После скандала на рынке ОСАГО и в Российском союзе автостраховщиков (РСА), а также неудачной попытки снять главу Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Андрея Кигима совладелец и председатель совета директоров «РЕСО-Гарантии» Сергей Саркисов решил учредить альтернативное объединение. Зачем российский миллиардер создал Союз страховщиков России, он рассказал в интервью корреспонденту РБК daily Елене Шарпаевой.

– Для чего учрежден Союз страховщиков России?

– Я уже неоднократно говорил, что создаваемое нами СРО не альтернатива ВСС, это качественно другая организация, призванная выполнять в том числе функции саморегулирования, которые ВСС как обычная некоммерческая организация выполнять не может! Мне очень нравится мой бизнес, и сегодня мы серьезно занимаемся развитием страховых компаний не только в России, но и за ее пределами, что требует и времени, и энергии. Кроме того, мне очень нравится заниматься спортом, и у меня много других интересов в жизни. Мое решение сделать новый страховой союз – это примерно тот же случай, когда в свое время холдинговая компания «РЕСО» начала развивать собственный медицинский бизнес. Нашим клиентам были нужны качественные медицинские услуги, а разрушенные советские учреждения не могли их предоставлять. Мы стали создавать свою сеть лечебных учреждений, и сейчас она работает под брендом MedSwiss. Аналогичная ситуация сегодня со страховым рынком. Мне пришлось заняться в том числе и учреждением новых структур, поскольку существующие отвечать на новые вызовы не способны.

– Вы участвовали когда-нибудь в работе союзов?

– Впервые мы с Владимиром Кругляком заняли активную общественную позицию в 1996 году для объединения союзов – тогда в России существовало два страховых союза: ВСС и Страховой союз России, которые друг с другом конкурировали. Нам удалось их объединить под брендом Всероссийского союза страховщиков, его и возглавил Владимир Кругляк, потом в преддверии принятия закона об ОСАГО он передал этот пост Александру Ковалю (экс-руководитель Росстрахнадзора, сейчас возглавляет экспертный совет по страхованию в Госдуме. – РБК daily). Сегодня я возвращаюсь к своей активной общественной деятельности по причине того, что ВСС не выполнил те задачи, за которые руководство союза взялось в мае 2009 года, когда его возглавил Андрей Кигим.

– Какие задачи?

– При избрании г-на Кигима было оговорено несколько вопросов, которые должен был решить союз. В задачи ВСС входило создание на базе союза саморегулируемой организации – союза союзов, а также создание института омбудсменов в России, принятие закона о страховании опасных объектов и закона о страховании перевозчиков. Однако законы об ОПО и перевозчиках были приняты благодаря работе Национального союза страховщиков ответственности (НССО) и поддержке правительства, ВСС от этой работы отстранился. Еще одним импульсом для создания нового союза стала кризисная ситуация на рынке ОСАГО в начале этого года, когда все страховщики жестко конфликтовали с одной страховой компанией («Росгосстрахом». – РБК daily). ВСС полностью отстранился и от этой ситуации, Российский союз автостраховщиков был не в состоянии ее решить, и ведущим компаниям пришлось самостоятельно говорить о своих проблемах с первым вице-премьером правительства Игорем Шуваловым. На мой взгляд, ВСС не справляется с серьезными задачами, которые сегодня стоят перед страховым рынком, поэтому в феврале текущего года на съезде я и предложил сменить руководство союза. К сожалению, мое предложение не у всех нашло поддержку.

– Для чего перед ВСС была поставлена задача о создании СРО?

– Стратегическая идеология по созданию саморегулируемой организации на базе ВСС была поддержана всеми страховщиками два года назад: смысл в том, что все СРО страховщиков – РСА, НССО – должны входить в единый союз, действовать на единых

принципах, иметь единую систему руководства. Такой подход дал бы огромную синергию и экономию времени и ресурсов для людей, которые работают в этих общественных организациях. На сегодняшний день, например, на 90% президиумы НССО и РСА совпадают, на 50% совпадает состав правления этих организаций, отдельные комитеты тоже совпадают. В них, как правило, также занимаются одними и теми же вопросами. Кроме того, мы хотели использовать эту организацию как базу для своей лоббистской работы, а также для работы над развитием новых видов страхования.

– Почему вы утверждаете, что ВСС не работает, ведь союз немало делает для развития рынка страхования жизни в России, например? Сейчас эти инициативы подхватил и лоббирует Сбербанк.

