



Пропорциональное регулирование
как направление развития конкуренции на страховом рынке.

Ожидания и потребности.

13 сентября 2019г.



Основные направления развития финансового рынка Банка России на 2019-2021гг.

Стратегия развития фин. рынка РФ на период до 2020 г. (утв. расп. Правительства РФ 22.07.13. № 1293-р).

Стратегия повышения фин. грамотности в РФ с 2017 по 2023 гг. (утв. расп. Правительства РФ 25.09.17. № 2039-р).

Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов (Совет директоров ЦБ 26.03.18.).

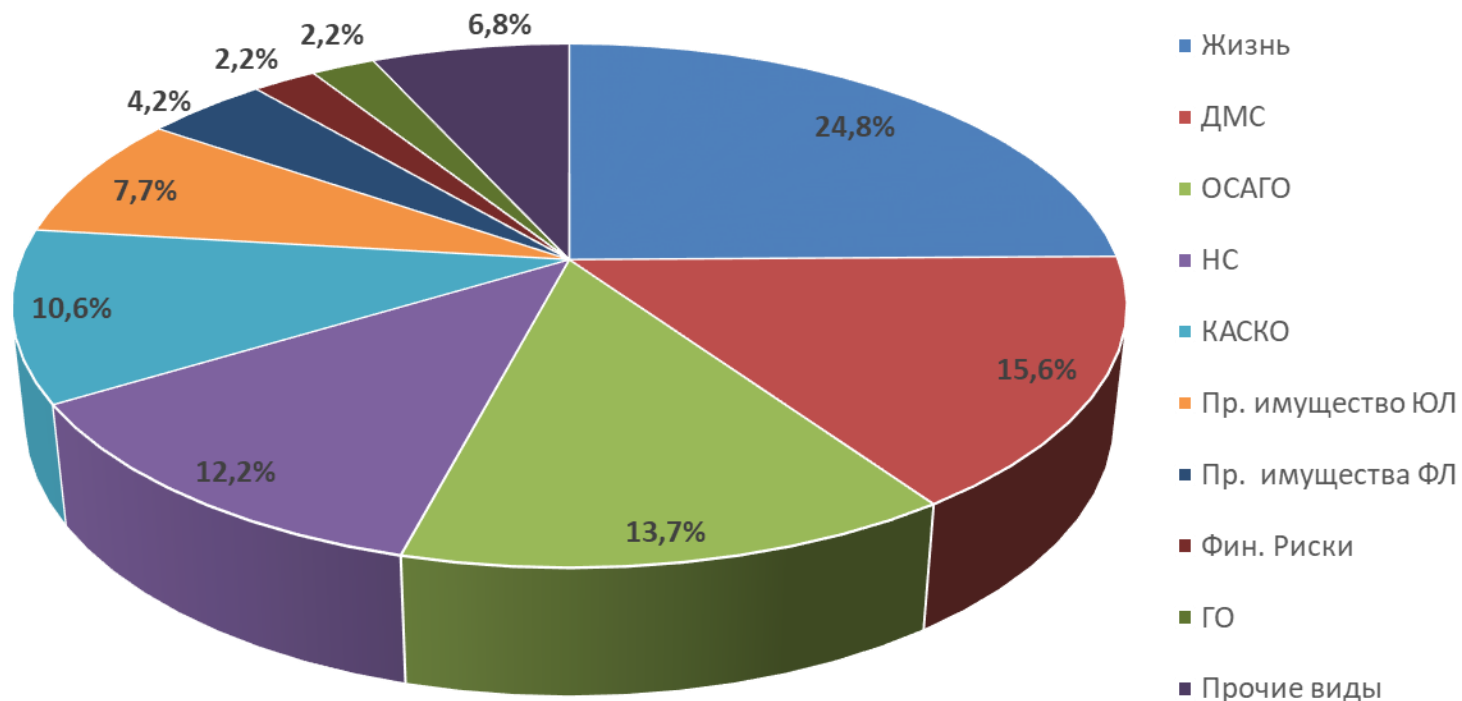




Структура страхового рынка по итогам 1 полуг. 2019 г.

185 СК в реестре ЦБ на 01.09.19, в т.ч.:
116 СК - универсальные
(вкл. 46 СК с ОСАГО);
31 СК - страхование жизни;
35 СК - ОМС;
3 - ПК.

