

## **Президент ВСС Игорь Юргенс подвёл итоги пандемийного периода для страхового рынка**

### ***Устойчивость в развитии и воля к обновлению: российский страховой сектор на фоне пандемии***

События последних двух лет не перевернули мир, не изменили наших долгосрочных целей. Да, глобальная экономика затормозила, затормозила сама человеческая жизнь. Но всякое торможение — очень удобный момент, чтобы оглянуться вокруг, чтобы понять, что идёт не так.

Переоценки ценностей не случилось. Наоборот, те ценности, о которых всё больше говорится с начала века, ценности устойчивого развития, только подтвердили свою значимость. Что мешает эффективной борьбе с пандемией? Разрывы и дисбалансы. Между Севером и Югом, между развитыми странами и развивающимися, между богатыми и бедными, между привилегированными слоями общества и угнетёнными.

Цели прежние, но стратегию, очевидно, придётся корректировать. Произошёл интересный сдвиг в риторике международных организаций, заметный по документам ООН, «Большой семёрки», Международного валютного фонда. Если раньше в кризисных ситуациях планы на будущее сопровождались лозунгом «Build back better» — то есть, отстроим лучше, чем было, учтём при реконструкции опыт кризиса, — то теперь в моде иная формулировка: «Build forward better». То есть, будем ориентироваться на будущее и выстроим новое.

За этой игрой слов — понимание, что существующая глобальная экономическая система, основанная на старых подходах к хозяйственной деятельности в XXI веке больше создаёт проблемы, чем решает их. Понимание, что погоня за прибылью заводит в тупик — и на уровне государств, меряющих успех ростом ВВП, и на уровне компаний, и на уровне личных жизненных историй. Что приоритеты здесь должны быть радикально сдвинуты в пользу общественных благ.

Мир обновляется, обновляется экономика, обновляется и страховой рынок — мировой и российский. Обновление это началось не вчера и не закончилось с началом пандемии. Потому, говоря о настоящем и будущем

страхового сектора перед лицом нынешних испытаний, приходится отвечать сразу на две группы вопросов. Во-первых, как страховщики переносят непосредственные шоки пандемии. И, во-вторых, как шоки пандемии скажутся на обновлении страхового рынка. Восстановится ли он в прежнем виде, или в его чертах будет уже что-то новое?

В октябре «Эксперт РА» представил итоги российского страхового сектора за первое полугодие текущего года. Относительно аналогичного периода в 2020-м рынок вырос на 21%. Да, в середине 2020-го случилась ощутимая просадка, но даже если снять этот эффект, мы имеем в минувшие два года последовательный десятипроцентный среднегодовой рост. Причём страхование жизни прибавило более 13 процентов. Впрочем, абсолютно все крупные сегменты нашего рынка в 2021 году по сравнению с 2019-м, последним «мирным» годом показывают заметный прирост.

Банк России в своём последнем на данный момент годовом обзоре сделал вывод, что «страховщики проходят сложный экономический период с хорошими показателями, сохранив запас финансовых ресурсов». Думаю, это наблюдение и сейчас вполне справедливо.

Российские страховщики доказали свою состоятельность, свою устойчивость, свою готовность реагировать на самые серьёзные вызовы и форсировать модернизацию производственных процессов, их цифровизацию, расширять удалённые продажи и предоставление услуг.

Согласно прогнозам, по итогам нынешнего года рост сборов составит около 17 процентов, и рынок преодолеет рубеж в 1,8 трлн рублей. Наиболее ощутима будет позитивная динамика, опять-таки, в страховании жизни, страховании от несчастных случаев и болезней.

КПМГ в начале осени выпустило прогноз по российскому страховому рынку на ближайшее трёхлетие. Один из четырёх гигантов мирового аудита обещает нам стабильный рост в среднем на 11 с половиной процентов ежегодно и рынок в 2,4 триллиона рублей к концу 2024-го. Этот прогресс, помимо благоприятной макроэкономической ситуации, должен быть обеспечен повышением прозрачности рынка, модификацией страховых продуктов, формированием цифрового клиентского опыта.

На самом рынке не все настроены так же оптимистично, кто-то ожидает более скромных результатов, но тенденция стабильного роста в ближайшей перспективе, в общем, очевидна. Если, конечно, обойдётся без внешних потрясений.

Общая картина рынка меняется в тех же направлениях, что и до пандемии. Так, новые вызовы стали очередным катализатором укрупнения. Это общая тенденция для российской экономики, это долгосрочный тренд на страховом рынке. Усложняются требования момента — с неизбежностью усиливается и данный тренд.

Можно говорить ещё о ряде изменений, так сказать, простого порядка. Новый опыт влияет на спрос. Пандемия заставила людей прочувствовать значимость в своей жизни рисков, связанных со здоровьем. Значительно повысился клиентский интерес к программам накопительного страхования жизни.

