

КОМИТЕТ ПО СТРАХОВАНИЮ И ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ



Председатель:
Александр Лоренц, SAFMAR NPF АО

Заместитель председателя:
Владимир Сухинин, BNP Paribas CARDIF Insurance company

Координатор комитета:
Татьяна Листровая (tatiana.listrovaya@aebrus.ru)

Комитет АЕБ по страхованию и пенсионному обеспечению – это группа руководителей-единомышленников, специалистов по страховым и пенсионным системам, а также специалистов в сфере юриспруденции. Мы работаем над различными правовыми инициативами, и одна из наших основных задач – улучшить рыночные условия для страховщиков и пенсионных фондов, работающих в России. Мы стремимся найти осуществимые компромиссы между участниками отрасли, регулируемыми органами и конечным потребителем. Ниже мы выделяем ключевые проблемы, которые повлияли на наши отраслевые сегменты в 2020 году.

ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ

Подобно многим другим секторам российской экономики, российская страховая отрасль столкнулась с экономическими последствиями COVID-19. В то время как страховые премии остались на прежнем уровне, если сравнивать первое полугодие 2020 года с аналогичным периодом 2019 года, но некоторые страховые продукты, например, страхование ВЗР, пострадали довольно значительно. Кроме того, пандемия осложнила работу страховых компаний с большим количеством сотрудников, часть из которых пришлось перевести на удаленную работу. Кроме того, необходимо проанализировать эффективность различных каналов продаж, и требуется ускорить процесс цифровизации и реорганизовать взаимодействие с клиентами с учетом меняющегося потребительского поведения. Некоторая надежда возлагается на новую концепцию Маркетплейс Центрального Банка России, которая создаст несколько платформ, на которых страховые компании и другие поставщики страховых продуктов смогут продавать свои продукты широкой публике в безопасной среде, которая поддерживается различными другими платформами цифрового правительства (например, госуслуги.ру или мос.ру). Эти платформы будут интегрироваться с этими правительственными сайтами, получать данные о клиентах и хранить операции в личном кабинете/кабинете каждого зарегистрированного гражданина.

Пенсии в РФ

Ниже представлены основные тенденции на российском пенсионном рынке:

- **Консолидация**
Российский пенсионный рынок продолжает консолидироваться и сосредотачивается вокруг нескольких крупных государственных пенсионных фондов. В настоящее время существует 49 лицензированных пенсионных фондов. Кон-

центрация высока: около 90% активов принадлежит 10 крупнейшим фондам.

- **Повышение прозрачности**
Под эгидой Центрального банка России российский пенсионный рынок становится более прозрачным, и некоторые фонды все чаще публикуют свои фактические инвестиционные портфели на регулярной основе.
- **Улучшение регулирования и надзора**
Вопреки распространенному мнению, особенно на Западе, российский пенсионный рынок, на самом деле, строго регулируется. За отклонениями от заявленных инвестиционных стратегий строго следят так называемые специализированные депозитарии, которые контролируют инвестиционные портфели всех пенсионных фондов в России. Эти специализированные депозитарии ежедневно регистрируют изменения инвестиционного портфеля и обязаны немедленно сообщать о любой возможной подозрительной деятельности в Центральный банк.
- **Перспективы пенсионной реформы неясны**
Накопительная часть пенсий остается замороженной уже в течение нескольких лет. Инвестиционный доход сейчас является основным драйвером рынка, что не позволяет пенсионным фондам вкладывать средства в какие-либо стратегии роста. Некоторое время назад правительство выдвинуло концепцию «гарантированного пенсионного продукта». Однако, отчасти из-за пандемии, неясно время внедрения этой концепции или будет ли она вообще введена. Ясно, что экономике России нужна стратегия, которая будет способствовать развитию долгосрочных сбережений, и жизнеспособный пенсионный рынок должен быть ключевой целью такой стратегии.
- **Цифровизация пенсионной отрасли в России остается проблемой**
Крупные фонды сталкиваются с трудностями оцифровывания своих отношений с клиентами обязательного пенсионного страхования, не в последнюю очередь из-за того, что все еще действуют правила, которые формально требуют фактической физической пересылки по почте в бумажной форме через почтовое отделение миллионам клиентов. Также с учетом неопределенности предстоящей пенсионной реформы пенсионные фонды вкладывают в ИТ меньше, чем другие игроки финансового рынка. В этом смысле четкая стратегия правительства была бы очень полезной, поскольку она также позволяет фондам сформулировать четкую стратегию цифровой трансформации.

