнения по разным аспектам деятельности. Они свои мнения как истину в последней инстанции докладывают Центральному банку. СРО нужна регулятору как некий фильтр, который будет собирать все эти мнения, приводить их к единому знаменателю и формировать общее мнение.

**ССТ:** Какие первоочередные задачи стоят сейчас перед комитетом по страхованию жизни?

## ДРАЙВЕРОМ РОСТА РЫНКА СТАЛО СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ.



Впервые за всю историю развития рынка страхование жизни — лидирующий по объемам сегмент рынка, и он же стал драйвером роста всей индустрии

(+66,5 %)

Размер страховых премий за 12 месяцев 2016 года составил 245,6 млрд руб.

245,6  
млрд руб.

Выплаты по страхованию жизни выросли на 32,5 % и составили 28 млрд руб.

28  
млрд руб.

**Д. М.:** Мы написали стратегию по развитию страхования жизни, включающую такие меры, как налоговое стимулирование долгосрочных видов страхования как инструмента формирования частных инвестиций как таковых. А также необходимость включения страхования жизни в состав пенсионной системы.

Мы говорим о шагах по противостоянию мошенничеству. Это очень важный момент, потому что в мире 80 % всего страхового мошенничества связано с мошенничеством по личным видам страхования. Строя правильно фундамент, мы сможем избежать серьезных проблем, которые наблюдаются в некоторых видах страхования.

Еще одна задача — повышение финансовой грамотности. Это очень важная тема с точки зрения развития продуктов.

Отдельное направление — развитие Unit Linked. В отрасли страхования жизни есть компании, которые очень хотят эту продуктовую категорию ввести в Россию.

**ССТ:** Каким Вы видите участие страховщиков жизни в пенсионной системе?

**Д. М.:** Везде в мире страховщики жизни являются участниками пенсионной системы на разных уровнях — как на этапе сбора пенсионных накоплений, так и на этапе управления пенсионным капиталом выплатами пенсий и пособий. Страхование жизни в разных пенсионных системах по-разному включено в состав пенсионной тематики. Где-то на равных с пенсионными фондами. Где-то — в дополнение к корпоративным пенсиям, люди через пенсионное страхование обеспечивают себе дополнительные пенсионные накопления. Страховщики жизни в России на данный момент хотят полноценного участия в пенсионной системе наряду с пенсионными фондами. Чтобы этого добиться, страховщи-

кам необходимо реализовать систему гарантирования и иные необходимые для полноценного участия в системе требования. У нас есть дорожная карта. Другое дело, что сама концепция индивидуального пенсионного капитала находится все еще в стадии доработки. Поэтому в этом направлении своего развития мы являемся скорее ведомыми. В зависимости от того, как система будет развиваться, мы под нее будем подстраиваться.

**ССТ:** Есть ли какие-то сроки, чтобы не опоздать?

**Д. М.:** Система гарантирования, по моему личному мнению, является ключевым аспектом для того, чтобы нас полноценно включили в пенсионную тематику. Страховое сообщество сейчас как раз разрабатывает методологию этого вопроса. Нам еще предстоит обсуждать не раз и не два этот вопрос с основными нашими контрагентами в лице ЦБ Минфина и Минтруда.

**ССТ:** Одним из очень серьезных вопросов является ориентация страховых продуктов на потребителя. Что планируют сделать страховщики жизни в области продуктовых стандартов?

**Д. М.:** Я считаю, что продуктовые стандарты — это ключевая тема для развития клиентоориентированного страхования. Страховщики жизни сейчас очень активно продают инвестиционное страхование жизни. Сегодня это существенный сегмент страхования жизни и всего страхового рынка в целом. И это очень сложная продуктовая категория, которая требует и от продавца понимания, что он продает, и от покупателя — что он купил. Продукт содержит много сложных терминов и существенных условий, влияющих на итоговый результат для клиента!

С точки зрения развития продуктового стандарта мы говорим, что необходимо



**Семенов Андрей Юрьевич,**

*и.о. директора  
Департамента по  
взаимодействию со СТОА  
АО «ГСК «Югория»*

## **РЫНОК МОЖЕТ СПРАВИТЬСЯ С НЕГАТИВОМ В ОСАГО ПРИ УСЛОВИИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ**

*Банк России планирует введение базового стандарта по защите прав потребителей страховых услуг, контроль за соблюдением будет осуществлять СРО. Какими должны быть требования к такому стандарту и поможет ли он снизить уровень жалоб в ОСАГО?*

*— Требования к стандарту определяются практикой. Стандарт должен быть исполним, эффективен, должен обеспечивать защиту прав потребителей страховой услуги и баланс интересов участников страховых правоотношений.*

*Отметим, что какие бы требования не были прописаны в данном стандарте, они могут нивелироваться экономической целесообразностью работы на рынке ОСАГО. Достаточным будет не столько введение стандарта, сколько его эффективная реализация, причем формальное соблюдение стандарта не всегда будет означать его реальную эффективность. Залог успеха — клиентоориентированная политика самой страховой компании, включающая качественную страховую защиту. Так, АО ГСК «Югория» проводит последовательную политику по повышению уровня лояльности клиентов и минимизации претензий по ОСАГО.*

*В действующих условиях недооценённости тарифа по ОСАГО, страховой рынок делает все возможное для уменьшения количества жалоб. РСА-агент, КБМ+, Система замещения — это только малая часть мер, предпринятых сообществом. В то же время, реальное снижение уровня жалоб произойдет не ранее осуществления либерализации рынка ОСАГО. Снижение жалоб на рынке каско показывает действенность рыночных механизмов. Механизм спроса и предложения в условиях работы коммерческой компании на конкурентном рынке выравнивает ситуацию.*

будет реализовать унифицированную методику раскрытия информации, базовый минимум информации, который в любом договоре страхования должен быть отражен. Ключевые условия должны в обязательном порядке присутствовать — вплоть, как мне кажется, до унификации терминологического аппарата.

**ССТ: Будет ли СРО, его комитет контролировать правильность исполнения принятых решений?**

**Д. М.:** Если мы говорим о базовых стандартах, СРО обязательно будет контролировать их выполнение. Стандарты валидируются Центральным банком. И любое изменение стандарта также валидируется регулятором. СРО будет проверять страховые компании на соответствие этим стандартам. Не чаще, чем раз в год, но и не реже, чем раз в пять лет!

По мере роста благосостояния населения у нас будет расти и роль страхования в обществе. Наша задача как отрасли — построить правильный базис, чтобы рынок развивался гармонично, и не вызывал негатива, в первую очередь, у потребителя. Мы должны создавать человеку понимание необходимости страхования, показывать его реальную потребительскую ценность. Пока у нас достаточно бедное население и в обществе давит социальный инфантилизм, но по отношению в первую очередь к себе, к своему здоровью и жизни. Не помогут никакие налоговые льготы, если у человека нет денег заплатить за полис и понимания его реального значения в его жизни. Страхование будет расти и развиваться исключительно вместе со страной. Задача СРО — правильный базис.