Сборы премии 1 пол. 2019, %



Итоги 1 полуг. 2019г.:

снижение Жизни -11% (22 млрд.) - коррекция после взрывного роста за 5 лет;

рост НС +29% (20 млрд.) и ДМС +11% (11,5 млрд.) компенсировал потери в Жизни и ОСАГО -5% (5,7 млрд.);

53% совокупного страхового портфеля – страхование Жизни, ДМС и НС;

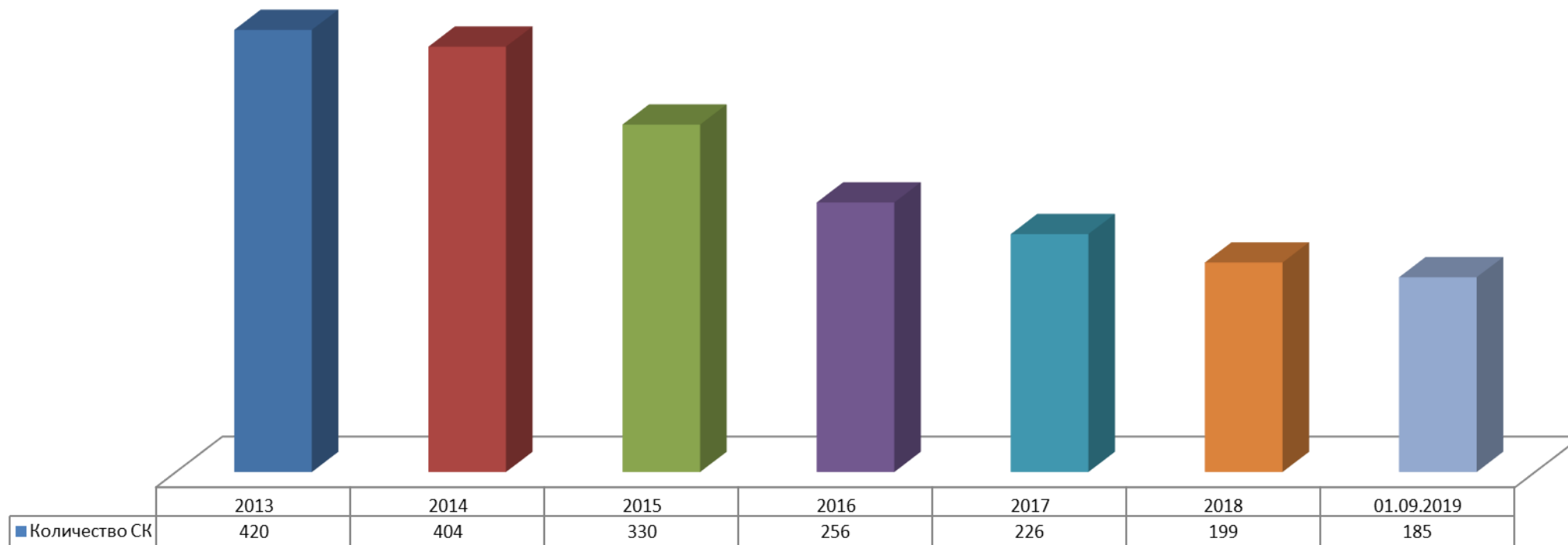
24% приходится на моторное страхование.

Очевиден потенциал по страхованию имущества юридических и физических лиц.



Сокращение количества страховых организаций

Количество страховых компаний

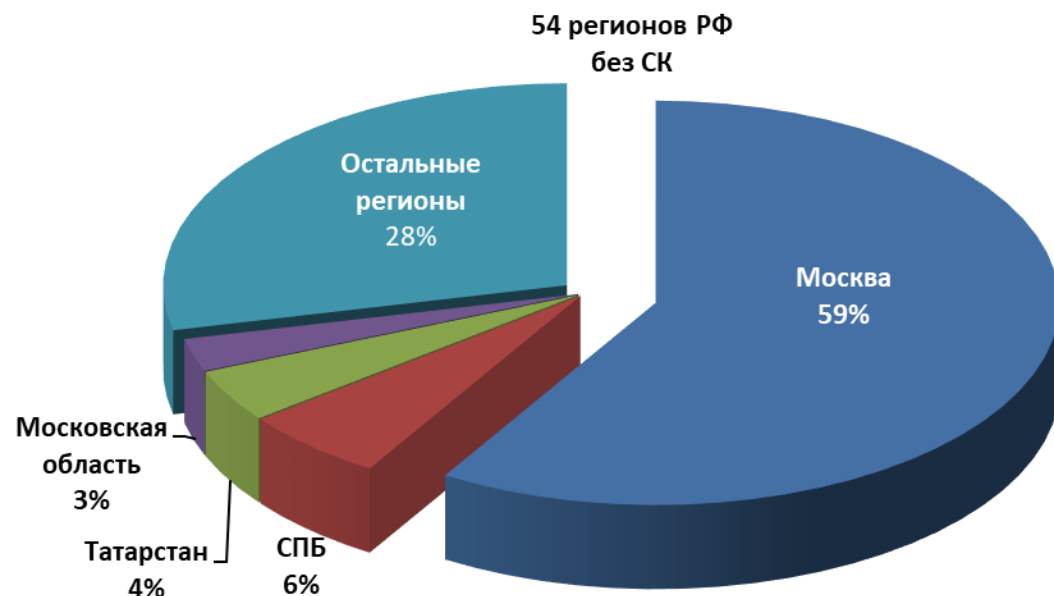


- ✓ На 01.01.2019 на страховом рынке было 199 СК
- ✓ На 01.09.2019 на страховом рынке осталось 185 СК
- ✓ Основные причины – добровольный уход с рынка и в связи с нарушением нормативов платежеспособности и фин. устойчивости



Региональная структура страхового бизнеса

на 01.09.2019 г.