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ COVID-19 ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Введенные в апреле текущего года Центральным банком Российской Федерации регуляторные послабления (regulatory reliefs) для страхового рынка в связи с пандемией COVID-19 в целом поддержали его участников. В период, когда происходила перестройка моделей функционирования компаний, некоторое ослабление регуляторных правил (например, продление сроков предоставления отчетности, мораторий на штрафы за несоблюдение сроков и т. п.) было своевременной мерой поддержки бизнеса. Вместе с тем возрос объем отчетности, к которой добавились отчеты по принятым в компаниях антивирусным мерам. Кроме того, меры поддержки носят единовременный характер, тогда как проблемы, вызванные первым всплеском пандемии весной и ростом числа заболевших осенью 2020 года, продолжают оказывать самое негативное влияние на страховой рынок. Страховщики нуждаются в долгосрочных программах оказания помощи, которые позволят им сосредоточиться на предоставлении страховых услуг клиентам и развитии новых видов страхования в текущих непростых экономических условиях.

Такие негативные последствия в полной мере спровоцированы замедлением экономических процессов в связи с введенными ограничениями на ведение бизнеса, снижением покупательной способности страхователей, в том числе и юридических лиц.

Первыми о проблемах в реальном предоставлении услуг заявили страховщики по добровольному медицинскому страхованию, в связи с фактическим запретом со стороны государства на предоставление медицинской помощи застрахованным при установлении диагноза COVID-19. Это привело к возникновению претензий и негативной реакции со стороны страхователей и в дальнейшем может вызвать рост обращений застрахованных лиц к финансовому омбудсмену и в суды Российской Федерации. Состояние форс-мажора при введении ограничительных мер государством объявлено не было, и это существенно ослабляет позицию страховщиков в споре в связи с невозможностью обеспечить предоставление медицинских услуг по программам добровольного медицинского страхования. Представляется, что издание специального разъяснения Банком России позволило бы ожидать более взвешенной позиции от судов или при внесудебном урегулировании споров при возникновении требований от застрахованных лиц, в том числе и в рамках применения закона о защите прав потребителей. Хозяйствующие субъекты во многих секторах экономики начали нести беспрецедентные убытки. Специализированные страховщики коммерческих (торговых кредитов) могут столкнуться с нарастанием кризиса неплатежей. И в этом контексте введение Правительством Российской Федерации моратория на объявление процедуры банкротства в отношении отдельных категорий компаний, что является страховым случаем в этом виде страхования, значительно способствует стабилизации ситуации. Однако введенный мораторий на объявление банкротства истекает 7 января 2021 года, и в ожидании изменения подверженности риску кредитные страховщики могут стол-

кнуться с невозможностью приобретения традиционной перестраховочной защиты на зарубежных рынках. Учитывая, что в 2019 году совокупный размер торговых кредитов на территории России, предоставленных поставщиками своим контрагентам при поддержке страховых компаний, составил в среднем 5-5,5 триллиона рублей (3-4% ВВП), ограниченная емкость программ страхования и перестрахования в этом сегменте, могут оказать крайне негативное влияние на скорость и объемы торгового оборота или привести к удорожанию стоимости альтернативных решений. В странах ЕС выделенные государственные гарантии кредитным страховщикам составляют уже более 40 млрд евро¹.

Представляется, что в Российской Федерации неплатежеспособность компаний в некоторых секторах может принять лавинообразный характер и объем застрахованного товарооборота может снизиться на 20-40%.

В целях смягчения воздействия пандемии COVID-19, сохранения возможности предоставления страхового покрытия предпринятиям, представляется целесообразным рассмотреть возможность оказания кредитным страховщикам государственной поддержки путем предоставления национальной перестраховочной емкости Российской Национальной Перестраховочной Компанией в отношении страхования торговых сделок на территории Российской Федерации. Заинтересованные страховщики, Комитет по страхованию и пенсионному обеспечению АЕБ предприняли попытку инициировать обсуждение проблемы на площадке ВСС, однако до настоящего времени решение не найдено.

Снижение платежеспособного спроса страхователей неизбежно приводит к нарушению платежной дисциплины и по договорам страхования, в течение первого полугодия 2020 года наблюдается увеличение абсолютного и относительного размера дебиторской задолженности по уплате страховой премии. Страховщики вынуждены предоставлять дополнительные рассрочки по уплате платежей страхователям для сохранения действия страхового покрытия, что приводит и в дальнейшем приведет в еще большем размере к нарушению установленных национальным регулятором нормативов на величину этого вида активов.