Качественное развитие российского страхового сектора выражается в расширении его социальной роли. Сегодня страхование стало действительно важным инструментом обеспечения социальной стабильности, подъёма экономики и поддержки благосостояния граждан.

Страховщики обеспечивают рабочими местами 2,5% всего занятого населения России. Наш сектор даёт более 2% всех налогов, уплачиваемых в государственный бюджет. Страховые компании активно инвестируют в госбумаги. На них приходится половина всех активов. По итогам 2020 года такие инвестиции составили 795 млрд рублей. Страховые и инвестиционные компании стали на сегодня основным источником «длинных денег» в экономике.

Результаты недавнего опроса «Ромир» свидетельствуют, что страхование постепенно превращается для наших людей в неотъемлемый фактор личного роста и благополучия. 77% опрошенных воспринимают покупку полиса как гарантию собственного спокойствия и уверенности в будущем. 69% не жалеют о средствах, затраченных на страхование, даже если страховой случай не наступал.

Объём выплат по страховым случаям растёт быстрее других макропоказателей (+8% за последний год, +31% за пять лет). Суммарные

выплаты потребителям за минувший год составили 659 млрд рублей, т.е. более 1% от всех денежных доходов населения. Особенно впечатляют показатели страхования жизни, где выплаты увеличились почти вдвое. На 11% выросли выплаты по страхованию от несчастных случаев и болезней.

Наибольший объем выплат приходится на ОСАГО — 137,6 млрд рублей за 2020 год и почти 800 млрд рублей за пять лет. Урегулирование аварий по европротоколу, внедрение динамического коэффициента формирования стоимости полиса, ряд других мер по совершенствованию автострахования улучшили не только страховую защиту автовладельцев, но и ситуацию на российских дорогах в целом.

Развитие страхования обеспечивается и работой страховщиков по повышению финансовой грамотности потребителей и формированию прозрачной для клиента информационной среды в плане раскрытия сведений о продуктах и рисках. Клиентоориентированность отрасли значительно укрепилась за последние годы. По расчетам Высшей школы экономики, уровень зрелости страховых компаний в управлении клиентским опытом составляет почти 4 балла, что намного выше показателей финансового сектора в целом (менее 3 баллов), сектора телекоммуникаций (3,5 балла), ритейла (2,5 балла), энергетики (2 балла).

Российские страховые компании стали активными участниками социальных проектов на национальном, региональном и местном уровнях, занимаются благотворительностью, осуществляют спонсорскую поддержку фондов и акций, сами создают благотворительные фонды.

Давно стало общим местом, что будущий облик страхования определяют информационные технологии: искусственный интеллект, Big Data, телематика, современный инструментарий онлайн-коммуникации.

Искусственный интеллект позволяет обеспечить глубокий анализ рисков, оперативный расчёт тарифов и калькуляцию убытков, продуктивное взаимодействие с клиентами. Телематика уже сейчас применяется в автостраховании; в дальнейшем урегулирование убытков будет всё более опираться на данные удаленного контроля, а значит, станет проще и эффективнее. Развитие мобильных приложений даст клиентам возможность

получать гораздо более качественное, более простое и удобное, непрерывное обслуживание по договорам.

Пандемия заставила нас форсировать цифровизацию. Эта тенденция была очевидной изначально. Когда в апреле 2020-го McKinsey опросил руководителей европейских страховых компаний, подавляющее большинство, 89%, выразили уверенность, что именно технологии дадут им возможность справиться с вызовами пандемии. Позволив оптимизировать бизнес-процессы, расширить использование данных, нарастить удалённые продажи.

Глобальный страховой бизнес был достаточно подготовлен к этому скачку. По подсчетам того же McKinsey, если десятилетие назад ежегодные инвестиции в IT в мировом страховании составляли от 200 до 300 млн долларов, то с 2015-го они колеблются уже в совсем ином диапазоне — от полутора до трёх миллиардов.

Говоря о современном состоянии отрасли, эксперты этой компании делают вывод, что она находится на пороге «технологического тектонического сдвига».

В России доля онлайн-страхования накануне пандемии была примерно в десять раз меньше, чем в среднем по миру. Но прогресс и у нас имеет место. Внедрение электронного страхования стало одним из ключевых направлений Стратегии развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019—2021 годы. К концу прошлого года доля компаний, применяющих в процессе продаж IT-решения, связанные с интернет-коммуникацией, согласно опросам, приблизилась к ста процентам. Девять из десяти продают страховые продукты через сайты, треть использует мобильные приложения.

Пандемия заставила ускоренно развивать платформы для удалённых продаж даже тех страховщиков, кто прежде не считал это первоочередным делом. В 2020 году, по данным Центробанка, дистанционно были оформлены 39% договоров ОСАГО, 39% договоров страхования жизни и около 60% договоров ДМС.