Регион регистрации компаний	Кол-во
Москва	109
Санкт-Петербург	11
Республика Татарстан	8
Московская область	5
ХМАО, Самарская, Кемеровская и Свердловская области	по 4
ЯНАО, Красноярский и Хабаровский край	по 3
Новосибирская, Воронежская, Иркутская, Челябинская области, Республика Саха (Якутия), Чувашская Республика, Республика Крым	по 2
Курская, Нижегородская, Ульяновская, Ростовская, Смоленская, Томская, Тюменская области, Забайкальский, Камчатский, Пермский, Краснодарский, Приморский край, Республика Алтай	по 1
ВСЕГО в 31 регионах РФ:	185

65% СК зарегистрировано в Москве и Санкт-Петербурге - 120 СК, 65 СК – в регионах.
В 54 регионах нет СК, филиалы крупных СК занимаются в основном ОСАГО.



Количество СК относительно объемов сборов премии (данные по итогам 2018 г.)

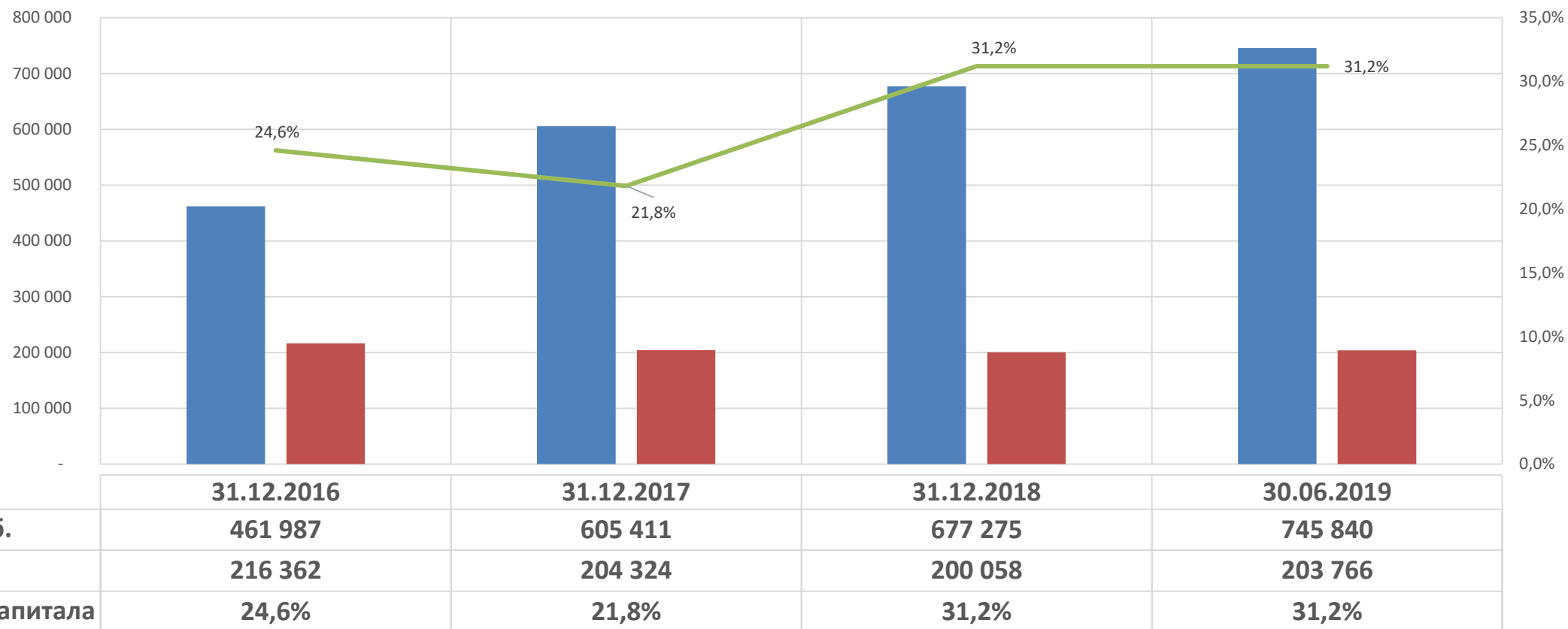
Сборы страховых премий за год	Количество СК*
До 1 млрд. руб.	110
От 1 до 5 млрд. руб.	46 (+2 Re)
От 5 до 50 млрд. руб.	31 (+1 Re)
Более 50 млрд. руб.	9

- Москва, МО, СПб – 60,1% сборов премий
- 56 СК осуществляют обязательные виды страхования
- Действующие страховые компании зарегистрированы в **34 субъектах РФ**
- **В 28 субъектах региональные (не московские) страховщики входят в пятерку лидеров по сборам**, при этом покрывая потребность как по обязательному, так и по добровольному страхованию.