Волатильность курса рубля по отношению к основным иностранным валютам неизбежно приведет к росту страховых выплат по видам страхования, прямо или косвенно зависящим от приобретения товаров иностранного производства, в частности по таким массовым видам страхования, как страхование автомобильного каско и ОСАГО.

Вызывает также большую озабоченность и состояние основных активов страховщиков в условиях падения доходности по банковским депозитам, акциям и облигациям большинства российских и иностранных эмитентов.

Все перечисленное выше вызывает напряжение балансов страховщиков и ставит под угрозу выполнение действующих требований национального регулятора к их финансовой устойчивости. В таких непростых экономических условиях пред-

¹ https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AJOC_2020_091_I_0001

ставляется целесообразным перенести сроки введения новых, более жестких норм в части допустимых активов страховщиков, включая долю дебиторской задолженности, разрешенные нормативы учета доли перестраховщиков, особенно при перестраховании автомобильного каско и ОСАГО, на более поздние сроки – к 1 июля 2022 года.

ВЕСНОЙ 2020 ГОДА БАНКОМ РОССИИ, ВО ИСПОЛНЕНИЕ ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О ПРИНЯТИИ МЕР ПО СНИЖЕНИЮ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ, БЫЛА РАЗРАБОТАНА И ОПУБЛИКОВАНА НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Предложения, изложенные в Концепции, вызвали серьезную обеспокоенность всех профессиональных участников финансового рынка: как страховых компаний, так и банков. Основные опасения связаны с прогнозированием ряда существенных проблем как для клиента, так и для экономики в случае реализации положений Концепции.

В первую очередь существенный удар будет нанесен по конкурентной среде рынка ипотечного страхования, который и на данный момент нельзя назвать высококонкурентным. Отсутствие свободной конкуренции как основного драйвера для развития любого рынка в конечном счете негативно отразится на потребителе, лишив его возможности самостоятельного выбора доступной и качественной услуги.

При доработке Концепции важно обеспечить реализацию следующих основных моментов:

- Введение свободной конкуренции на рынке путем отказа от текущего процесса аккредитации страховых компаний, в результате чего банки будут принимать договоры страхования, заключенные с любой компанией, работающей на страховом рынке в соответствии с законодательством Российской Федерации. Такое положение дел позволит страховщикам конкурировать по уровню и качеству оказываемых услуг, особенно если объем минимального покрытия будет регламентироваться государством.
- Сохранение и поддержка возможностей для развития продаж ипотечного страхования через альтернативные каналы (агентства недвижимости, онлайн-игроки, прямые продажи), что также усилит свободную конкуренцию и приведет к закономерному итогу: снижению стоимости страхования для клиентов.
- Стимулирование инноваций, клиентоориентированных практик и качественного сервиса на рынке ипотечного страхования путем заинтересованности страховщиков конкурировать в вопросе качества предоставляемых продуктов.
- Обеспечение понятных и прозрачных условий страхования и адекватной стоимости страхового продукта для клиента, а также открытой и доступной информации о характеристиках продукта.

Ипотечное страхование имеет перспективы для того, чтобы стать локомотивом роста не только банкострахового сектора, но и всего российского рынка страхования, однако для его эффективной поддержки и развития важно сохранение необходимого баланса интересов всех участников рынка.

СТРАХОВАНИЕ D&O

Договоры добровольного страхования имущественных интересов членом органов управления и должностных лиц юридических лиц (далее – «страхование D&O») заключаются с целью обеспечить получение надлежащего возмещения убытков, причиненных лицу и его акционерам недобросовестными или неразумными действиями (бездействиями) членом его органов управления.

При этом в России страхование D&O не является распространенной практикой, что, прежде всего, связано с нормами действующего налогового законодательства: невозможность организаций отнести на расходы для целей уплаты налога на прибыль страховые премии по договорам страхования D&O и обязанность членом органов управления уплачивать налог на доходы физических лиц (далее – «НДФЛ») с сумм страховых премий, вносимых за них из средств работодателей.

Правительством Российской Федерации в этом году был внесен проект Федерального закона № 969592-7, которым предлагается частично освободить физических лиц от уплаты НДФЛ с сумм страховых премий, оплаченных работодателями, дополнив пункт 3 статьи 213 Налогового кодекса Российской Федерации следующими словами: «а также по договорам добровольного страхования гражданской ответственности членом советов директоров акционерных обществ».

