Капитальная перезагрузка: кто уйдет с рынка

Далеко не все российские страховщики войдут в новый год с капиталом, соответствующим требованиям законодательства. Тем, кто за два года так и не сумел привлечь нужные инвестиции, предстоит покинуть рынок. По оценкам ФСФР, таких компаний может оказаться около сотни. Большинство представителей страховых компаний и экспертов рынка, опрошенных журналом ССТ, сходятся во мнении, что уход компаний, не увеличивших вовремя капитал, потрясением для рынка не станет.

Напомним, что с 1 января 2012 года минимальный размер уставного капитала страховых компаний возрастет в четыре раза по сравнению с ныне действующими нормативами. Для универсальных и медицинских страховых компаний минимальный уставный капитал установлен на уровне 120 млн рублей, для страховщиков жизни – 240 млн. рублей и для перестраховочных компаний – 480 млн. рублей. Последний раз нормативы по уставному капиталу страховщиков повышались в 2007 году.

Дмитрий Маркаров,

первый заместитель генерального директора «Росгосстраха»

Алексей Янин,

руководитель отдела рейтингов страховых компаний «Эксперт РА»

Системных проблем не будет?

В начале осени многие страховщики, в том числе не самые мелкие и давно работающие на рынке, все еще находились в списке «Х». Согласно Реестру субъектов страхового дела на 30.09.2011 г., опубликованному на сайте регулятора, новым нормативам по уставному капиталу не соответствовали более половины страховых компаний. К ноябрю ситуация практически оставалась прежней. Как сообщили журналу ССТ в ФСФР, по состоянию на 9 ноября 2011 года из 587 страховых организаций 279 не соответствовали требованиям к уставному капиталу, вступающим в силу с 1 января 2012 года. Руководитель ФСФР Дмитрий Панкин во время своего недавнего выступления на V Ежегодном форуме топ-менеджеров «Будущее страхового рынка России» отметил, что не менее 100 страховщиков не смогут выполнить новые требования по уставному капиталу и вынуждены будут уйти с рынка. Чтобы подтвердить соответствие новым требованиям, страховая компания должна отразить в своем уставе и представить в ФСФР комплект документов, подтверждающий соответствие уставного капитала минимальным требованиям, пояснили представители службы. Иными словами, за два месяца до введения новых правил, играть по ним были все еще не готовы 47% страховщиков, работающих на рынке.

Надежда Артемьева,

директор департамента стратегического развития бизнеса РОСНО

Игорь Иванов,

заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантии»

Учитывая, что до 1 января 2012 года остается крайне мало времени, Дмитрий Панкин с трибуны форума призвал страховщиков, которые решили остаться на рынке, предпринять все необходимые действия как можно быстрее.
«Мы, в свою очередь, тоже будем стремиться максимально сократить сроки, необходимые для рассмотрения заявок – с тем, чтобы здоровая работающая компания не ушла с рынка, – сказал глава ФСФР. – С другой стороны, наша оценка такова, что системных проблем на рынке не будет». По его словам, ФСФР не ожидает проблем с клиентами страховых компаний или с массой невыплаченных требований после введения новых нормативов. «Более или менее клиенты уже распределились по другим компаниям», – добавил Дмитрий Панкин.
Похоже, что ситуация, которая еще в начале лета выглядела как катастрофическая, к концу года, начала приобретать ясность. Компании, которые были не намерены уходить с рынка, и чьи уставные капиталы не соответствовали новым требованиям, сообщили либо о его увеличении, либо о консолидации с другими страховщиками.
Например, в ноябре текущего года российские компании группы Generali PPF – «Дженерали ППФ Страхование жизни» и «Дженерали ППФ Общее страхование» сообщили об увеличении уставного капитала за счет нераспределенной прибыли. Первая компания увеличила капитал с 86,6 млн рублей до 240 млн рублей, вторая – со

Проскочить в щелочку, чтобы остаться на рынке

Из-за требований увеличения уставного капитала российский страховой рынок покинет около 30% действующих страховщиков. И это только из числа отечественных компаний. С иностранными компаниями, работающими на российском рынке, ситуация еще сложнее.

Хотели как лучше?