* - без учета Re и ОМС



Капитализация и рентабельность рынка страхования

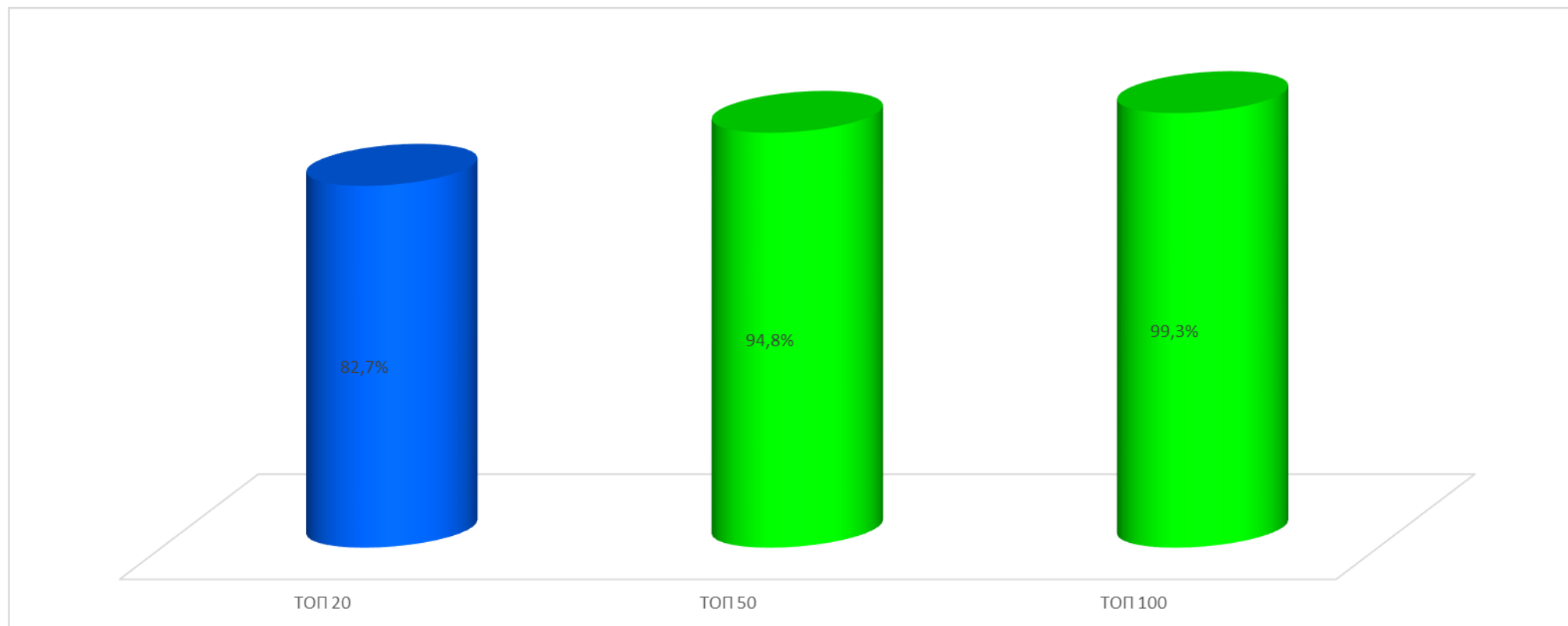


Совокупный УК снижался, при этом в 1 пол. 2019 г. немного вырос.

Капитализация выросла до 745 840 млрд. руб., рентабельность увеличилась до 31,2%.



Концентрация страхового бизнеса по сборам в 1 пол. 2019 г., млрд. руб.



- ✓ Доля крупнейших 20 СК выросла до 82,7%
- ✓ Доля 50 СК составила 94,8%
- ✓ 100 СК обеспечивают 99,3% сборов премии



Ожидания от новых требований к min размеру УК

Срок	Страхование, иное, чем страхование жизни	Страхование жизни	Перестрахование
01.01.2020	180 млн.руб.	310 млн.руб.	520 млн.руб.
01.01.2021	240 млн.руб.	380 млн.руб.	560 млн.руб.
01.01.2022	300 млн.руб.	450 млн.руб.	600 млн.руб.