АЕБ поддерживает инициативу авторов законопроекта, однако считает, что указанная в законопроекте формулировка не является оптимальной и требует уточнения, так как она не учитывает в том числе следующие особенности страхования D&O:

- По договорам страхования D&O страхуются интересы не только членом совета директоров, но и членом иных органов управления и должностных лиц: исполнительных органов, главных бухгалтеров, руководителей филиалов и т. д.
- Договоры страхования D&O в России чаще являются договорами страхования финансовых рисков или комбинированными (смешанными) договорами страхования финансовых рисков и гражданской ответственности.
- Договоры страхования D&O заключаются не только акционерными обществами, а юридическими лицами различных организационно-правовых форм, в том числе обществами с ограниченной ответственностью. Риск возникновения убытков в результате действий члена органа управления не зависит от организационно-правовой формы лица.

Также считаем необходимым внести изменения в статью 263 Налогового кодекса Российской Федерации в части расширения перечня расходов на добровольное страхование, принимаемых для целей налога на прибыль организаций. Отсутствие такой возможности существенно ограничивает спрос на заключение договоров страхования D&O и является сдерживающим фактором развития страхования, которое улучшит финансовую устойчивость организаций.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- Дополнить пункт 3 статьи 213 Налогового кодекса Российской Федерации следующими словами: «а также по договорам добровольного страхования имущественных интересов

членов органов управления и (или) должностных лиц».

- Дополнить пункт 1 статьи 263 Налогового кодекса Российской Федерации подпунктом 9.4.), изложив его в следующей редакции: «9.4.) добровольное страхование имущественных интересов членов органов управления и (или) иных должностных лиц».

УСЛОВИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ДОСТУПА ИНОСТРАННЫХ СТРАХОВЩИКОВ (ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ) ПУТЕМ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛОВ (ОТДЕЛЕНИЙ)

В соответствии с обязательствами РФ в секторе страховых услуг при присоединении к ВТО (Протокол от 16.02.2011 года, ратифицированный 21.07.2012 №126-ФЗ) Минфин РФ подготовлен новый вариант законопроекта о ключевых требованиях при условии доступа и деятельности иностранных страховщиков в форме филиала (отделения) вместо дочернего общества со 100% участием. Такие изменения должны вступить в силу с 22.08.2021, и могут оказать заметное влияние на решения иностранных страховщиков начать деятельность в России, создать условия для расширения перечня услуг для российских страхователей. При этом обязательства такого отделения гарантируются капиталом материнской страховой (перестраховочной) компании, активы которой в соответствии с Протоколом не могут быть менее 5 млрд долл. США (т.е. около 340,0 млрд руб.). Законопроект был инициирован в 2018 году, однако до настоящего времени, в том числе и редакции законопроекта, вынесенного на общественное обсуждение в 2020 году, большинство его положений вступают в противоречие с практикой упрощения условий доступа на национальные рынки при открытии филиалов иностранных страховщиков.

Современная редакция российского законопроекта не упрощает условия коммерческого доступа иностранных страховых компаний в виде филиалов по сравнению с условиями открытия дочерних компаний, а во многом делает его и более жестким, и непредсказуемым. В частности, это касается размера первоначального гарантийного депозита, который должен соответствовать минимальному размеру уставного капитала с учетом видов страховой деятельности, но при этом филиал не вправе размещать его по собственному усмотрению, а обязан держать сумму денежных средств от 240 до 960 млн руб. (до 12,0 млн евро) на специальном счете в Агентстве по страхованию вкладов, не имея возможности получать инвестиционный доход. Размер такого депозита подлежит корректировке ежеквартально и делает непредсказуемыми экономические условия деятельности иностранного страховщика.

Вызывает большую озабоченность предусмотренная законопроектом обязанность иностранного страховщика передавать

в РНПК 10% от перестрахования риска по договору страхования, заключенного филиалом в РФ. Во-первых, эта норма технически не выполнима, т.к. договоры перестрахования зачастую заключаются в отношении всех географических локаций деятельности международного страховщика, и во-вторых, вступает в противоречие с требованиями к надежности перестрахования в ряде юрисдикций, поскольку кредитный рейтинг РНПК (BBB) существенно ниже, требуемых в силу норм платежеспособности, в том числе и Директива 2009 Solvency II ЕС.

Наконец, законопроект ставит возможность открытия филиала в зависимость от наличия соглашения между органами страхового надзора страны регистрации иностранного страховщика и РФ. Таких соглашений на сегодняшний день нет, и это требование не предусмотрено национальными обязательствами 2011 года.