Привлекая знания, опыт и финансовые возможности иностранных инвесторов, Россия стремится воспринять лучший зарубежный опыт страхования. Однако сегодняшнее присутствие страховых компаний

100 млн рублей до 120 млн рублей. Кроме того, по информации агентства «ПРАЙМ», австрийская группа Vienna Insurance Group участвует в допэмиссии «МСК-Лайф», которая в настоящее время увеличивает уставный капитал с 90 млн рублей до нового законодательного минимума в 240 млн рублей. В ноябре же ПСГ «Основа» сообщила о начале процесса интеграции компании в состав страховой группы «Адмирал». Тогда, комментируя ситуацию, гендиректор СГ «Адмирал» Алла Киселева, в частности, отметила, что интеграция компаний позволит решить в числе прочих задач и вопрос о выполнении требований законодательства, устанавливающих минимальный размер уставного капитала. Руководство еще нескольких компаний в частной беседе поделились собственными планами по увеличению уставного капитала.

Некоторые компании, не увидевшие для себя дальнейших перспектив развития и/или не сумевшие вовремя нарастить капитал, пу-

с иностранным участием ограничено квотой – 25% от суммы уставного капитала всех страховщиков Российской Федерации. При этом на 01.01.2011 квота иностранного участия составляла 22,42%, – иными словами, была практически исчерпана, тогда как требования к уставному капиталу уже маячили на горизонте.

Многие страховые компании с иностранным участием предпринимали необходимые шаги, чтобы увеличить уставный капитал, однако уже в мае этого года они стали получать отказы от надзорного ведомства (сначала от ФССН, потом – от ФСФР). Причина отказа в выдаче разрешения на увеличение уставного капитала всегда называлась одна и та же – квота исчерпана.

Сегодня официальной информации о состоянии квоты нет. По существующим правилам, размер квоты определяется по состоянию на 1

блично сообщили о своем решении уйти с рынка.

Так, о прекращении деятельности сообщила перестраховочная компания «Азиятранс Ре», отметив, что данное решение принято советом директоров «в связи с необходимостью приведения величины уставного капитала страховых и перестраховочных организаций в соответствие с вступающими в силу с 01.01.2012 требованиями законодательства». О передаче своего портфеля «Азиятранс Ре» договорилась с ОАО «Промышленная Перестраховочная Компания», уставный капитал которой соответствует новым нормативным требованиям.

Однако большинство компаний, входящих в список «несоответствующих», до сих пор хранят молчание. И, скорее всего, они так и покинут рынок – тихо, «по-английски». Остается только предполагать, что станется с их обяза-

января каждого года, а информация о квоте публикуется позже. Однако к этому моменту (то есть, к 1 января 2012 года) никаких шансов увеличить уставный капитал уже не останется. Таким образом, страховые компании с иностранным участием оказались зажаты между необходимостью увеличения уставного капитала и исчерпанностью квоты. Те компании, которые до сих пор не успели получить разрешение, юридически уже не смогут это сделать и будут нести негативные последствия, связанные с нарушением законодательства.

Поскольку для игроков страхового рынка ситуация с квотой не прозрачна, возникает вопрос: каким образом отслеживается, открывается и закрывается квота для иностранных компаний? Если применять образные сравнения, то открытие и закрытие квоты подобно двери, которая под действием сквозняка то закрывается, то открывается. Почему?

тельствами и кто будет по ним отвечать.

Ради справедливости надо отметить, что в вопросе соответствия нормативам о крупнейших страховщиках, входящих в Топ-50 рынка, и, уж тем более, о первой десятке, речь вообще не идет – их капиталы давно соответствуют новым требованиям, в большинстве случаев значительно превышая установленный законодательством уровень.

Кто-то уйдет, кто-то останется

То, что часть страховщиков, не имеющих достаточного капитала, навсегда уйдет с рынка, уже не вызывает сомнений. Однако предполагаемое количество таких «невозвращенцев» различается на порядок – от 30, по информации одних экспертов, до 300 – по оценкам других.

