

Регулирование страхового дела в РФ, США и ЕС



Страхование является значимым элементом экономики любого государства, что обусловлено функцией перенесения рисков страхователей на других лиц (страховщиков), а так же ролью важного источника инвестиций в экономику. Тот факт, что отношение объема мобилизованных страховщиками ресурсов (страховых премий) к ВВП в государствах с развитой экономикой составляет от 70 до 130 процентов, подтверждает значимость страхования. Кроме того, в развитых странах на долю страховых компаний приходится около 20 процентов финансовых активов – средств инвестирования в экономику.

Государственное регулирование в странах с рыночной экономикой направлено на формирование и обеспечение стабильности системы страхования. Страховые законодательства большинства стран содержат нормы, устанавливающие лицензирование деятельности страховщиков и посредников (брокеров и агентов), требования к минимальному размеру капитала и платежеспособности, разделение страхования жизни и страхования иных рисков. Безусловно, регулирование страхования в каждой стране имеет свои особенности, сформировавшиеся в силу необходимости отразить национальные или региональные экономические и социальные приоритеты. Подобные различия есть не только между странами, но и в пределах федеральных государств, таких как США, Канада, Бразилия, и в пределах ассоциации государств типа Европейского Союза. То же касается и деятельность иностранных инвесторов на страховом рынке, которая разрешена, хотя везде на несколько различных условиях.

Российский рынок страхования, появившись в начале 90-х годов, развивается в общем тренде мировых тенденций. Подписание соглашения о сотрудничестве с государствами Европейского сообщества (1994г.), планируемое вступление России в ВТО обуславливают развитие российского страхового рынка и регулирующего его законодательства в русле формирования стабильной инфраструктуры страхования, либерализации в вопросах допуска на указанный рынок иностранных инвесторов, изменения нормативного регулирования в соответствии с мировыми стандартами, развития перестрахования.

Рынок страхования является одним из самых динамично развивающихся сегментов российской экономики. Однако принимая во внимание пятнадцатилетний срок его существования, нужно отметить некоторые его особенности. Основным источником прибыли российских страховщиков являются собственно страховые операции. В то время как для европейских и американских страховщиков основной центр прибыли находится в сфере управления активами, для большинства российских компаний инвестиционная деятельность носит вспомогательный характер, а основные доходы страховые компании получают непосредственно от деятельности по страхованию, которая для большинства компаний рентабельна даже по российским стандартам отчетности. Этот с одной стороны негативный момент является в тоже время положительным с точки зрения возможности форсированного развития компаний на российском страховом рынке за счет активизации инвестиционной составляющей в их деятельности.

На настоящем этапе развития российский регулирующий и лицензирующий орган в области страхования (Федеральная служба страхового надзора России – ФССН России) проводит активную (и как показывает практика успешную) политику, направленную на борьбу с реализацией «зарплатных» и иных подобных схем с участием страховщиков, а так же на уменьшение количества страховых (главных образом небольших) компаний на рынке и на повышение финансовой устойчивости участников рынка. Это, безусловно, способствует становлению страхового рынка в его более цивилизованных формах.

Классификации страхования

В структуре российского страхования выделяется два направления: личное страхование и имущественное. Первое включает в себя (1)страхование жизни, (2)страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование. Второе направление складывается из страхования (3)имущества, (4)гражданской ответственности и (5)предпринимательских рисков. Отдельной отраслью страхования в России является перестрахование.



Такое деление в целом соответствует делению в основных мировых юрисдикциях.

Так Европейские директивы выделяют два вида страхования: страхование жизни (life insurance) и страхование, иное, чем страхование жизни (non-life insurance). Каждая из указанных отраслей страхования подразделяется на различные виды, перечень которых является закрытым. Классификация видов страхования в ЕС во многом схожа с российской и дополнительно содержит лишь страхование судебных издержек и страхование неотложной помощи.

Наиболее подробную классификацию видов страхования предусматривает законодательство США. Так страховой закон штата Нью-Йорк выделяет тридцать два вида страхования, среди которых можно выделить две группы: страхование жизни и имущественное страхование. Раздел 1113 закона декларирует право осуществлять любые виды страхования против потерь или повреждения имущества, что по сути делает список видов имущественного страхования открытым.

Специализация страховых компаний

В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела» Страховая организация может совмещать осуществление различных видов имущественного и личного страхования, кроме осуществления страхования жизни. Т.е. организация, имеющая лицензию на страхование, связанное с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни), не может совмещать его с осуществлением любых видов имущественного страхования и страхования от несчастных случаев и болезней и медицинским страхованием.