Комитет неоднократно высказывался в пользу нахождения взвешенного подхода при выборе способов регулирования учреждения и деятельности филиалов иностранных страховщиков, учитывающего масштаб предполагаемых операций по страхованию и характер принимаемых рисков: например, требуя максимального финансового обеспечения и его локализации для видов страхования, связанных с интересами граждан, и упростив их для филиалов, осуществляющих страхование в рамках корпоративных имущественных программ международных компаний, или в сфере международного перестрахования, где, начиная с 1991 года операции давно разрешены в режиме трансграничной торговли.

РЕКОМЕНДАЦИИ

При подготовке законопроекта необходимо учесть юридический статус филиала, предоставляющий страховые услуги только в составе материнской компании иностранного страховщика. Это должно найти свое отражение в требованиях к открытию и деятельности филиала (гарантийный фонд, страховые резервы, активы, управление филиалом). В части филиалов иностранных перестраховщиков требование о размере гарантийного фонда должно учитывать современные возможности предоставления услуг в режиме трансграничной торговли в отсутствие таких обременений. Условия открытия филиалов иностранных страховщиков могут быть значительно упрощены с учетом первоначальных ограничений к иностранным страховщикам, получающим такое право. Из законопроекта должны быть исключены требования, не предусмотренные национальными обязательствами РФ и рассматриваемые, как неоправданные административные барьеры для доступа на национальный страховой рынок РФ.

ЧЛЕНЫ КОМИТЕТА

AIG Insurance Company, JSC • Allianz IC OJSC • BNP Paribas CARDIF Insurance company • Chubb Insurance Company, LLC • CMS Russia • Credendo – Ingosstrakh Credit Insurance LLC • Euler Hermes • EY • General Reinsurance AG • Generali Russia & CIS • MAI Insurance Brokers • Renaissance pensions JSC NSPF • SAFMAR NPF AO • SCOR Moscow Representative Office • SOCIETE GENERALE Strakhovanie Zhizni LLC • SOGAZ Insurance Group • Tinkoff Online Insurance, JSC • VSK Insurance House (SAO VSK) • Zetta Insurance Company Ltd. • ZURICH RELIABLE INSURANCE, JSC.

INSURANCE & PENSIONS COMMITTEE



Chairman:
Alexander Lorenz, SAFMAR NPF AO

Deputy Chairman:
Vladimir Sukhinin, BNP Paribas CARDIF Insurance company

Committee Coordinator:
Tatiana Listrovaya (tatiana.listrovaya@aebrus.ru)

The AEB Insurance & Pensions Committee is a group of like-minded insurance and pensions executives and legal specialists. We work on various legal initiatives and one of our main objectives is to improve the working environment for insurers and pension funds operating in Russia. We strive to find workable compromises between industry players, the regulator and the end customer. In the below we highlight the key issues affecting our industry segments in 2020.

OVERALL MARKET SITUATION: INSURANCE

Like many other sectors of the Russian economy, the Russian insurance industry has had to deal with the economic impact of COVID-19. While overall insurance premiums have largely stagnated if comparing the first 6 months of 2020 to the same period in 2019, some product segments such as travel insurance have been affected quite considerably. In addition, the pandemic has been challenging in terms of operating insurance companies with large numbers of employees, parts of which needed to be moved to remote working. Also, the effectiveness of various distribution channels needed to be reviewed and there is an urgent need to speed up the digitalization process and re-engineer interactions with clients, given changing consumption behaviours. Some hope is being placed on the new Russian Central Bank's marketplace concept, which will create several platforms on which insurance companies and other product providers can sell their products to the general public in a safe environment that is supported by the various other digital government platforms (such as gosuslugi.ru or mos.ru). These platforms will integrate with these government sites, draw client data and store transactions and policies in the personal account/cabinet of each registered citizen.

RUSSIAN PENSIONS

The below outlines the main trends on the Russian pension market:

- **Consolidation.** The Russian pension market has been further consolidating and is gravitating around a handful of large state-owned pension funds. Currently there are 49 licensed pension funds. Concentration is high with some 90% of assets being held by the top 10 funds.
- **Increased transparency.** Under the auspices of the Russian Central Bank the Russian pension market is becoming more transparent with some funds increasingly publishing their actual investment portfolios on a regular basis.
- **Improved regulation and supervision.** Contrary to popular belief, especially in the West, the Russian pension market is ac-

tually highly regulated. Deviations from proclaimed investment strategies are strictly monitored by so-called specialized depositories who have oversight over the investment portfolios of all pensions funds in Russia. These specialized depositories register investment portfolio changes on a daily basis and are obliged to immediately report any possible suspicious activity to the Central Bank.