То, как увеличилась заинтересованность страховщиков в онлайн-продажах, видно и по показателям, относящимся к закупке трафика. Стоимость клика, связанного с ОСАГО, выросла в пять раз буквально за один год.

По итогам нынешнего года объём премий электронного страхования без учёта ОСАГО должен превысить 30 млрд рублей. Конечно, это не очень значительный показатель в сравнении с оффлайном. Но темпы роста впечатляют: в минувшем году, напомним, было 23 млрд, в 2019-м — 17 млрд, в 2018-м — 13 млрд. У ряда компаний-лидеров этой сферы доля удалённых договоров достигала в прошлом году 90%.

В структуре онлайн-продаж (без ОСАГО) более трети занимает страхование жизни, а также страхование рисков держателей кредитных карт, четверть — автокаско, 22% — страхование имущества физических лиц. Важно и нарастающее многообразие: ещё совсем недавно этот расклад почти целиком исчерпывался ОСАГО, каско и ВЗР — страхованием выезжающих за рубеж, видом, наиболее пострадавшим от пандемии. Хотя понятно, что какие-то сектора более приспособлены к удалённым продажам, какие-то менее (скажем, корпоративное страхование или накопительное страхование жизни), и диспропорции относительно оффлайна будут пока сохраняться — потому что и секторам-лидерам есть, куда расти.

Параллельно расширяются возможности онлайн-урегулирования — и через сайты (у 7 из 10 страховщиков), и через мобильные приложения (та же треть, что и в случае с продажами). Инфраструктура удалённого постпродажного обслуживания неизбежно отстаёт от инструментария интернет-продаж, но сейчас разрыв сокращается. При этом, правда, целиком обеспечить дистанционное урегулирование без посещения офиса способны пока лишь 40% отечественных страховщиков, и далеко не по всем видам. Так или иначе, в 2020 году каждый шестой убыток был урегулирован удалённо.

Российский союз автостраховщиков запустил в эксплуатацию систему АИС ОСАГО 2.0. Она вывела на новый уровень наши возможности по работе с клиентами при заключении договоров, по защите от мошенничества, по взаимодействию с регулятором. Прошло больше года с момента запуска этой системы, одной из самых сложных на российском финансовом рынке. Она планово развивается, мы систематически запускаем очередные обновления. На базе АИС ОСАГО 2.0 будут разработаны аналогичные системы для других видов страхования.

Началось внедрение мобильного приложения «Помощник ОСАГО». Оно даёт возможность оперативного электронного оформления извещений по европротоколу при незначительных авариях.

Важнейшим аспектом активной информатизации на рынке становится вопрос обеспечения безопасности. Ряд предложений в этом отношении был сформулирован корпорацией ФинТех: формирование кросс-отраслевой базы для предотвращения инцидентов в сфере информационной безопасности и мошенничества; создание общерыночного киберполигона для тестирования уязвимостей программного обеспечения, используемого участниками рынка.

Цифровизация будет ускоряться по мере снятия сдерживающих факторов со стороны регулятора. Необходима полномасштабная адаптация нормативно-правовой базы, стандартизация документооборота. Любое продвижение здесь даёт ощутимый эффект. Это можно было видеть, скажем, после того, как в апреле 2020 года появился закон, позволяющий осуществлять продажи через интернет страховым агентам и брокерам.

В конце прошлого года ВСС впервые рассчитал Индекс цифрового застрахованного. Этот показатель определяется на основе нескольких групп параметров, характеризующих взаимодействие страховых компаний с розничными клиентами в цифровой среде и уровень цифровизации предлагаемых продуктов: digital presence, то есть, созданы ли инструменты; digital practice — работают ли они; и digital perception, — то есть, что сами клиенты думают на этот счёт. На данный момент индекс составляет 44%. Без детального знания методологии эти цифры, конечно, мало что скажут. Могу, по крайней мере, заверить, что показатель достаточно высок и, главное, прибавляет от полугодия к полугодию. Существенно увеличиваются доверие к цифровым страховым услугам и готовность целиком перейти на обслуживание онлайн. Для новых поколений индивидуальных клиентов, которые входят на рынок сейчас и будут входить завтра, это вообще практически безальтернативный вариант. Рынок ещё не вполне способен воспользоваться этой готовностью. Но уже в 2020-м три из четырёх получателей страховых услуг пользовались и онлайн-инструментами.

Психологическая готовность к онлайн-взаимодействию у людей уже достаточно высока. Притом, что с по-настоящему прорывными решениями им приходится сталкиваться лишь в отдельных видах, лишь по некоторым направлениям.

Так, в автостраховании ускоренно развивается такое insurtech-новшество, как страховые агрегаторы и маркетплейсы. Это простой, прозрачный, удобный для клиента инструмент продаж, позволяющий быстро

сориентироваться в очень широком диапазоне рыночных предложений, оценить варианты покрытия и цены, а зачастую упрощающий и сам процесс покупки полиса.