По оценкам аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», уставный капитал не сумеют увеличить около 300 страховщиков, но на рынке в целом это отразится только позитивно – слабые компании уйдут, сильные останутся. «Риск массового банкротства небольших страховщиков действительно есть, но существенного значения это не имеет – на компании, которые уйдут с рынка, несмотря на большое их количество, приходится всего лишь 2-3% от общего объема страхового рынка», – считает Алексей Янин, руководитель отдела рейтингов страховых компаний рейтингового агентства «Эксперт РА».

«По оценкам экспертов, уйти может примерно треть из работающих на

Отечественные страховщики продолжают наращивать свои капиталы, идет процесс слияний и поглощений, какие-то компании уходят с рынка, какие-то отказываются от лицензии. В результате суммарная величина уставных капиталов российских страховых компаний все время меняется. По существующему внутреннему административному регламенту ФСФР, руководитель службы вправе приостановить выдачу разрешений, если квота исчерпана, а потом вправе ее возобновить, если его сотрудник доложит, что квота открылась.

К сожалению, информация о текущем состоянии квоты и о выдаче разрешений не является публичной, поэтому некоторые иностранные компании, получившие отказ, пребывают в ступоре и не знают, что им делать, при этом проигрывая тем, кто более приспособлен к российским

рынке компаний. Не нужно пугаться этой цифры, – говорит *первый заместитель генерального директора компании Росгосстрах Дмитрий Маркаров.* – Не забывайте, что из 597 страховых компаний, работающих на рынке на 1 сентября 2011 г., на первые 100 компаний приходится 90,6% рынка (с учетом ОМС), а на первые 50 компаний – 80% рынка. Более 40 компаний за первое полугодие собрало 0 рублей страховых премий. Подавляющее большинство аутсайдеров обладает 1-3 филиалами. Мы думаем, что клиенты даже не заметят потери этих «бойцов».

По информации другого источника на рынке, пожелавшего остаться неизвестным, не увеличат уставные капиталы «всего несколько десятков компаний, но не меньше 30-40». «Трагедией для рынка это не будет, так как он уже достаточно концентрирован и на эти компании приходится очень незначительная доля рынка», – согласен с этим утверж-

реалиям и подает заявление на увеличение уставного капитала каждый месяц в надежде на то, что «дверь приоткроется».
Из собственной практики, мне известны примеры, когда эта тактика увенчалась успехом в октябре и ноябре 2011 года: дверь приоткрылась, несколько компаний «проскочили в щелочку», но дверь могла опять захлопнуться.

По принципу бумеранга

За оставшееся до 1 января 2012 года время те страховые компании, в которых есть иностранные инвестиции, увеличить свой уставный капитал не успеют, даже если они и получили разрешение ФСФР. Однако, проблема, с которой они столкнутся 1 января 2012 года, коснется не только их, но и всей Российской Федерации как государства.

дением заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов.

Если даже предположить, что количество тех, кто увеличил капитал, и тех, кто этого не сделал, примерно одинаково, очевидно, что качественный перевес все-таки на стороне остающихся.

Вызывает беспокойство

В связи с вопросом о качестве на рынке возникает другой вопрос – а что, собственно, произойдет с обязательствами тех компаний, которые не увеличили уставный капитал, но продолжали заключать договоры и собирать премии до конца декабря этого года?

«Что касается ОСАГО, то отвечать будет Российский союз автостраховщиков (РСА). По остальным видам страхования – отвечать никто не будет», – уверен Алексей Янин.

Согласно законодательству, в случае отзыва лицензии в течение шести месяцев страховщик обязан исполнить обязательства по заключенным ранее договорам страхования и произвести выплаты по наступившим страховым случаям, а также представить в ФСФР все документы, подтверждающие выполнение обязательств.

Даже с отозванной лицензией компания должна продолжать урегулирование страховых случаев за счет сформированных ею страховых резервов – вплоть до завершения действия всех заключенных договоров страхования.

Однако на практике может случиться по-другому. «Как показывает печальный опыт, большинство

Дело в том, что еще в 1994 году РФ подписала соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом, на основании которого дочерние компании инвесторов из Европейского союза должны получать национальный режим в отношении их создания и деятельности. Совершенно очевидно, что это положение соглашения нарушается условиями, когда страховщики с иностранным участием обязаны и хотят, но юридически не могут увеличить свой уставный капитал.