- **Pension reform prospects unclear.** The Russian (obligatory) second pillar OPS pension system has now remained frozen for a few years, with no OPS contributions being received by pension funds. Investment income is now the main driver of the market, which does not allow pension funds to invest in any growth strategies. The government had some time ago put forward the "GPP" (guaranteed pension product) concept. However, partly due to the pandemic, the timing of the introduction of this concept or whether it will be introduced at all is unclear. What is clear is that the Russian economy needs a strategy that will foster the development of long-term savings and a vibrant pension market should be a key objective of such a strategy.
- **Digitalization of the Russian pension industry remains a challenge.** Large funds are finding it difficult to digitalize their relationship with second pillar OPS clients, not least as there are still regulations in place that formally require actual physical mailing in paper form via the post office to millions of clients. Also given the uncertainty of upcoming pension reform, pension funds are investing less in IT than they normally would. In this sense, a clear strategy by the government would be very helpful, as it also allows funds to formulate a clear digital transformation strategy.

NEGATIVE CONSEQUENCES OF COVID-19 FOR THE RUSSIAN INSURANCE MARKET AND THE NEED FOR STATE SUPPORT

In general, regulatory relief for the insurance market introduced in April by the Central Bank of the Russian Federation to tackle the effects of the COVID-19 outbreak supported the market participants. When many companies were transforming their operational models, some weakening of regulatory rules, such as extension of reporting submission periods, moratorium on fines for failure to meet deadlines, etc., was a timely support measure for business. Along with that, the reporting volume has grown as companies now need to also submit reports on anti-virus measures. Moreover, support measures are non-recurring, while problems triggered by

the first outbreak of the pandemic in the spring and the rising number of infected in the fall of 2020 continue to have a negative impact on the insurance market. Insurers need long-term support programmes which will allow them to focus on providing insurance services to customers and developing new insurance types amid the current complicated economic environment.

These negative consequences have been to a large degree instigated by the slowdown in economic processes which resulted from restrictions on business and the reduced purchasing power of insurers, including legal entities.

Insurers dealing with voluntary health insurance were the first to speak out about problems in the provision of services caused by the ban on the part of the state to give medical treatment to the insured when COVID-19 is diagnosed. This gave rise to claims and the negative response from insurers and it may result in a growing number of appeals from the insured to the Financial Ombudsman and to Russian courts in the future. When imposing restrictions, the government did not announce force majeure, which is essentially weakening the position of insurers in a dispute related to the impossibility to ensure the provision of healthcare services under voluntary medical insurance programmes. It appears that special explanations by the Bank of Russia would allow one to expect a well-reasoned position by the courts and would be helpful in out-of-court dispute resolution with respect to claims from the insured, including proceedings within the context of the consumer protection law.

Businesses in many sectors of the economy have started to incur unprecedented losses. Specialized insurers of commercial (trade) loans may face an intensification of the non-payment crisis. Against this backdrop, introduction by the Russian government of a moratorium on filing for bankruptcy with respect to some categories of companies, which is an insured event in this type of insurance, greatly helps to stabilize the current situation. However, the moratorium will expire on 7 January 2021. In expectation of changes in the risk exposure, credit insurers may face the impossibility of acquiring traditional reinsurance coverage in foreign markets. Considering that total trade loans provided by suppliers in Russia to their counterparties with the support of insurance companies amounted RUB 5-5.5 trillion (3-4% of GDP) on average in 2019, the limited capacity of insurance and reinsurance programmes in this segment may have an extremely negative impact on the speed and the volumes of trade turnover or result in a rise in the price of alternative solutions. In European Union countries, credit insurers have already received state guarantees for over EUR 40 billion¹.

We think that corporate insolvency in some sectors may be like an avalanche in Russia, and the volume of insured turnover may shrink by 20-40%.

To mitigate the effects of COVID-19 and maintain the ability to provide insurance coverage to companies, it would be reasonable to discuss

the possibility of state support to credit insurers through provision of a national reinsurance capacity by the Russian National Reinsurance Company with respect to insurance of commercial transactions in the Russian Federation. Interested insurers and the AEB Insurance & Pensions Committee have attempted to initiate discussions about this problem at the All-Russian Insurance Association platform, but no solution has been found so far.

Slowdown in the purchasing power of insurers inevitably results in violations of the payment discipline under insurance contracts. Absolute and relative amounts of receivables from the insurance premium were growing in the first half of 2020. Insurers are compelled to provide the insured with the option of paying by instalments to maintain insurance coverage, which will result in a growing number of violations of standards set by the national regulator for that asset type.