Информационные технологии значительно облегчают индивидуализацию во взаимодействии клиента с компанией. А значит, сервис становится всё более ориентирован на конкретного человека и, соответственно, всё более выгоден ему.

Есть программы, позволяющие анализировать клиентское поведение, в том числе, в реальном времени. Есть программы, облегчающие поиск потенциальных клиентов — например, на основе активности в социальных сетях.

Развивается интернет вещей, растут численность и ассортимент устройств, подключённых к глобальной сети и способных обеспечивать оперативный сбор самых разнообразных данных. По экспертным оценкам, к 2025 году общее число таких устройств в мире превысит триллион.

Телематика обеспечивает качественный рывок в самом содержании страховых продуктов: что такое «умное страхование», можно в общих чертах представить себе уже сейчас по тем предложениям, которые появляются в сферах ДМС, автокаско или страхования недвижимости. Страховой продукт становится динамичным, высокоадаптивным. В перспективе это изменит саму роль страхования в жизни страхователя. Помимо покрытия ущерба его базовой функцией станет постоянное и оперативное выявление и предотвращение рисков, мониторинг с возможным вмешательством, когда риски превышают пороговые значения.

Я считаю, мы должны достаточно серьёзно отнестись к страхам, что расширение доступа к личным данным клиентов чревато в перспективе созданием системы тотального контроля и слежки. Если часть потребителей легко готова поступиться своими личными данными ради вытекающих из этого материальных выгод, то другие всерьёз опасаются, что пострадает конфиденциальность. Безопасность клиента — дело святое, и в этом смысле тоже, поэтому рынок обязан предложить понятные и прозрачные инструменты её обеспечения, обязан предоставить соответствующие гарантии.



При понимании того, что в принципе дистанционный мониторинг — это неизбежная черта нашего общего будущего, а отчасти и настоящего. И далеко не только в страховой сфере.

Борьба с пандемией ускорила цифровизацию не только в нашей отрасли, а во всех сферах экономической активности. Переход предпринимателей в онлайн создаёт условия и для развития новых страховых продуктов. Цифровая экономика это, помимо прочего, совершенно особый комплекс рисков экономической деятельности: связанных с эксплуатацией электронных устройств, с осуществлением электронной коммерции, с использованием искусственного интеллекта, а также рисков киберпреступности.

На протяжении последних пяти лет ведущие отечественные страховые компании предлагают в сегменте имущественного страхования юридических лиц дополнительное покрытие по киберрискам. Однако общая методология здесь пока отсутствует, а потому и сектор развивается крайне медленно — притом, что перспективы у него огромные.

Многие считают, что главная революционная сила в современном страховании это не информационные технологии, а люди. У новых поколений клиентов, у тех, кто сформировался как личность уже в нынешнем веке, высокие требования к услуге, к её персонализации, к возможности использовать её для постоянного улучшения качества собственной жизни и собственного бизнеса, сделать её частью повседневности для человека и компании. Страховой продукт должен быть не только крайне индивидуализированным, но и достаточно гибким, должен перенастраиваться на ходу, превратиться для потребителя в его личного спутника. Соответственно, кстати, растёт значение ценностного наполнения продукта. К постоянным спутникам все мы предъявляем более серьезные требования в части соответствия нашему духу, нашим ценностям, чем к случайным — так и здесь.

Но цифровые технологии в страховании — это, понятно, не только прямая работа с клиентом. Это оптимизация внутренних процессов. Это огромные новые возможности для аналитики. Это значительное упрощение работы с отчетностью. Это снижение стоимости и сроков обработки полисов. Это ускоренное взаимодействие с агентами и оперативные выплаты им. Это и облегчение регуляторной нагрузки, так как упрощаются сами процессы

взаимодействия. Это качественное снижение общих издержек (конечно, при неизбежных — и ощутимых — первоначальных затратах на информатизацию).

Аналитики McKinsey подсчитали, что одно использование искусственного интеллекта способно к 2030 году обеспечить повышение производительности страховых процессов и сокращение операционных расходов на 40%. Ещё более ощутимый эффект в этом плане даёт широкое применение облачных технологий и RPA, роботизированной автоматизации бизнес-процессов.

Внедрение технологических инноваций позволяет страховщикам в перспективе перейти от традиционных бизнес-моделей к построению цифровых экосистем, которые и значительно более клиентоориентированы по своей природе, и много эффективнее в плане ведения бизнеса.