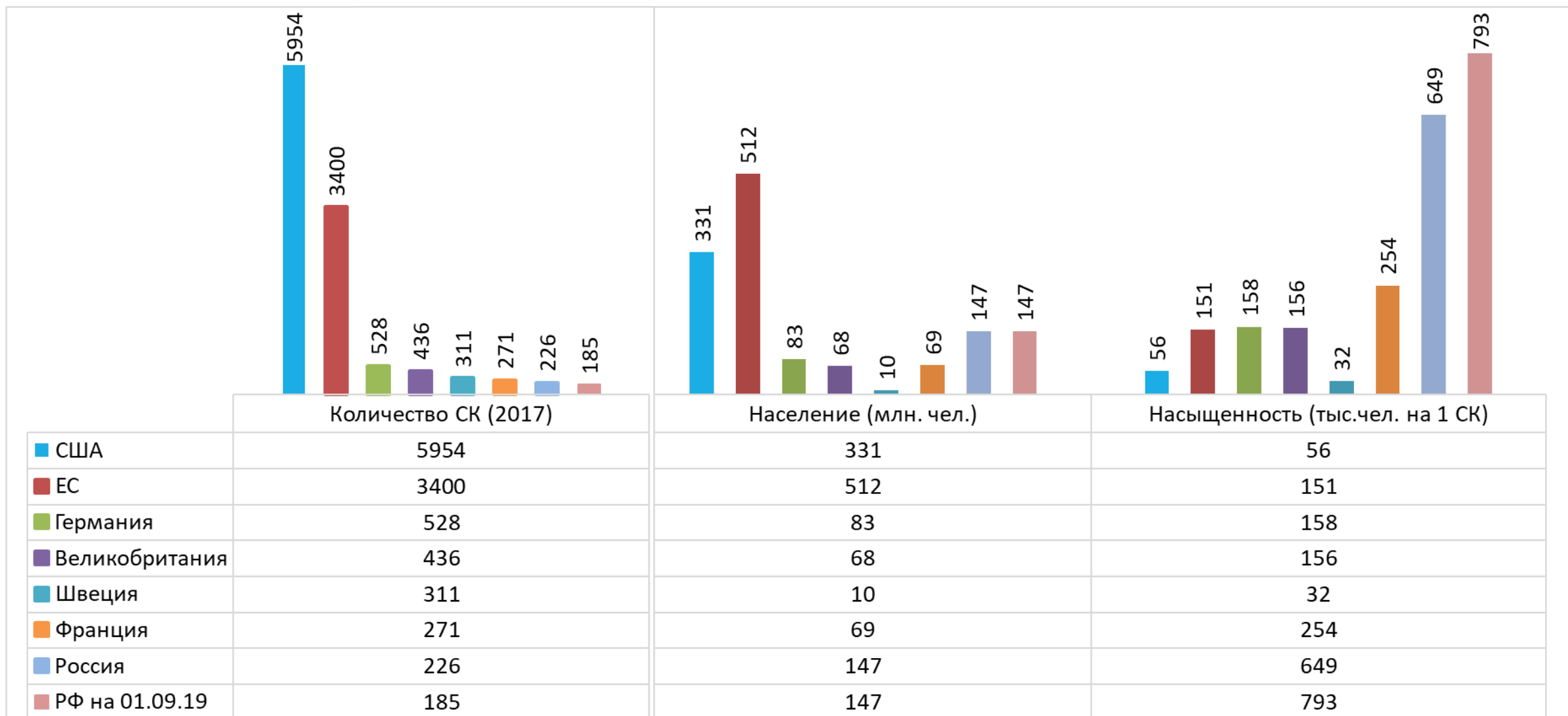
По состоянию на 01.09.2019 г.

УК СК (non-life, без ОМС) < 300 млн. руб. у 48 СК, в т.ч. 30 СК УК < 180 млн.руб.

УК СК (life) < 450 млн.руб. у 24 СК, в т.ч. 14 СК УК < 310 млн.руб.



Анализ насыщенности рынка страховыми компаниями





Функции и задачи региональных страховщиков

- Обеспечение доступности страховых услуг в районах субъекта и социально-значимых видов страхования;
- Разработка страховых продуктов с учетом потребностей местного населения и предпринимателей;
- Высокая степень клиент-ориентированности;
- Обеспечение продаж по обязательным видам страхования;
- Формирование рабочих мест и отчисления налогов в местные бюджеты;
- Участие в социальных программах региона и обеспечение гарантий социальной стабильности;
- Содействие в разработке и реализации региональных программ по страхованию.



Меры по развитию конкуренции на страховом рынке

- Стимулирование сохранения количественного состава участников рынка;
- Стабилизация регуляторных изменений и предсказуемость проводимых реформ;
- Постепенный отказ от государственного регулирования тарифов;
- Внедрение пропрегулирования для развития небольших и региональных СК и создание условий для появления новых участников рынка;
- **Обеспечение конкурентной среды:**
 - равный доступ к закупкам и участию в региональных страховых программах;
 - мониторинг ценообразования в регионах малого присутствия страховщиков;
 - повышение доступности страховых услуг.



Меры по сохранению количественного состава действующих СК

- Мониторинг возможности выполнения СК новых требований по УК;
- Выработка подходов по содействию к консолидации СК, не имеющих возможности докапитализации (модель партнерского объединения);
- Определение категорий СК, на которых не будут распространены основные требования РОПР на основе Solvensy II, и введение для них отдельного упрощенного регулирования.