The volatility of the rouble versus major foreign currencies will inevitably entail growth in insurance payouts by insurance type, which directly or indirectly depends on the purchase of goods of foreign origin, such as comprehensive insurance and third-party liability insurance for motor vehicles.

The state of core assets of insurers in the context of a decreasing return on bank deposits, shares and bonds for the majority of Russian and foreign issuers also gives rise to concern.

The above leads to tensions in the balance sheets of insurers and endangers compliance with the national regulator's requirements for their financial stability. We think it would be advisable under this challenging economic environment to defer the introduction of new, tougher regulations in terms of eligible assets of insurers, including the share of receivables, standards for recording the share of reinsurers, especially for reinsurance of comprehensive insurance and third-party liability insurance for motor vehicles, to a later date – 1 July 2022.

IN THE SPRING OF 2020, THE BANK OF RUSSIA, IN PURSUANCE OF THE INSTRUCTION OF THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, DEVELOPED AND PUBLISHED A NEW CONCEPT OF REGULATION OF THE MORTGAGE INSURANCE MARKET

Offers set forth in the Concept have caused deep concerns from all professional participants of the financial market, both insurance companies and banks. The primary area of concern is that implementation of the Concept will cause significant problems for customers and the economy.

The competitive ability of the mortgage insurance market, which is already not highly competitive, will be the most compromised. The absence of free competition, a main driver for the development of any market, will have a negative impact on consumers, depriving them of the possibility to choose an available and high-quality service at their own discretion.

¹ https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AJOC_2020_091_I_0001

When finalizing the Concept, it is important to ensure the following main aspects:

- Introducing free competition in the market by waiving the current process of accrediting insurance companies. As a consequence, banks will accept insurance contracts concluded with any insurance company operating in the insurance market under the laws of the Russian Federation. This will allow competitors to compete with each other according to the level and the quality of services, especially if minimum coverage is regulated by the government.
- Maintaining and supporting the ability to conduct sales of mortgage insurance through alternative channels (real estate agencies, online players, direct sales) will also inspire free competition and result in reduced insurance prices for customers.
- Inspiring innovations, customer-centric practices and high-quality services in the mortgage insurance market by getting insurers interested in competing for the quality of products.
- Providing customers with clear and transparent insurance terms and conditions, a sensible price for an insurance product, and open and available information about characteristics of a product.

Mortgage insurance may become a growth driver for the entire Russian insurance market, not just the bank insurance sector. To ensure it is supported and developed effectively, the necessary balance of interests of all market participants should be preserved.

D&O INSURANCE

Directors' and officers' insurance policies (hereinafter – "D&O insurance") are issued in order to ensure due indemnification of damages of an entity and its shareholders caused by unfair or unreasonable actions (omissions) by its directors and officers (members of its governing bodies).

D&O insurance is not a widespread practice in Russia. This is primarily driven by the current tax regulation: entities cannot allocate insurance premiums under D&O insurance contracts to expenses for income tax purposes and D&O (members of corporate bodies) must pay personal income tax (hereinafter, "PIT") on insurance premiums paid out of employers' funds.

This year, the government of the Russian Federation introduced the draft Federal Law No. 969592-7. If adopted, this law will release individuals from PIT on insurance premiums paid by employers by adding the following wording to Clause 3 of Article 213 of the Tax Code of the Russian Federation (hereinafter, the "Russian Tax Code"): "and under voluntary third-party liability insurance policies of board members of joint-stock companies".

The AEB is supportive of this initiative. However, in its opinion, the wording of the draft law is suboptimal and needs improvement, as the following characteristics of D&O insurance have not been taken into account.

- D&O insurance policies provide coverage not only for board members, but also to other D&O: executive bodies, chief accountants, heads of branches, etc.

- D&O insurance policies are issued in Russia more often as financial risks insurance or as a combined (mixed) contracts for insurance of financial risks and third-party liability.
- D&O insurance policies are issued not only for joint-stock companies, but also for other legal entities, including limited liability companies. The type of a legal entity do not affect loss exposure caused by actions of D&O of such legal entity.

Additionally, we recommend introducing amendments into Article 263 of the Russian Tax Code by extending the list of voluntary insurance costs which are accepted for corporate tax purposes. The absence of this possibility will greatly limit the demand for D&O insurance policies and will be a constraining factor for the development of insurance, that improves financial stability of legal entities.

