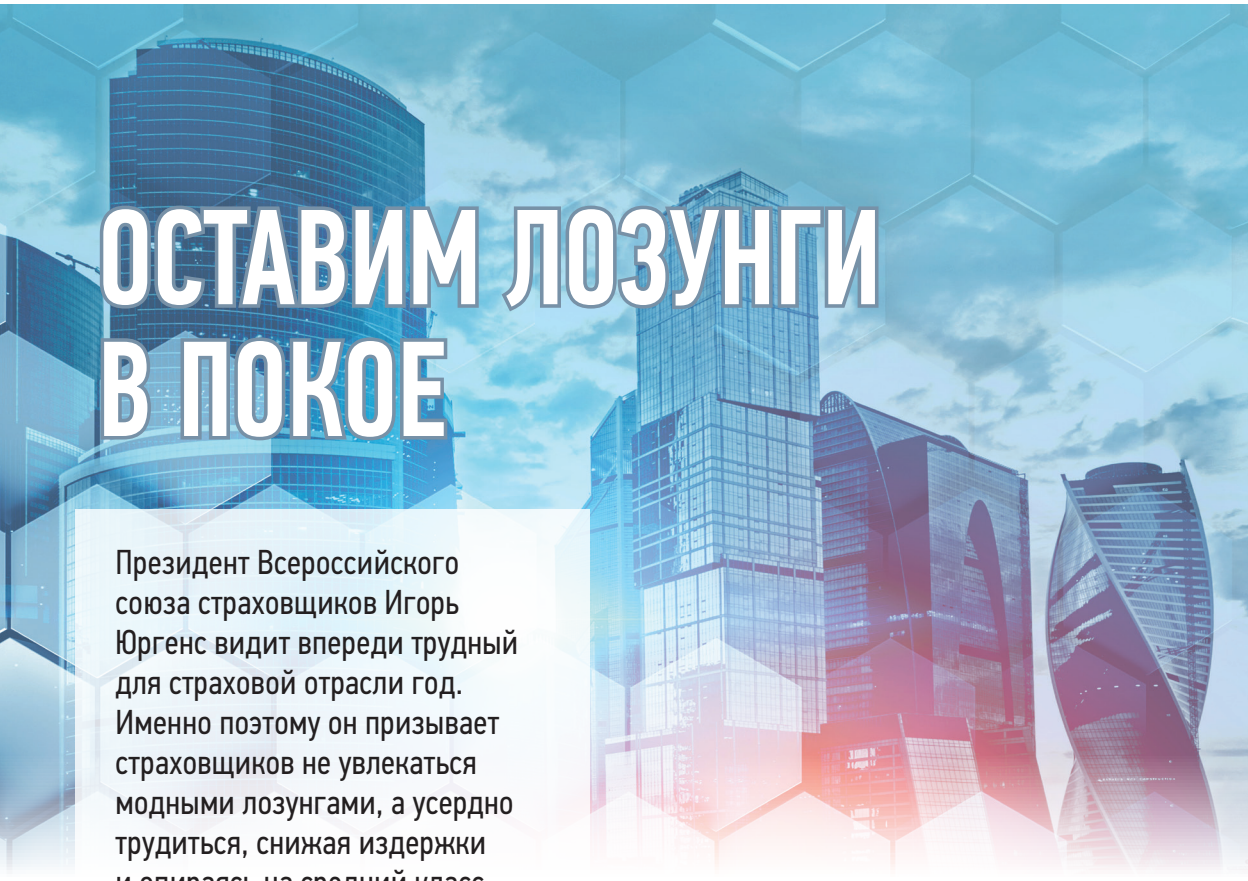

ОСТАВИМ ЛОЗУНГИ В ПОКОЕ

Президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс видит впереди трудный для страховой отрасли год. Именно поэтому он призывает страховщиков не увлекаться модными лозунгами, а усердно трудиться, снижая издержки и опираясь на средний класс, который будет продолжать страховаться в любых экономических условиях.

Современные страховые технологии: Часть задач, поставленных Стратегией развития страховой отрасли, уже решены, но какие-то еще предстоит решить. Что запланировано страховым сообществом в текущем году?

Игорь Юргенс: Есть много вопросов, с которыми страховщики справиться в одиночку не могут. В федеральных органах исполнительной власти произошли радикальные изменения, и страховое сообщество очень рассчитывает на более адекватное отношение к страхованию. Причем это касается и условий, напрямую не относящихся к деятельности страховщиков. Например, много вопросов по страхованию жизни: от пенсионного продукта, с которым пока нет большой ясности, и заканчивая целым рядом налоговых льгот и послаблений, перспектива которых пока тоже туманна.