– Ничего пока не сделано, ничего не обсуждается. Зато ВСС активно продвигал идею создания гарантийного фонда по каско, не согласовав эту позицию со страховщиками. Эта идея, видимо, родилась в недрах каких-то ведомств (это было предложение главы ФСФР Дмитрия Панкина. – РБК daily.) и является абсурдом как с теоретической, так и с практической точки зрения. Такого нет нигде в мире.

– Как повлиял на рынок новый порядок проведения техосмотра?

– Ситуация показала, что есть компания на рынке ОСАГО, которая готова зарабатывать деньги любым путем. Нам удалось разрушить монополию «Росгосстраха» в РСА. Так или иначе мы с этой задачей справились. У «Росгосстраха» не будет больше шести голосов в президиуме союза, и хотя наша компания потеряет один голос, зато в РСА решения будут приниматься на демократических принципах.

– РСА уже сообщил, что членские взносы снизятся в два раза, до 0,75%? Получается, что бюджет союза был раздут как минимум в два раза?

– Бюджет РСА действительно раздут, а финансовый комитет союза, который должен следить за формированием и исполнением бюджета, пока со своими задачами не справляется. Мы будем серьезнее работать с бюджетом РСА: я считаю, что взносы в союз могут быть еще ниже. Такая ситуация была вызвана саботированием или

игнорированием решений правления и президиума РСА аппаратом союза и его президентом. Зарплаты в РСА выше, чем в ведущих страховых компаниях: сами себе создаем инфляцию зарплат на рынке.

– Будут ли инициативы по контролю за работой союза со стороны страховщиков?

– В РСА мы планируем ввести позицию ответственного секретаря президиума и правления союза, который не будет подчиняться президенту, а будет контролировать исполнение решений президиума и правления.

– Как вы оцениваете эффективность работы главы РСА Павла Бунина?

– У нас было много претензий к нему, но мне кажется, что он сделал правильные выводы после кризиса РСА в начале года, о чем свидетельствует в том числе и последнее собрание союза. Уверен, новый президиум будет внимательно следить за его работой, а я со своей стороны готов ему оказывать всяческое содействие.

– Сколько компания потеряла в связи с введением нового законодательства о техосмотре?

– Это невозможно подсчитать, но очевидно, что создавшаяся ситуация на рынке ОСАГО негативно повлияла на сборы «РЕСО-Гарантии»: компания могла расти быстрее.

– Когда вы закончите все организационные мероприятия по созданию Союза страховщиков России?

– Организация уже успешно прошла регистрацию в Минюсте. До конца лета мы должны провести первый съезд, где будут избраны руководящие органы и принята программа и устав ССР.

– Сейчас порядка 30 компаний вошло в ССР?

– У нас есть много заявлений от желающих вступить в союз, сейчас мы ждем первого съезда, когда все желающие смогут войти в ССР.

– Сколько компаний хотите привлечь?

– Для меня количество не имеет никакого значения. Я, например, никогда не ставлю задачу перед менеджментом «РЕСО-Гарантии» гнаться за объемом премии, я ставлю задачу получить максимально возможный положительный финансовый результат. Важно, чтобы те люди, которые придут в новый союз, де-факто разделяли цели и задачи ССР. Будет нас тридцать или сто пятьдесят – это не главное. Триста спартанцев на определенном этапе были эффективнее целой армии.

– Почему вы выбрали именно Александра Коваля в качестве главы ССР, ведь отношение у страховщиков к нему неоднозначное?

– Я полагаю, что на сегодняшний день более авторитетного человека на страховом рынке, который в состоянии возглавить организацию, нет. Но это мое личное мнение и мнение ряда моих коллег, которое, безусловно, не означает, что такого человека не может быть в принципе, просто мы его не знаем. Кандидатура г-на Коваля утверждена до первого съезда ССР. Если съезд предложит новые кандидатуры и они будут лучше, будем голосовать за них.

– Какая главная задача стоит сейчас перед ССР?

– Разработать новую стратегию развития страхового рынка. До сегодняшнего дня было две стратегии, принятые правительством, однако ни одна из них не была выполнена. У меня нет уверенности, что правительство без участия страхового экспертного сообщества само сможет написать стратегию развития страхового рынка. На мой

взгляд, наша общественная организация обязана предложить свои идеи. Если они найдут понимание в Минфине, то мы бы хотели совместно с ними поработать над стратегией, которая ляжет в основу развития страхового рынка страны до 2020 года. Почему именно до 2020 года? Российские страховщики должны подготовиться к тому, что тогда на российский рынок придут иностранные игроки согласно соглашению России о вступлении в ВТО. Кроме того, в соответствии с евразийским соглашением о создании единого евразийского экономического пространства страховой рынок Казахстана, Белоруссии и России должен быть создан в 2019 году. Что такое единый рынок трех стран? Это единые нормы регулирования, гармонизация страхового законодательства трех стран, единые финансовые требования к страховым и перестраховочным компаниям, а также единый перестраховочный свободный рынок, чего сегодня не существует между тремя странами.