Впрочем, «позволяет» — не очень точное слово в данном случае. Многие ставят в этой связи вопрос о выживании традиционного страхования. В зависимости от того, кто сможет предоставить потребителю эти страховые экосистемы: существующие на нынешнем рынке компании либо технологические гиганты. Нет полной уверенности, что через какое-то время мы не увидим на глобальном рынке что-то наподобие страхового Uber'а. Конечно, финансовые услуги значительно более сложная область, чем услуги автоперевозок. Мы предлагаем людям не просто сервис. Страхование это и наука, развивающаяся не одну сотню лет, это и сложнейшая правовая система (верней, множество взаимосвязанных систем национального уровня). Но и технологии ведь не стоят на месте.

Есть мнение, что традиционные страховщики выживут в том случае, если, как носители знаний и навыков, интегрируются с технологическими компаниями, которые возьмут на себя связь с потребителем. Но так или иначе, это вопрос, скорее, не завтрашнего, а послезавтрашнего дня.

Летом этого года мы вместе с рейтинговым агентством «Эксперт РА» провели конференцию «Как пандемия изменила страховой рынок и страховщиков». Собрали полторы сотни экспертов, чиновников, руководителей компаний. Так вот, что касается самих страховщиков, сквозной темой их выступлений была не столько собственно пандемия и её

непосредственные вызовы, сколько устойчивое развитие, внедрение его принципов в страховую деятельность.

Об устойчивом развитии много говорится в последние годы с самых разных трибун. Ещё полвека назад начало складываться понимание, что успешный рост не должен разрушать собственную базу. Что важно сохранять и расширять основы для будущего роста. Что рост этот должен быть гармоничным и равномерным; любые разрывы — это, в потенциале, конфликты, разрушение и деградация.

Это справедливо и в отношении человечества в целом, и в отношении любой из областей его деятельности. В том числе, безусловно, и страховой.

Для предпринимателей устойчивое развитие — это учет в своей практике ESG-факторов. Расшифровка этой аббревиатуры ныне известна, наверное, всем: environmental, social, corporate governance; окружающая среда, общество, корпоративное управление. То есть, та самая социальная роль бизнеса, о которой уже говорилось. И которая заключается не только (и, может, не столько) в повышении материального благополучия общества. Сколько в его оздоровлении, в переводе всех сторон его жизни на те разумные основания, которые позволят нам избежать краха в обозримой перспективе. Краха по причине экологических катастроф или социальных, — не столь важно. Важно, что все эти катастрофы могут быть вызваны разрушительным ростом.

Страховщики — люди, чья профессиональная деятельность основана на выявлении рисков и управлении рисками. Кому как не им обслуживать нынешний переход в жизни человечества. Имея в виду и физические риски — то есть, возможные потери по причине природных катастроф и постепенных изменений, вызванных климатическими причинами (такими, например, как таяние вечной мерзлоты), и риски переходные, связанные с изменением глобальной экономической модели.

Очевидно, что такой процесс не может быть безболезненным для значительной доли участников хозяйственной деятельности. В первую очередь, для тех, кого человечество не хочет брать в будущее, а также их контрагентов. Самый очевидный пример — угледобывающая промышленность. Но на самом деле примеры можно находить повсеместно:

возьмём хотя бы РЖД, где в нынешней структуре грузоперевозок уголь занимает без малого половину.

«Зелёная сделка» Евросоюза, утверждённая в текущем году, предполагает поэтапное введение с 2023 года углеродного налога на импортные товары. Из российских экспортёров под это регулирование попадают в первую очередь продавцы стали, алюминия, удобрений, для которых рынок ЕС жизненно важен. По некоторым оценкам, ежегодные потери отечественного бизнеса составят первоначально около 3,5 млрд евро, а к 2030 году могут превысить 8 млрд. Имея в виду и сам сбор, и то, как он скажется на себестоимости товаров, какие преимущества получат конкуренты из регионов с более развитым углеродным регулированием. Новый налог, разумеется, не может не отразиться и на капитализации компаний-поставщиков.

Не менее высоки хозяйственные риски у тех, кто первым опробует инструментарий будущего, инструментарий ещё не отработанный, не вполне познанный и зачастую недостаточно эффективный (тут можно много говорить о тех же возобновляемых источниках энергии).

Впрочем, ограничиваться экологической тематикой — это, по нынешним временам анахронизм. Да, тема «зелёного перехода» звучит всё громче. Но в спектре всех вызовов это лишь одна из красок. Шесть лет назад Генассамблея ООН приняла базовый документ в этой области: «Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года». На него ориентируются все последующие инициативы, глобальные, национальные, отраслевые. Среди семнадцати общих целей, установленных Повесткой, фигурируют, разумеется, и борьба с изменением климата, защита и восстановление экосистем. Но в первых её строках — ликвидация нищеты и голода, борьба с безработицей и качественное образование. Движение к равенству среди людей и среди государств, к равенству в правах и в доступе к ресурсам, к правосудию и открытости в общественной жизни. Отдельным пунктом идут глобальные «три И»: индустриализация, инновации и инфраструктура.