В медицине еще больше проблем, чем в страховании жизни. Нас это касается, ведь страховщики занимаются диспансеризацией в национальном проекте «Здравоохранение». Теперь, в связи со сменой руководства в Минздраве, нужно ждать новых вводных.

Самый тяжелый проект — страхование жилья. Мы начинаем распространять методологию в 16 губерниях, направляем туда наших консультантов вместе со специалистами ЦБ РФ и Минфина, побуждаем местные власти к разработке полноценных проектов. Но есть совершенно обоснован-

ные опасения, самое большое из которых — низкая платежеспособность населения.

ССТ: Возможно, имеет смысл организовать какие-то специальные проекты, например, лекции по истории земского страхования жилья, об опыте советского времени?

И. Ю.: В законе сказано, что каждый субъект действует в соответствии со своей принятой программой. Лучший опыт и образцы, которые есть у страховщиков, прежде всего — Москвы, мы обязательно передадим. В ходе первых визитов в Хабаровск, Иркутск, Читу, другие города мы говорили о возможности подготовки кадров на местах с помощью специалистов страховых компаний. Но это дело затратное. Сначала нужно понять, что конкретная губерния приняла программу, сделала какой-то минимум для ее продвижения и популяризации. Например, включила страховой взнос в единый платежный документ.

Как только будут приняты региональные программы, мы, безусловно, подключимся к популяризации. Например, мы можем записать видео- и аудиокурсы, которые смогут изучать любые региональные специалисты.

Сейчас 100 страховых компаний имеют необходимые лицензии. Невозможно же все их включать в финансовый документ об оплате! Соответственно, должно быть распределение объектов среди страховых компаний, например, так, как это происходит сейчас в Москве. Это значит, что нужно проводить конкурс.

Игорь Юргенс
Президент ВСС

ССТ: Кстати, исторически страховщики всегда инвестировали в недвижимость — такие дома есть в Москве и Санкт-Петербурге. Эти вложения, с одной стороны, создадут для страховых компаний возможность инвестировать в «длинные» проекты. С другой — это даст возможность показать их участие в важных для страны делах, например, в реновации ветхого жилья.

И. Ю.: Всероссийский союз страховщиков — это общественная организация, она не может отвечать за то, как каждый отдельный страховщик размещает свои резервы. Все, что может сделать ВСС для развития инфраструктуры — это договориться с Банком России о том, какого качества недвижимость является признанным регулятором резервом для страховщиков. И это произошло в прошлом году: несмотря на длительность и сложность переговорного процесса, мы пришли к пониманию того, какие резервы, в каком объеме, в каких классах страховщики могут размещать.

ССТ: Что ВСС намерен предпринять в части взаимодействия страховщиков с посредниками и развития инфраструктуры продаж?

И. Ю.: Мы продолжаем консультации по поводу того, что наше СРО должно сделать с агентами — их подготовкой, регистрацией, аттестацией и т. д. Огромный пласт вопросов был перелопачен в прошлом году. ВСС долго боролся за то, чтобы агенты могли подключаться к продаже электронных страховых продуктов.
В первом чтении принят законопроект о допуске агентов к электронным продажам. Еще один вопрос — контрольно-кассовая техника. Безусловно, в работе агента должны применяться современные аппараты, чтобы исключить возможность мошенничества и наличный оборот. Но избыточность требований, которая существенно отягощает деятельность агента, нам не нужна. Многие наши оппоненты услышали нас и во многом пошли навстречу, но нерешенные вопросы с Налоговой службой пока остаются.

На рынке действует не более семи школ подготовки агентов. Боюсь, что большее будет доступно только в случае принятия общего закона о финансовых посредниках. Такой закон существует во всех странах ЕС, а у нас пока его нет, и мне неизвестно, чтобы кто-то приступил к его разработке. Это грандиозный труд, охватывающий деятельность не только страховых агентов, но и брокеров, и прочих посредников, работающих на финансовом рынке. Вне комплексного закона мы ситуацию не упорядочим.

Инфраструктура продаж в страховании требует отдельного внимания и, прежде всего, мы должны предложить массовому потребителю простой с точки зрения понимания и доступности продукт, не отягощенный мисселингом и высоким процентом банковского канала продаж. Есть успешные проекты онлайн и мобильных сервисов, мы учимся работать с маркетплейсами. Но этих инфраструктурных ростков крайне мало. Больше будет только тогда, когда Минфин приступит к более активному выполнению планов по цифровизации.

ССТ: Какие задачи предстоит реализовать по снижению регуляторной нагрузки на участников рынка?