Пропорциональное регулирование

Обозначенные направления Банка России по проп. регулированию и надзору:

- Различные требования по составлению и представлению отчетности;
- Дифференциация требований к корпоративному управлению, системе внутреннего контроля, аудита и управления рисками;
- Различная периодичность проверок.

Часть дифференцированных требований к страховщикам планируется реализовать при внедрении РОПР на базе Solvency II.

Предполагаемые подходы к категоризации компаний для целей проп. регулирования:

- Виды страхования;
- Объем сборов и обязательств;
- Системная значимость.

Комитет ВСС по РР направил доп. предложения в Банк России по категоризации СК и дифференцированию регуляторных требований:

1. При низкой доле обязательных видов страхования в портфеле (<20%) относить СК к группе упрощенного регулирования (ГУР);
2. Снизить периодичность и глубину надзорной отчетности для ГУР;
3. Снизить (или не вводить) доп. требования к корп. управлению по S-II.



Внедрение Solvency II

Ключевые задачи внедрения РОПР

- Установление правил по **определению величины капитала** страховщика, исходя из величины принимаемых им рисков;
- Внедрение **двух уровней требований к капиталу**, позволяющих обеспечить возможность принятия регулятором надзорных мер на раннем этапе ухудшения финансового состояния страховщика;
- Внедрение **правил справедливой оценки активов и наилучшей оценки обязательств страховщика**, соответствующих лучшим мировым правилам;
- Внедрение **системы корпоративного управления страховщиков**, соответствующей лучшим мировым практикам;
- Внедрение в РФ подходов к страховому регулированию и надзору, соответствующих лучшим международным практикам, **включая пропорциональность**.



Внедрение Solvency II

Компоненты внедрения РОПР предполагают установление требований:

№1 «Определение количественных требований к капиталу»

- в отношении подходов к оценке активов и обязательств, в том числе технических резервов страховой организации, в отношении структуры капитала и количественной оценки рисков. Баланс, сформированный в рамках РОПР), является основой для расчета требований к капиталу.

№ 2 «Система корпоративного управления»

- в отношении системы управления рисками, самостоятельной оценки рисков и платежеспособности, внутреннего контроля, внутреннего аудита, актуарной функции, квалификации высшего руководства, принципа осмотрительности (или принципа свободы инвестирования), раскрытия регулятору информации аудитором и страховой организацией, возможности аутсорсинга.

№ 3 «Требования к раскрытию информации и отчетности»

- в отношении публичной и конфиденциальной отчетной информации по оценке платежеспособности на основе РОПР, периодичности предоставления отчетной информации, формата передачи отчетных данных. Планируется расширение объема отчетной информации в области корпоративного управления (в том числе управления рисками), информации о требованиях к капиталу, рисках и пр.

