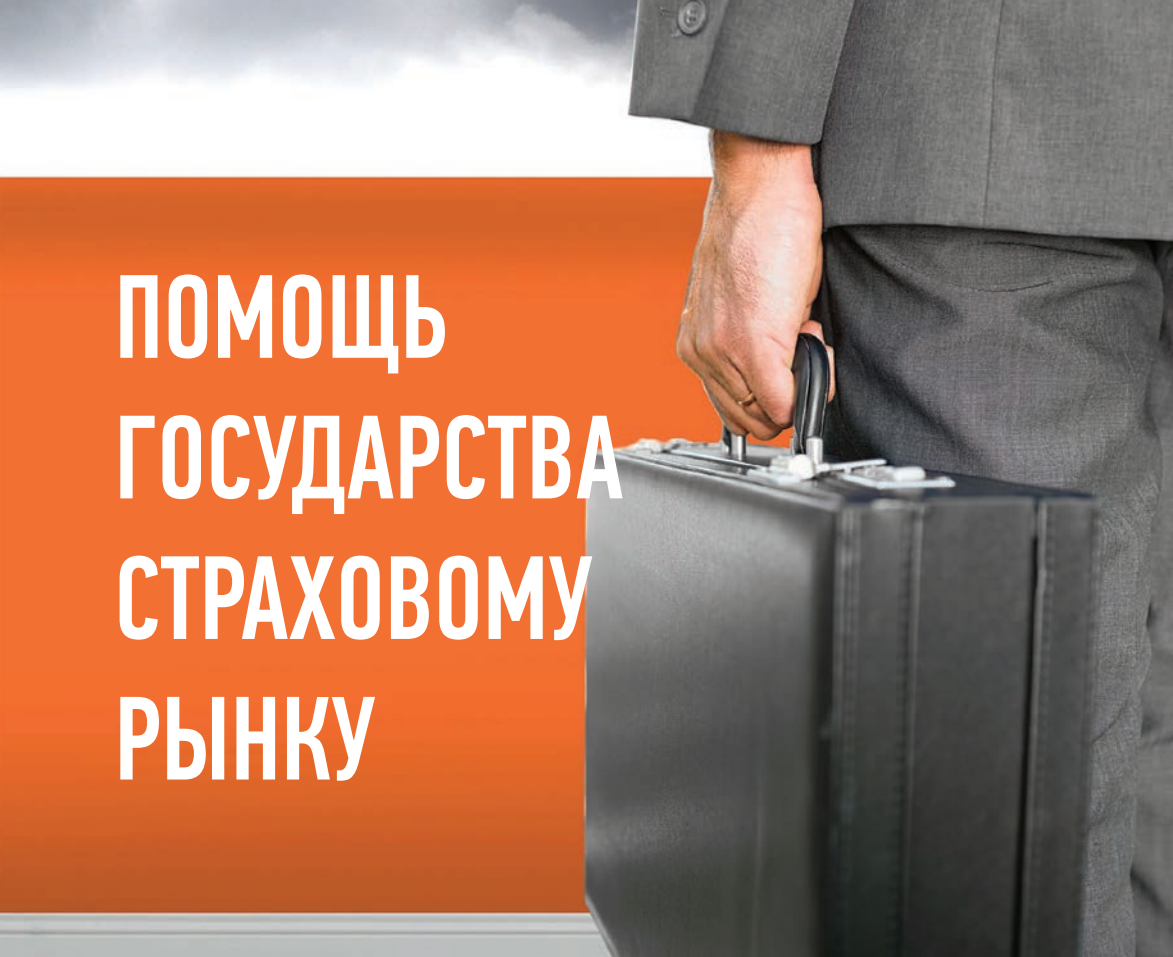




Вопрос о помощи государства страховому рынку довольно интересный. Мне кажется, помощь должна заключаться в предоставлении возможностей для развития, в ликвидации барьеров, которые мешают свободно работать. Какие-то точечные «обезболивающие» меры, с одной стороны, могут помочь остаться на рынке некоторым страховщикам, но при этом как мощное лекарство, снимая текущую боль, они лишают рынок стимула развиваться естественным образом.



**Роман Точилин**  
*Заместитель директора департамента  
финансовой политики Министерства  
финансов РФ*



# ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА СТРАХОВОМУ РЫНКУ

*Рассчитывающий на подобное содействие со стороны государства рынок начинает видеть поддержку государства во введении новых штрафных санкций в отношении страхователей, не желающих заключать договоры страхования, в увеличении размеров уже имеющихся санкций. То же самое можно сказать и о введении дополнительных налоговых льгот в отношении существующих видов страхования — это фактически оплата государственным бюджетом «скидки» для клиентов страховщика. На самом же деле лучшая помощь от государства с точки зрения долгосрочного развития рынка — это регулирование «в позитивном ключе», позволяющее страховщикам запускать новые продукты и увеличивать клиентскую ценность существующих.*

*Давайте теперь рассмотрим более детальные вопросы в рамках осуществляемых сейчас проектов, направленных на изменение правил игры на страховом рынке.*

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Если в сегменте страхования (иного, чем страхование жизни) обсуждение возможных инициатив по налоговому стимулированию идет достаточно осторожно: обсуждаются продукты, которые имеют высокую социальную значимость, достаточную, чтобы фактически субсидироваться государством за счет налоговых льгот, — то в страховании жизни этот процесс гораздо более активен.