И. Ю.: Мы с огромным удовольствием приняли участие в работе Совета по развитию финансового рынка при Совете Федерации. На одном из последних заседаний был представлен доклад о возрастании регуляторной нагрузки на банковский сектор, о том, что этот вопрос начинает больно бить по себестоимости банковских услуг и т. д. Мы восприняли это как правильный сигнал. В настоящее время создана рабочая группа для оценки всей массы регуляторной нагрузки, которая возникла на страховом рынке за последние 2–3 года, особенно со стороны департамента по защите прав потребителей Банка России. И хотя их инициативы в целом очень правильные, но некоторые из них с точки зрения отчетности становятся очень затратными для страховых компаний. Когда у нас будет готова доказательная база, мы пойдем на разговор в Центральный Банк.

ССТ: Какие перспективы у идеи подключения АСВ к гарантированию выплат по страхованию жизни? Ведь в страховании жизни не разорилась ни одна компания, ни один страховщик не ушел с рынка, не выполнив своих обязательств. Гарантирование через АСВ — это ведь тоже нагрузка на бизнес, которая может сделать страхование жизни в России невыгодным.

И. Ю.: Первые консультации по этому вопросу уже прошли. Мы сказали регулятору о том, что гарантии со стороны АСВ — это красивый ход с точки зрения маркетинга и комфорта населения. Вопрос только в том, сколько АСВ за это возьмет со страховщиков. ВСС дал информацию о том, какие суммы будут целесообразны. Пока обратной связи нет.

ССТ: Как разворачивается дискуссия о включении страховщиков в систему пенсионных накоплений?

И. Ю.: Судьба НПФ трагична на протяжении 20 последних лет из-за непрерывных реформ. А теперь вдруг нарисовались конкуренты — страховщики! С Центральным Банком мы договаривались о том, что если будет гарантированный продукт, то у человека будет выбор: если он хочет оставаться в НПФ — хорошо, если хочет получать периодические выплаты у страховщика — пожалуйста. То есть страховые компании нужно подключать на стадии, когда человек уже все себе накопил, и его задача — решить, каким образом он будет получать свои пенсионные накопления.

Подобные схемы пенсионных выплат работают во многих странах. Не мы их придумали, но есть возможность взять иностранный опыт и реализовать его на российской земле.

ССТ: Страхование жизни — это «длинные» деньги, но у страховщиков все договоры от 5 до 7 лет. Каким образом может быть организовано накопление «длинных» денег в страховых компаниях?

И. Ю.: Несложно выбросить лозунг про «длинные» деньги, но нужно понимать, куда и как вкладываться. Особенно в тот период, когда нам закрыты западные рынки, а восточный сосед не особенно нам помогает. Это сложнейший комплексный вопрос. Он находится за пределами компетенции страховщиков жизни.

У нас очень волатильный рынок. Очень хорошо, что Банк России и Минфин уже добились того, что можно вкладываться в 5-летние обязательства. Государственные бумаги 30-летнего срока — это совсем другой уровень с точки зрения государственной дисциплины, инвестиционного климата, политических циклов и институтов.

С другой стороны, слава Богу, что у нас сейчас нет таких инструментов. В Америке, Германии и других странах Европы страховщики жизни воем воют, чем отвечать по обязательствам — экономическая ситуация очень сильно изменилась.

> Нашей молодой экономике вообще пока всего 30 лет.
> Вы себе можете представить, чтобы в 1991 году кто-то выпустил 30-летние обязательства?!

Поэтому пускай пока существуют обязательства, которые страховщикам доступны. Будем развиваться гармонично и по этапам, теми темпами, которые органично нам присущи. Хотя под такую грандиозную стройку, как олимпийские объекты в Сочи или Крымский мост, действительно, можно было бы выпустить какие-то ценные бумаги. Инфраструктурные обязательства под то строительство, которое предусмотрено национальными проектами сейчас, наверно, нужно выпустить. Однако к этой теме нужно подходить комплексно и очень осторожно.

ССТ: Какова Ваша оценка перспектив развития страхового рынка на текущий год?

И. Ю.: Это будет трудный год для страховщиков. Приличный рост 2019 года начал сокращаться по объективным причинам. Надувшийся пузырь инвестиционного страхования жизни сдулся. Инвесторы, уже получив определенные финансовые знания, вышли из продукта или остались в нем по своему выбору и по своему усмотрению.

Рост в 1,2 % ВВП — это не то, что каскадно отразится на доходах населения: они, скорее всего, останутся практически на том же уровне. Поэтому давайте лозунги оставим в покое и вернемся на землю. Страховщикам нужно будет серьезно сокращать все возможные издержки. Но средний класс в России есть, и он продолжит страховаться. Будем расти вместе с ним, вместе со страной.