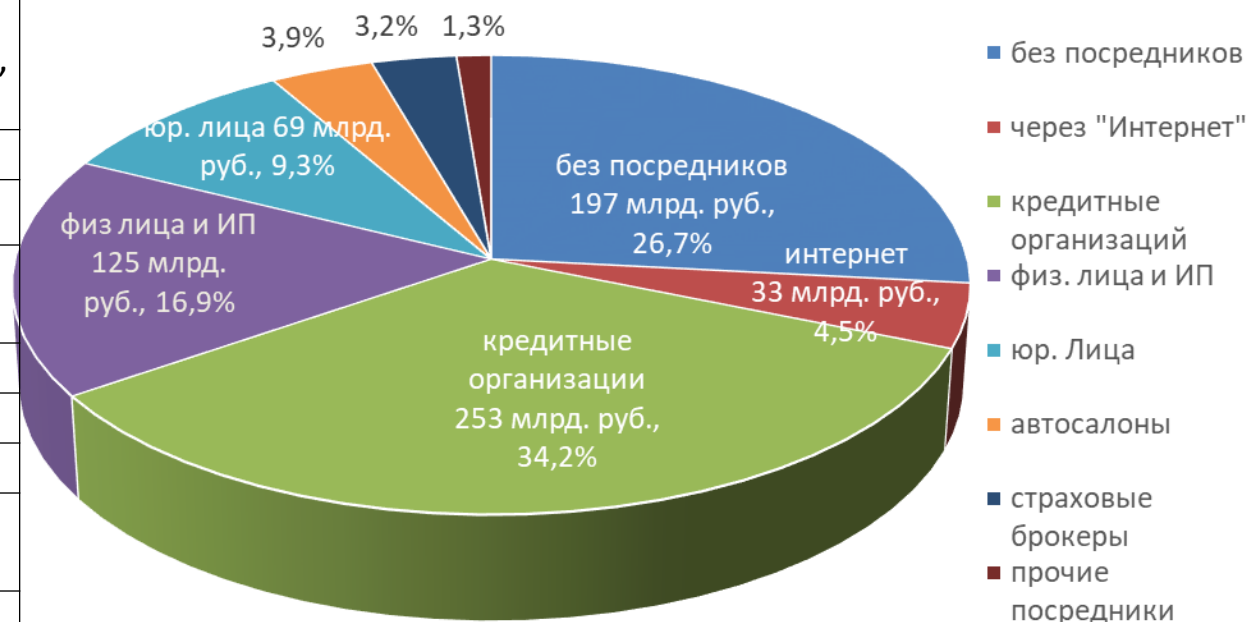


Структура каналов продаж страхования

Канал продаж	Страховая премия, 2018 г., млрд. руб.	Доля канала 2018 г., %	Страховая премия, 1 п. 2019 г., млрд. руб.	Доля канала, 1 п. 2019 г., %
без посредников	318	22%	197	26,7%
через "Интернет"	75	5%	33	4,5%
кредитные организаций	548	37%	253	34,2%
физ. лица и ИП	277	19%	125	16,9%
юр. Лица	125	8%	69	9,3%
автосалоны	62	4%	29	3,9%
страховые брокеры	44	3%	23	3,2%
прочие посредники	30	2%	10	1,3%
Итого	1 479		739	

1,479 трлн. руб. премий получено в 2018 г., +15,7%.
1,086 трлн. руб. (73%) получено через посредников.
548 млрд. руб. (37%) получено через банки.

Структура каналов продаж 1 пол. 2019 г., %.

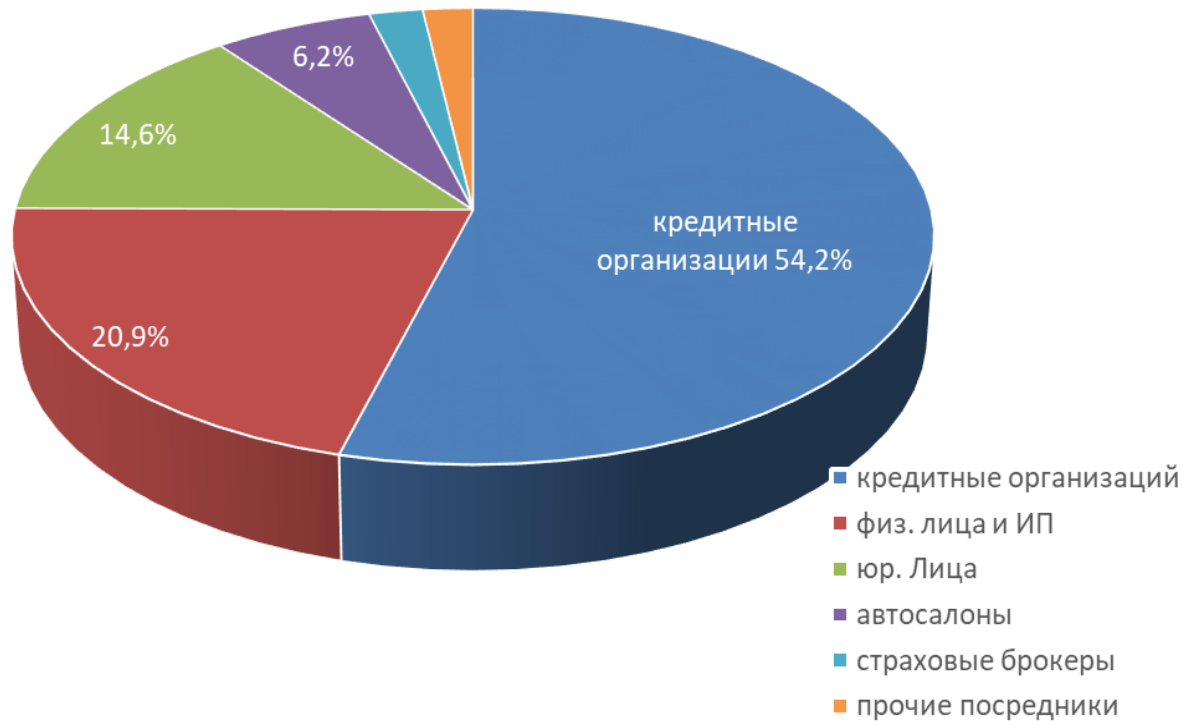


739 млрд. руб. премий получено в 1 пол. 2019 г., +1,8%.
508 млрд. руб. (69%) получено через посредников, +1,5%.
253 млрд. руб. (34%) получено через банки, +6,5%.