Интеграция бизнеса в работу по достижению обозначенных целей растёт с каждым годом. Исследование KPMG в 2020 году показало, что из числа 250 крупнейших мировых компаний 72% выстраивают бизнес-модель, исходя из Целей устойчивого развития ООН. В начале века доля лидеров глобального бизнеса, раскрывающих информацию о факторах устойчивого

развития в своей деятельности, составляла лишь треть. А уже к концу «нулевых» превысила 90 процентов.

И, так или иначе, на первом плане именно «зелёная повестка». Повсеместным приоритетом стала углеродная нейтральность. Эта цель закреплена экономическими стратегиями подавляющего большинства стран-лидеров, включая нашу. США и Евросоюз обязались достичь углеродной нейтральности к середине века, Россия и Китай определили своим рубежом 2060 год. Четкие ориентиры такого рода ставят перед собой и глобальные корпорации. Лидеры мирового нефтегазового сектора — BP, Total, Shell — тоже намерены стать углеродно-нейтральными к 2050 году.

Страховщики были вовлечены в эту работу практически с самого её начала. Программа ООН по защите окружающей среды (ЮНЕП) ещё в 1995 году обнародовала заявление об экологических обязательствах страховой отрасли. Через полгода, ко времени первой конференции Страховой инициативы ЮНЕП, к заявлению присоединились более шестидесяти компаний. Они обязались учитывать экологические аспекты в собственной деятельности и внедрять передовой опыт такого рода.

В дальнейшем сформировался целый ряд международных институтов, задача которых — стимулировать переход к устойчивому страхованию через пропаганду его идей и выработку конкретных рекомендаций для страховщиков и регуляторов. Документы такого рода выпускает Рабочая группа по раскрытию информации, связанной с изменением климата при Совете по финансовой стабильности «Группы 20», Форум по устойчивому страхованию — глобальная сеть надзорных и регулирующих органов, организованная при поддержке ЮНЕП в 2016 году, Сообщество центральных банков и надзорных органов по экологизации финансовой системы, созданное на парижском климатическом саммите в декабре 2017-го.

При поддержке ООН разработаны Принципы ответственного инвестирования, содержащие рекомендации по внедрению факторов ESG в финансовую деятельность. В 2012 году, в качестве дополнения к ним, появились Принципы устойчивого страхования.

Согласно этому документу, устойчивое страхование предполагает:

включение экологических и социальных вопросов и темы ответственного управления в контекст принятия бизнес-решений;

работу с потребителями и партнерами для повышения осведомлённости об экологических и социальных проблемах, для оценки соответствующих рисков и выработки мер;

аналогичное направление GR-активности, взаимодействие с регулируемыми органами;

регулярное публичное раскрытие информации о реализации принципов — процесс этот должен быть открытым и прозрачным.

Финансовая инициатива ЮНЕП год назад выпустила первое руководство по управлению широким спектром рисков для устойчивого развития. Материал содержит рекомендации по интеграции данной тематики в бизнес-процессы, по выявлению и оценке таких рисков, прежде всего — для промышленного и коммерческого страхования, по раскрытию информации о них. Через полгода появился обзор «Страхование климатического перехода», подготовленный ЮНЕП в партнёрстве с 22 ведущими глобальными страховщиками. Он тоже имеет инструктивный характер, разбирая риски, как физические, так и переходные, с точки зрения андеррайтинга. Форум по устойчивому страхованию буквально на днях представил масштабное исследование «Природные риски в глобальном страховом секторе», а ранее предложил национальным органам страхового надзора комплексную методологию по организации работы с климатическими рисками.

Россия идёт по этому пути с некоторым отставанием. В марте нынешнего года опубликован аналитический обзор «Внедрение ESG-подходов в российском страховании». По результатам исследований большинства компаний из топ-50 по объёму премий, оказалось, что степень интеграции ESG-повестки в бизнес-процессы пока очень низка. Ни у одной компании в годовой нефинансовой отчётности не отражены цели устойчивого развития и ответственного финансирования. Крайне редко затрагиваются вопросы изменения климата и международные инициативы по этой проблеме. Лишь в одном случае упоминается сценарий «1,50°C». Даже дочерние компании крупных зарубежных страховщиков ограничиваются, как правило, лишь кратким общим указанием на признание ими целей устойчивого развития.

Семь компаний отражают данные об использованных энергетических ресурсах, три упоминают о программах снижения собственного воздействия

на окружающую среду (имея в виду экономию природных ресурсов). Сведения об углеродном следе портфеля, о его экологичности не готова предоставить ни одна из компаний.