Вопрос о возможности совмещения страхования жизни и иных видов аналогично решен и в Европейском сообществе. Так страховой организации может быть выдана лицензия на осуществление либо страхования жизни, либо иных видов страхования, не связанных со страхованием жизни. Однако государства-члены ЕС могут предусмотреть возможность совмещения осуществления страхования жизни и страхования от несчастных случаев и медицинского страхования.

Страховой закон Нью-Йорка подразделяет страховые компании на две группы: 1) компании, осуществляющие имущественное страхование или страхование от несчастных случаев (property/casualty insurance companies); 2) компании по страхованию жизни, по страхованию от несчастных случаев и утраты здоровья и по страхованию (стоимости) юридических услуг (life, accident and health, and legal services insurance companies). Таким образом, в США так же реализуется модель специализации страховых компаний. Компании каждой группы могут осуществлять только соответствующие виды страхования и перестрахование таких же рисков.

Лицензирование и лицензионные требования

Как и в иных мировых юрисдикциях, наличие лицензии является обязательным условием допуска организаций к работе на российском страховом рынке. Обязательному лицензированию подлежит деятельность страховых компаний и страховых брокеров. На страховых актуариев распространяется требование об аттестации.

В отношении страховых организаций действует правило об обязательном получении лицензии именно в соответствии и в порядке, предусмотренном Законом РФ «Об организации страхового дела». Лицензии, выданные в других государствах (за исключением лицензий на перестрахование), не признаются законодательством РФ для целей осуществления страхования на ее территории. Кроме того, страховщиком может быть только организация, созданная в соответствии с российским законодательством. Это связано с желанием законодателя осуществлять контроль над деятельностью страховых организаций, в том числе на стадии их создания (стадии лицензирования). Посредством лицензирования российские власти проводят политику в области страхования, в настоящий момент направленную на ограничение круга страховщиков существующими крупными и финансово устойчивыми компаниями. Об этом ярко свидетельствует как правоприменительная практика ФССН России, осуществляющей тщательный анализ уставных капиталов страховщиков, порядков их оплаты и контроль за полным соблюдением всех лицензионных условий, так и текущие изменения в страховом законодательстве. На настоящем этапе своего развития последнее характеризуется как носящее переходный характер, связанный с повышением требований к минимальному размеру уставного капитала, введением специализации страховщиков и отдельного лицензирования перестрахования.

На настоящий момент можно выделить следующие основные лицензионные требования, предъявляемые к компаниям, желающим выйти на российский рынок страхования:

(1) Лицензионные требования к уставному капиталу страховой организации заключаются в том, что он должен быть оплачен собственным (не заемным) и не находящимся в залоге имуществом учредителей в следующих минимальных размерах:

- для страхования от несчастных случаев и болезней, медицинского страхования – 30 млн. рублей (? \$1 120 000);
- для имущественного страхования (в т.ч. в сочетании со страхованием от несчастных случаев и болезней, медицинским страхованием) – 30 млн. рублей (? \$1 120 000);
- для личного страхования либо только страхования жизни – 60 млн. рублей (? \$2 240 000);
- для перестрахования (в т.ч. в сочетании с другими видами страхования) – 120 млн. рублей (? \$4 500 000).

(2) Требованиям к менеджменту страховой организации (к руководителям, главному бухгалтеру и страховому актуарию) являются требования к уровню образования, стажу работы и месту постоянного проживания.

Условия лицензирования страховых организаций в ЕС включают в себя:

- учреждение организации в одной из форм, предусмотренных директивами 2002/83/EC (life insurance) и 73/239/EEC (non-life insurance);
- ограничение объектов страхования деятельностью по страхованию жизни или страхованию, иному чем страхованию жизни, исключая другие виды коммерческой деятельности;
- представление плана деятельности страховой организации;
- наличие минимального гарантийного фонда: не менее EUR 3 000 000 для организаций, осуществляющих страхование жизни, ответственности, кредитов и поручений и не менее EUR 2 000 000 для организаций, осуществляющих страхование, иное, чем страхование жизни;
- эффективное управление лицами с хорошей репутацией, обладающими соответствующей профессиональной квалификацией или опытом.

