

Открыть филиал в России через девять лет смогут иностранные страховщики с активами от \$5 млрд. Они в отличие от дочерних компаний не смогут заниматься обязательным (кроме ОСАГО) страхованием и госзакупками – так Россия договорилась с ВТО.

После вступления России в ВТО иностранные страховые компании смогут открыть в стране прямой филиал, если совокупные активы такой компании будут более \$5 млрд на конец календарного года, предшествующего дате подачи заявки об открытии филиала. Такое предложение содержится в докладе рабочей группы по присоединению России к ВТО об условиях доступа на национальный рынок услуг, сообщил «Интерфакс». Предусмотрен переходный период: открывать филиалы иностранцы смогут лишь через девять лет после вступления страны в ВТО.

У претендента также должен быть не менее чем пятилетний опыт управления филиальной сетью на иностранных рынках, лицензия российского органа страхового надзора, он должен будет доказать свою финансовую состоятельность и предоставить финансовые гарантии. Для получения лицензии в России материнская структура должна иметь опыт работы в этом виде бизнеса на домашнем рынке – не менее восьми лет в страховании жизни и от пяти лет в остальных видах.

Действующие «дочки» иностранных страховщиков и компании с долей иностранного капитала до 49% на момент вступления России в ВТО смогут работать по старым лицензиям. А вновь образованные «дочки» иностранных компаний, в капитале которых участие материнских структур превышает 51%, в течение пяти лет с момента вступления страны в ВТО не смогут заниматься страхованием жизни и обязательным страхованием пассажиров.

Филиалы не смогут работать на российском рынке госзакупок и обязательных видов страхования и по истечении девяти лет переходного периода. Исключение может быть сделано для ОСАГО – через пять лет филиалы зарубежных страховщиков смогут продавать такие страховки.

Аналогичные условия предусмотрены для выхода на российский рынок филиалов иностранных перестраховочных компаний. Они смогут появиться также спустя девять лет и без права работы в секторе госзакупок и на рынке обязательного страхования, исключая ОСАГО.

Это хорошие защитные барьеры для российского страхового рынка, считает вице-президент «Ингосстраха» Илья Соломатин. Важнейший вопрос, который пока так и не решен, – порядок работы филиалов в России. Это касается как резервирования средств под выплаты по убыткам, так и регистрационных процедур. От этого зависит, смогут ли филиалы выводить деньги за границу, рассуждает Соломатин. Условия по опыту работы на том или ином рынке или управления сетью крупным мировым компаниям выполнить будет несложно, считает страховщик.

Присутствие на национальном страховом рынке иностранных филиалов не означает, что они будут выводить собранные страховые премии за рубеж, заявил «Интерфаксу» президент Всероссийского союза страховщиков Андрей Кигим: «Соответствующие ограничения обычно предусматриваются национальным законодательством».

В краткосрочной перспективе вступление России в ВТО серьезно на российский страховой рынок не повлияет, рассуждает член совета директоров группы «Ренессанс Страхование» Сергей Рябцов. А в долгосрочной приведет к обострению конкуренции, особенно в корпоративном секторе: большие контракты, которые сегодня российские страховщики проводят через себя и отдают в перестрахование крупным западным игрокам, смогут заключаться напрямую, резюмирует Рябцов.

Источник: Ведомости-online, 16.11.11

Автор: Рожков А.