Я прекрасно помню прошлый этап внедрения мер налогового стимулирования страхования жизни — включение данных продуктов в социальный налоговый вычет. Совместно с ВСС мы потратили много сил, убеждая участников процесса в перспективности данной льготы и в отсутствии существенных рисков для бюджета страны в связи с ней. Прошедшие несколько лет показали правильность нашей позиции. Сейчас пришло время для следующего этапа налогового стимулирования страхования жизни.

Так, достаточно детально отработана инициатива по выравниванию налогового бремени в отношении пенсионных продуктов, предлагаемых НПФами и страховыми организациями. Идентичность данных договоров очевидна, и существующий налоговый арбитраж можно объяснить только рудиментарными запретами на рынке страхования жизни, преследовавшими в свое время цель прекращения «налого-сберегающих» схем в этом сегменте.

Активно прорабатывается и, хочется верить, скоро будет внедрен новый налоговый вычет для долгосрочных финансовых инструментов. Вычет должен быть единым сразу для нескольких инструментов, к которым обязательно будет относиться долгосрочное страхование жизни. Как нам кажется, это очень верный и перспективный подход — регулировать продукты, исходя из их экономических свойств, а не основываясь на форме договора и субъекте, его заключающем.

## СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Раз уж мы углубились в вопросы стимулирования страхования жизни, хотелось бы отметить и другие, не только налоговые меры, направленные на обеспечение страховой защиты жизни граждан. Важнейшей из них, без сомнения, является внедрение на российском страховом рынке Unit linked, получившего в законопроекте название «Долевое страхование жизни».

Нужно отметить, что я участвовал в обсуждении концепции этого продукта с представителями страховой отрасли с разной степенью интенсивности лет семь-восемь. Мы рассматривали разные варианты внедрения этого продукта, исходя из необходимости как сохранения его привлекательности для страховых компаний, так и с точки зрения защиты прав клиентов.

Для нашей правовой системы конструкция продукта, предусматривающего в себе два вида отношений (инвестиции и страхование), не является привычной. У многих консервативно настроенных участников дискуссии данная инициатива вызывала (и продолжает вызывать) отторжение. Приверженность простым, привычным формам создает ощущение уверенности, защищенности. При этом с каждым годом для все большего количества экспертов становится ясно, что развитие в рамках существующих форм явно недостаточно.

Граница между пенсионным планом и накопительным страхованием жизни весьма

Для нашей правовой системы конструкция продукта, предусматривающего в себе два вида отношений (инвестиции и страхование), не является привычной. У многих консервативно настроенных участников дискуссии данная инициатива вызывала отторжение.

условна. Многие производители и ретейлеры наряду с полисами страхования своей продукции, выданными страховщиками, выдают свои гарантии, по своей экономической природе не отличающиеся от договоров страхования. Договоры страхования жизни продаются не в последнюю очередь благодаря ожидаемой доходности от таких «вложений». Граница между различными финансовыми продуктами стирается на глазах. Этот процесс необратим: клиент становится взыскательнее, продавать простые продукты на рынке, где конкуренты уже предлагают что-то более прогрессивное, становится все сложнее.

В рамках такого подхода рассматриваемый законопроект имеет еще одно, крайне важное значение: это своего рода первый опыт нормативного регулирования объединения в одном продукте деятельности двух разных участников финансового рынка — страховой организации и управляющей компании. На данном этапе проектом предусмотрен механизм механического объединения лицензий: только компания, обладающая сразу обеими лицензиями, сможет предлагать своим клиентам долевое страхование жизни (или две компании: страховщик и УК при так называемой партнерской схеме).

Наверное, рано или поздно мы придем к рынку, в котором наличие некой базовой лицензии будет предполагать возможность продажи любого комбинированного финансового инструмента, что несомненно поднимет финансовый рынок на новый уровень. А сейчас будем надеяться, что подготовленный нашими совместными усилиями законопроект успешно будет принят и вступит в силу в обозримом будущем.

## ОСАГО

Количество изменений в Закон «Об ОСАГО» и подзаконные акты, регулирующие данный вид страхования достаточно велико. Конечно, в большинстве случаев при проработке таких изменений мы исходили из необходимости защиты прав выгодоприобретателей. Были внедрены Европротокол, прямое возмещение убытков, проведена огромная организационная работа по «освобождению» страхового тарифа. Я помню, как мы впервые внедряли в систему тарификации ОСАГО так называемый тарифный коридор. Расчеты проводились в начале 2014 года, и само допущение возможности выбора страховщиком размера базовой ставки самостоятельно казалось нам невероятным. Шли долгие споры о степени «освобождения» тарифа: от отмены большей части коэффициентов и сохранении только ограничения максимальной стоимости полиса, до формального первого осторожного шага — внедрения 5%-го коридора базовой ставки. Решение ожидаемо было компромиссным: коэффициенты были сохранены, а коридор был установлен в размере 20 %.

Данный порядок расчета тарифов, начавший действовать 12 мая 2015 года, стал первым шагом к приближению страхового тарифа по ОСАГО к рыночным значениям. В дальнейшем мы неоднократно расширили тарифный коридор, сейчас это уже не 20 %, а 358 %, что, наверное, можно считать почти свободным тарифообразованием. Данные Российского союза автостраховщиков и Банка России говорят о том, что в отношении транспортных средств, принадлежащих физическим лицам, величина коридора достаточна — по верхней границе страховщики идут довольно редко.