Только два участника рынка из тридцати, охваченных исследованием, предлагают продукты экологического страхования. Впрочем, надо признать, что востребованность его пока крайне низка. В практике АО «АИГ» — единственной российской компании, на момент исследования предлагавшей достаточно широкий спектр продуктов такого рода на протяжении более десятка лет, — не более 20—25 договоров в год. Общая доля экострахования в России крайне незначительна, годовой рост его, по приблизительным оценкам, не превышает 10%. Тематика исчерпывается защитой ответственности предпринимателя за ущерб, нанесённый им природе. О защите имущества от вызовов такого рода или иных сопутствующих рисках речь пока не заходит.

История и природа создали для России определённую «подушку безопасности» в отношении климатических вызовов. Да, в абсолютных цифрах глобальное потепление в нашей стране идёт быстрее, чем в целом на планете. Но ощутимые негативные эффекты это до сих пор давало в регионах с наименьшей плотностью населения и хозяйственной деятельности. И только в последние годы такие эффекты оказались в центре общего внимания — достаточно вспомнить катастрофические разливы из-за разрушения нефтегазовой инфраструктуры в результате таяния вечной мерзлоты. «Подушка безопасности» всё тоньше, климатические изменения значительно повышают объём экологических рисков при ведении бизнеса. Производитель, ориентированный на долгосрочное развитие начинает это понимать; потенциал экологического страхования в перспективе огромен.

Хотя решительный рывок на этом направлении возможен только при ликвидации законодательного дефицита. Законопроект об экологическом страховании впервые оказался на рассмотрении ещё самого первого созыва Государственной думы, в далёком 1994 году. Первый модельный закон «Об экологическом страховании» Межпарламентская ассамблея государств-членов СНГ приняла в чуть менее далёком 2000-м. Однако реализован он был на практике лишь в небольшой части стран СНГ и в основном фрагментарно. В России активная законотворческая работа идёт и в данный момент, но сказать, что все интересы и мнения согласованы, пока нельзя.

Что касается темы корпоративной социальной ответственности, то, по свидетельству экспертов, практически везде она ограничивается раскрытием информации о благотворительности и спонсорской помощи.

И если российский банковский сектор становится в нашей стране одним из локомотивов в продвижении повестки устойчивого развития (треть крупнейших банков уже ввели KPI на ESG-метрики в своих кредитных и инвестиционных процессах, а до конца года доля таких банков должна превысить 50%; оформлены в документ «Практические рекомендации банковского сообщества по внедрению ESG-банкинга в России»), то сектор страховой, да, отстаёт.

Виртуальная встреча страховщиков на недавнем климатическом саммите в Глазго, организованная Институтом Swiss Re, называлась «Insurance Leadership in the Race to zero». Лидерство в данном случае, действительно, гораздо более естественная для нас позиция. Очень рассчитываю, что со временем это проявится не только на глобальном уровне, но и на российском национальном.

Надо сказать, что ситуация всё-таки понемногу меняется. Уже после выхода цитированного исследования ESG-рейтинг получило ООО «Ак Барс страхование». Было засвидетельствовано, что страховщик «демонстрирует развивающийся уровень интеграции повестки устойчивого развития в деятельность компании и качества соблюдения соответствующих практик».

Приходит информация о запуске отдельными кампаниями страховых продуктов, где инвестиционная корзина целенаправленно формируется с учетом ориентации бизнеса на принципы устойчивого развития. По свидетельствам тех, кто делает такие попытки, интерес к этим предложениям оказывается выше ожидаемого. Разумеется, полноценное развитие рынка ответственного финансирования невозможно без формирования общей методологии, без создания нормативной базы, без стимулирования спроса. Но хорошо, когда кто-то оказывается здесь на шаг впереди.

«Сбербанк страхование» в апреле запустил программу комплексного экологического страхования, ориентированную на крупный (а с июня — также на средний и мелкий) бизнес всех отраслей. То есть, подвижки намечаются, но пока мы имеем дело с единичными, обособленными событиями.



Причины этого видятся составителям аналитического обзора в самой природе отечественного страхового рынка. Ведь он «имеет более короткую историю, чем рынки развитых стран, и пока внимание собственников сосредоточено преимущественно на финансовой стороне деятельности». Мне кажется, это несколько утрированный взгляд на вещи, но в целом, пожалуй, справедливый.

Эксперты приходят к выводу, что «на нынешнем этапе внедрение принципов ESG в России может быть связано скорее с мотивами регулятивного, репутационного и финансового характера, а не со стремлением к повышению качества диалога с обществом и улучшению результатов компании в области устойчивого развития». Страховщики, — по крайней мере, в краткосрочной перспективе, — не видят, как учёт ESG-рисков способен серьёзно отразиться на прибылях. Сказываются также естественный недостаток квалифицированных кадров в данной области и нормативные проблемы разного рода.

Потому инициативу должен брать на себя регулятор. А в равной степени, добавлю, и саморегулируемая организация, бизнес-ассоциации. Всероссийский союз страховщиков непосредственно в текущий момент занят созданием рабочей группы по ESG, нацеленной в первую очередь именно на организацию взаимодействия между предпринимателями и органами государственной власти.