RECOMMENDATIONS

- Add the following wording to Clause 3 of Article 213 of the Russian Tax Code: "and under directors, members of corporate bodies and/or other officers voluntary insurance policies".
- Add sub-Clause 9.4. to Clause 1 of Article 263 of the Russian Tax Code, which will read as follows: "9.4.) voluntary insurance of directors, members of corporate bodies and/or other officers".

CONDITIONS FOR ALLOWING FOREIGN INSURERS (REINSURERS) ACCESS BY OPENING BRANCHES (OFFICES)

In accordance with the Russian Federation's commitments in the insurance services sector when joining the WTO (Protocol of 16.02.2011, ratified on 21.07.2012, No. 126-FZ), the Ministry of Finance has prepared a new version of the bill on key requirements subject to access and activities of foreign insurers in the form of a branch instead of a 100% owned subsidiary. Such changes should come into force on 22.08.2021, and may have a noticeable impact on the decisions of foreign insurers to start operations in Russia, creating conditions for the expansion of the list of services for Russian insurers. At the same time, the liabilities of such a branch are guaranteed by the capital of the parent insurance (reinsurance) company whose assets under the Protocol may not be less than USD 5 billion (i.e. approximately RUB 340.0 billion). The draft law was initiated in 2018, but so far, including the wording of the draft law submitted for public discussion in 2020, most of its provisions are in conflict with the practice of simplifying access to national markets when opening branches of foreign insurers.

The current version of the Russian draft law does not simplify the conditions for commercial access to foreign insurance companies in the form of branches as compared to the conditions for opening subsidiaries, but in many ways makes it both stricter and more unpredictable. In particular, it concerns the size of the initial guarantee deposit, which should correspond to the minimum amount of the authorized capital taking into account the types of insurance activities, but the branch is not entitled to place it at its own discre-

tion, but is obliged to keep the amount of money from RUB 240 to 960 million (up to EUR 12.0 million) in a special account with the Deposit Insurance Agency, without being able to receive investment income. The amount of such deposit is subject to quarterly adjustment and makes the economic conditions of the foreign insurer unpredictable.

The obligation of a foreign insurer under the draft law to transfer 10% of risk reinsurance under an insurance contract concluded by a Russian branch to RNPk is of great concern. Firstly, this norm is not technically feasible, as reinsurance contracts are often concluded for all geographical locations of the international insurer's business, and secondly, it conflicts with the requirements for reliability of reinsurance in a number of jurisdictions, as the credit rating of RNPk (BBB) is significantly lower than that required by the solvency norms, including the 2009 Solvency II EC Directive.

Finally, the draft law makes it possible to open a branch depending on an agreement between the insurance supervision authorities of the country of registration of the foreign insurer and the Russian Federation. There are no such agreements to date, and this requirement is not provided for in the 2011 national obligations.

The Committee has repeatedly argued in favor of finding a balanced approach in the choice of ways to regulate the establish-

ment and operation of branches of foreign insurers, taking into account the scale of intended insurance operations and the nature of the risks assumed: for example, by requiring maximum financial security and its localization for types of insurance related to the interests of citizens, and simplifying them for branches that provide insurance under corporate property programs of international companies, or in the area of international insurance restructuring.

RECOMMENDATIONS

When preparing the draft law, it is necessary to take into account the legal status of the branch, which provides insurance services only within the parent company of the foreign insurer. This should be reflected in the requirements for the opening and operation of the branch (guarantee fund, insurance reserves, assets, management of the branch). In the case of branches of foreign reinsurers, the requirement for the size of the guarantee fund must take into account the modern possibilities of providing services in the cross-border trade regime without such encumbrances. The conditions for opening branches of foreign insurers may be considerably simplified, taking into account the initial restrictions on foreign insurers acquiring this right. Requirements not provided for by the national obligations of the Russian Federation and considered as unjustified administrative barriers to access to the national insurance market of the Russian Federation should be excluded from the draft law.

COMMITTEE MEMBERS

AIG Insurance Company, JSC • Allianz IC OJSC • BNP Paribas CARDIF Insurance company • Chubb Insurance Company, LLC • CMS Russia • Credendo – Ingosstrakh Credit Insurance LLC • Euler Hermes • EY • General Reinsurance AG • Generali Russia & CIS • MAI Insurance Brokers • Renaissance pensions JSC NSPF • SAFMAR NPF AO • SCOR Moscow Representative Office • SOCIETE GENERALE Strakhovanie Zhizni LLC • SOGAZ Insurance Group • Tinkoff Online Insurance, JSC • VSK Insurance House (SAO VSK) • Zetta Insurance Company Ltd. • ZURICH RELIABLE INSURANCE, JSC.