Руководством страны продекларировано намерение превратить Москву в международный финансовый центр. Без развитых, современных институтов, в том числе страховых, в России это сделать не удастся. Также страхование является мощнейшим антикоррупционным инструментом: на мой взгляд, если страна собирается бороться с коррупцией, необходимо заменять большинство административных барьеров на обязательные виды страхования ответственности. Такой путь прошли все ведущие страны мира, где административное регулирование заменяется страхованием ответственности субъектов экономики. В США, например, больше четырех тысяч обязательных видов страхования. В Европе – больше двух тысяч.

– Как это работает на практике?

– Строительная компания получила лицензию, но из-за своей безответственной деятельности причинила ущерб гражданам: дом, например, разрушился. Как этой лицензией будут рассчитываться с пострадавшими? Никак. Кроме того, во всех развитых странах мира страховщики не выдают лицензию участникам рынка, если это недобросовестная компания. Если даже субъект экономической деятельности не обязан страховать свою ответственность, гражданин не купит квартиру, если у строителей эта ответственность не застрахована.

– Есть ли еще задачи у ССР?

– Очень важный момент – это защита интересов членов союза в отношениях с

государственными органами, клиентами и третьими лицами. Почему Александр Коваль критиковал последние действия ФСФР по наложению штрафов на страховщиков, ведь это первая мера службы по наведению порядка на рынке? Не только г-н Коваль критиковал ФСФР за эти действия – критиковали их все страховщики. Пытались штрафовать многих, но мы в свою очередь публично заявили, что пойдем в суд, если нас оштрафуют. Согласно действующему законодательству применение такой санкции, как штраф для страховщиков, незаконно.

– Но КоАП же предусматривает штрафы для других участников рынка…

– Разные законы регулируют деятельность участников финансовых рынков и предусматривают каждый свою систему наказаний и санкций. Закон «Об организации страхового дела» предусматривает такие санкции, как предписание, приостановление и отзыв лицензии, а штрафы он не предусматривает.

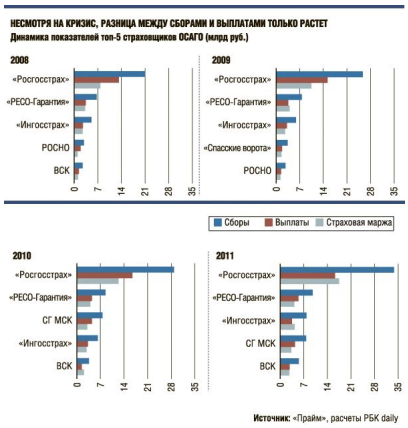
– Это правильно, на ваш взгляд?

– Если ФСФР не устраивает действующий закон, то есть такая форма, как законодательная инициатива, которой обладает Минфин, пусть обращаются туда и исправляют закон. А мы будем спорить на стадии принятия таких поправок и вместе с законодателями обсуждать, нужны страховщикам штрафы или нет. На финансовых рынках есть штраф, но нет предписания, а у страховщиков теперь и то и другое.

– Что может сделать страховой рынок в России более прозрачным?

– Первый шаг – это введение МСФО для страховых компаний, то, к чему пришли сегодня банки, но об этом никто не хочет слышать. Я понимаю почему: в надзоре нет специалистов по МСФО. Ну так надо их готовить! Второй шаг – надо увеличить требования к капиталу страховых компаний. Почему в Европе минимальный размер уставного капитала компании составляет 20 млн евро, в некоторых штатах США составляет 40 млн долл., а у нас такой маленький? (60–480 млн руб. в зависимости от профиля страховщика. – РБК daily.) Особенно этот вопрос актуален, если компания претендует на работу с обязательными видами страхования. В Европе многие страховщики сливаются, если тяжело соответствовать требованиям законодательства,

почему для нашего рынка это огромная проблема? В развитых странах все думают не о правах маленьких компаний, а о защите интересов клиентов.



Источник: [РБК daily](#) , 20.08.12

Автор: Шарпаева Е.