Лицензирование деятельности страховых организаций в США отличается определенным своеобразием, хотя в целом находится в рамках мировых стандартов. Так страховой закон штата Нью-Йорка выделяет следующие основные условия лицензирования:

- одобрение надзорным органом названия страховой организации;
- шестикратная публикация страховой организацией в печатных СМИ заметки о намерении осуществлять страховую деятельность;
- представление в надзорный орган декларации учредителей намерения создать страховую организацию и осуществлять конкретные виды страхования.;
- полная оплата уставного капитала (для (1) компаний, осуществляющих имущественное страхование или страхование от несчастных случаев размер варьируется в зависимости от конкретного вида страхования в пределах от \$100 000 до \$ 2 000 000; для (2) компаний по страхованию жизни размер не может быть меньше \$2 000 000);
- наличие первоначального активного платежного баланса в размере от \$50 000 до \$1 000 000 – для компаний (1) и не менее \$4 000 000 – для компаний (2).

Иностранный инвестор и российский страховой рынок

Режим деятельности иностранных компаний на российском страховом рынке характеризуется наличием некоторых юридических барьеров, выражающихся в частности в:

- невозможности выхода иностранных компаний на российский рынок напрямую (за исключением осуществления перестрахования) или путем создания филиала, а в необходимости создания дочерних обществ в соответствии с российским законодательством;
- невозможности осуществления страховыми организациями, являющимися дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющими долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов, страхования жизни, обязательного страхования (в т.ч. обязательного государственного страхования) и некоторых других видов страхования;
- установлении квоты участия иностранных инвесторов в уставных капиталах страховых организаций в размере 25%;
- необходимости получения предварительного разрешения ФССН России на увеличение размера уставного капитала страховщика за счет средств иностранных инвесторов или их дочерних обществ и на отчуждение в их пользу акций (долей в уставном капитале) страховых организаций;
- возможности осуществления деятельности дочерней по отношению к иностранному инвестору страховой организацией только при условии осуществления иностранным инвестором на протяжении не менее 15 лет страховой деятельности в соответствии с законодательством иностранного государства, и участия на протяжении не менее двух лет в деятельности страховых организаций, созданных на территории РФ;
- необходимости получения дочерней по отношению к иностранному инвестору страховой организацией предварительного разрешения ФССН России для целей открытия своих филиалов на территории РФ, участия в дочерних страховых организациях.

При оценке существующих ограничений необходимо учитывать, что на настоящий момент, несмотря на увеличение объема участия иностранцев в уставных капиталах российских страховщиков, установленная квота участия исчерпана не более чем на 1/5. Кроме того, значительная часть ограничений не распространяется на страховые организации, являющиеся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) государств-членов Европейских сообществ.

На начало 2006 года иностранные инвесторы участвовали напрямую в капиталах 46 страховщиков, созданных на территории России. Интерес к российскому страховому рынку проявляют всё большее число иностранных компаний. Так, Американская ACE Group открыла в России дочернюю страховую компанию «Эйс», британская Aviva – СК «Авива», крупнейший в мире перестраховщик Munich Re – «Мюнхенское перестраховочное общество Перестрахование жизни Восточная Европа/Средняя Азия». Также «Московская страховая компания» и австрийский страховщик Wiener Stadtische создали дочернюю организацию «МСК-Лайф».

В 2005 г. приступили к работе в России представительства четырех японских компаний – Aioi Insurance Company, Mitsui Sumitomo Insurance Company (2 представительства), Tokio Marine and Nichido Fire Insurance Company и Sompo Japan Insurance.

Последней новостью о вхождении иностранного инвестора на российский страховой рынок стала информация о создании Fortis Investment с российским инвестбанком «КИТ Финанс» совместного предприятия и о начале работы страховой компании Fortis на рынке страхования жизни российских граждан. Среди иных российских страховщиков с иностранным участием можно назвать «Цюрих» (100%, Швейцария), «Лидер» (100%, Австрия), «Чешская страховая компания» (100%, Чехия), «Эрго-Жизнь» (100%, Германия), «Медпрана-Люкс» (97.3%), «Энергоресурс» (75%, Венгрия), «AIG Лайф» (49%, США), «РОСНО» (47.2%, Германия), «Русское перестраховочное общество» (15% - Германия, 30% - США) .

В завершении отметим, что существующие ограничения для участия иностранцев в осуществлении страхования в РФ не являются непреодолимым барьером, о чем свидетельствует как растущая доля участия в уставных капиталах российских страховщиков, так и появление на российском рынке страховых организаций со стопроцентным иностранным участием. Кроме того, учитывая

наличие в РФ профессиональных консультантов по вопросам создания и сопровождения деятельности страховых организаций, сложности выхода иностранцев на российский страховой рынок могут быть сведены к минимуму.