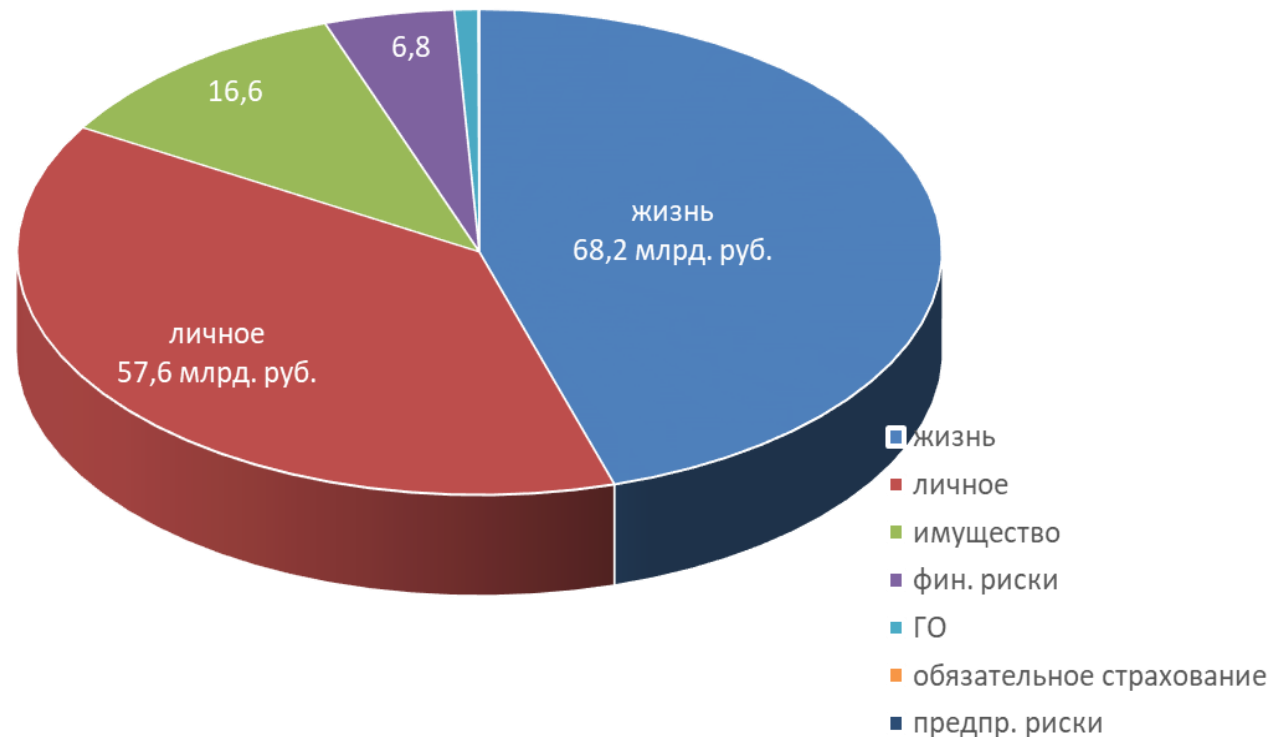


Структура вознаграждения посредников и влияние банков 2018 г.

Структура вознаграждения по посредникам 2018 г., %.



Вознаграждение банков по видам страхования 2018 г., млрд. руб.



всеми посредниками получено - 277,9 млрд. руб. (18,8%)

кредитными организациями - 150,5 млрд. руб. (54,2%)

2 вида принесли банкам - 125,8 млрд. руб. (83,6%) - страхование жизни и личное страхование



Банкострахование. Ключевые цели.

- Банковский канал является крупнейшим посредническим каналом продаж страховых услуг (37%), который во многом определяет уровень развития конкуренции на страховом рынке.
- Вопросы выбора страховщика потребителем при взаимодействии с кредитной организацией должны регулироваться в соответствии с текущей ситуацией регулирования финансового рынка и надзора за страховыми и кредитными организациями.
- **Ключевой задачей по достижению необходимого уровня конкуренции в сегменте банкострахования** является обеспечение условий свободного выбора потребителем страховой и кредитной организации при получении финансовых услуг.



Предложения по развитию конкуренции в банкостраховании.

- Установить **закрытый перечень критериев для допуска страховщика** к страхованию рисков заемщика кредитной организации:
 - *наличие действующей лицензии Банка России и отсутствие санкций органа страхового надзора в отношении требований к финансовой устойчивости и платежеспособности;*
 - *наличие страхового покрытия полисом страховщика установленных кредитной организацией рисков.*
- **Запретить на законодательном уровне установление банками собственных критериев и правил** проведения отбора страховщиков на соответствие требованиям банка.
- **Установить административную ответственность кредитных организаций за отказ** в приеме страхового полиса любой компании.



Сбалансированная модель страхового рынка

Страховой рынок России



Крупный бизнес должен быть лидером на м/н рынках, защищать системнозначимые риски и т.п.

Средний и малый бизнес должен быть опорой региональной политики, обеспечивать доступность страховых услуг.

Ёмкость перестрахования должна быть капитализирована и обеспечивать значительную защиту СК РФ и стран партнёров



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Вице-президент ВСС
Платонова Э.Л.