Каким образом может быть найден выход из этой ситуации? На мой взгляд, пути ее разрешения могут быть радикальные и мягкие. Радикальный – это полная отмена квоты или ее увеличение, скажем, до 50%. Кстати сказать, увеличение квоты участия иностранных страховщиков до 50% в течение первых семи лет с последующей ее отменой было одним из условий присоединения к ВТО. Последние новости

страховщиков уйдут с рынка, забрав с собой все собранные взносы и скрывшись в неизвестном направлении», – говорит Алексей Янин. По его словам, активы такой компании оказываются выведенными, все сотрудники – уволенными, офис – закрытым, а акционеры скрываются в неизвестном направлении.

«В подобной ситуации можно рассчитывать лишь на определенную долю в имуществе компании, которое удастся обнаружить в процессе банкротства, но обычно мало что удается найти, – говорит Алексей Янин. – Только лишь крайне малое число компаний с добросовестными акционерами завершат свою деятельность достойно – выполнив свои обязательства перед клиентами и партнерами».

«Отзыв лицензии не освобождает страховщика от обязанности производить выплаты по ранее проданным полисам. На практике, к сожалению, большинство страховщиков с отозванными лицензиями уходит с рынка нецивилизованно, бросая своих клиентов на произвол судьбы», – считает Надежда Артемьева.

«Если компания будет уходить с рынка, после того, как она сдает лицензию, возможны два варианта развития событий: если она уходит корректно, она исполняет обязательства по всем действующим договорам и передает свой портфель в рамках требований закона. И в этом случае страхователям и пострадавшим по их вине беспокоиться не о чем, – говорит Дмитрий Маркаров. – Если же компания ухо-

о скором вступлении России в ВТО дают некоторую надежду. Однако даже если это случится в декабре 2011 года, некоторые иностранные компании все равно не успеют увеличить свой уставный капитал до 1 января 2012 года просто из-за ограничений по времени.
Мягкий выход из ситуации заключается в том, что по правилам, которые существуют на данный момент, отсутствие необходимого уставного капитала на 1 января 2012 года не влечет автоматического отзыва лицензии. В 2007 году, когда в прошлый раз проходило повышение уставного капитала, несоответствие требованиям к моменту заранее установленной даты (01.07.2007), автоматически означало потерю лицензии. Сейчас такого положения нет, соответственно, по результатам кампании ФСФР будет выпускать предписания об устранении нарушений страхового законодательства.

дит со скандалом, начинает уклоняться от исполнения обязательств, дальше процедура идет обычным порядком через признание компании банкротом. В этом случае потерпевшие по ОСАГО смогут получить страховые выплаты через РСА, а страхователи по другим видам страхования – в рамках процедуры банкротства».

«Эти компании были обязаны сформировать и сохранить страховые резервы достаточные для того, чтобы в любой ситуации выполнять свои обязательства перед клиентами. Если они их не сформировали и не сохранили, то это значит, что они обманули своих клиентов», – считает Игорь Иванов.

Подводя итоги, хочется сказать следующее. С момента объявления новых нормативов все страховщики,

пусть и негласно, разделились на тех, кто уйдет и тех, кто останется. И совершенно ясно, что у последних забот в будущем году будет гораздо больше, чем у их коллег, навсегда покинувших страхование. Как оставшиеся компании будут работать в новых условиях, и на ком, в конечном счете, отразится введение новых нормативов, покажет будущий год. Его начала многие участники рынка ждут с нетерпением.

Елена Фадеева

Обычно практика регулятора состоит в том, чтобы давать 30 дней на устранение нарушений. Однако, учитывая ситуацию с конфликтом по соглашению с ЕС и вступление в ВТО, возможно, что регулятор будет давать более длительный срок для исправления ситуации с уставным капиталом – скажем, три месяца. Это позволит компаниям не потерять лицензию.

Правда, подобное решение будет не совсем справедливым по отношению к тем российским компаниям, которые тоже не успеют привести размер уставного капитала в соответствие с новыми требованиями – никаких поблажек по отношению к ним ожидать не стоит.

Леонид Зубарев, юрист,
партнер компании CMS