Год назад в Банке России была сформирована Рабочая группа по финансированию устойчивого развития. Заявленные задачи рабочей группы — определять стратегическую повестку по данному направлению и контролировать её реализацию. К работе в тематических экспертных подгруппах привлекаются также участники рынка и научные организации. Укажу тематику подгрупп — в ней отражена нынешняя стратегия российского регулятора, отражено видение тех маршрутов, которые выбрало государство. Выбрало, в том числе, и для нас.

Во-первых, развитие рынка финансовых инструментов и инфраструктуры устойчивого развития. Во-вторых, корпоративное управление и раскрытие информации. В-третьих, экологические, управленческие и социальные риски, микро- и макропруденциальный надзор. В-четвёртых, внедрение подходов, способствующих достижению целей устойчивого

развития, в операционную деятельность Банка России. И наконец, углеродное регулирование и система торговли углеродными единицами.

Ещё до того, как оформилось новое подразделение, Банк России представил доклад «Влияние климатических рисков и устойчивое развитие финансового сектора Российской Федерации». Это пока не руководство к действию для наших рынков, это обзор накопленного в мире опыта. Даны характеристики климатических рисков — как физических, так и рисков перехода, их возможного влияния на страховой бизнес. Освещены первые попытки их оценки и управления ими, обобщены регуляторные инициативы. Отдельный раздел посвящён «зелёным» финансовым инструментам.

Но и собственные подходы в этом документе государством были заявлены. «Регуляторная политика, выстроенная с учётом влияния климатических рисков на участников рынка и финансовую стабильность, стимулирующая инвестиции в низкоуглеродную энергетику и сокращение выбросов..., в том числе через выпуск устойчивых финансовых инструментов и развитие ответственного инвестирования» — всё перечисленное, как сказано, есть «вызов сегодняшнего дня».

В начале нынешнего года появилось информационное письмо Центробанка «Об учёте климатических рисков». В письме страховщикам рекомендовано повышать свою осведомлённость в части возможного влияния климатических рисков на их активы и обязательства. Предложено пересмотреть свои стратегии деятельности с учётом потенциального влияния климатических рисков на финансовую устойчивость. Влияние этого фактора на мировую экономику постоянно усиливается; общие подходы мирового сообщества тоже меняются год от года. Поэтому пересмотр методов и процедур по идентификации климатических рисков, их оценке и управлению ими должен быть, по мнению регулятора, поставлен страховщиками на постоянную основу.

Прорабатывается вопрос о введении регуляторных требований, связанных с учетом климатических рисков участниками рынка. Пока он скорее теоретический, но в той или иной перспективе неизбежно получит практическое воплощение.

Даны рекомендации участникам финансовых рынков по раскрытию информации, связанной с ESG-факторами. Концепцию развития публичной

нефинансовой отчетности российское правительство утвердило ещё в 2017 году. Теперь она начинает последовательно реализовываться в практике регулятора. Как мера рекомендательного характера — что рынок, безусловно, не может не приветствовать; рынок у нас достаточно сознательный. Важно, чтобы эти рекомендации последовательно расширялись и углублялись, — что мы, собственно, и наблюдаем сейчас.

При этом у обеих сторон есть понимание — довольно скоро придёт время жестких стандартов и обязательности в раскрытии такой информации.

Делаются первые подходы к развитию «зелёного финансирования». ВЭБ.РФ совместно с Центробанком представил методические рекомендации для предприятий и финорганизаций с описанием зеленых проектов и финансовых инструментов, очертив и архитектуру национальной системы такого финансирования. Российский рынок «зелёных» облигаций вырос с 12 млрд рублей по итогам 2019 года до 150 млрд к октябрю 2021-го. Хотя на фоне мирового рынка устойчивых инвестиционных активов, который уже на первом из этих рубежей исчислялся десятками триллионов долларов, это, конечно, не очень значительная величина.

Увеличению востребованности экологического страхования могут способствовать изменения, внесённые летом 2020 года в закон «Об охране окружающей среды». Они предусматривают использование страховых механизмов для финансового обеспечения эксплуатирующих организаций в случае разливов нефти и нефтепродуктов.

В правительстве России, как я ранее упоминал, рассматривается вопрос о введении вменённого страхования экологического ущерба в промышленности. При этом проявлена готовность стимулировать и развитие добровольного страхования в этой сфере.

Между тем, уже сегодня ESG-профиль для страховой компании это не только высокая репутация, не только пропуск на внешние рынки, не только проявление социальной ответственности и лояльности к регулятору. Он обещает её долгосрочную устойчивость и в смысле чисто финансовом, так как придаёт устойчивость её портфелю. Как не раз справедливо отмечалось, все так называемые нефинансовые факторы, с которыми мы имеем дело теперь, рано или поздно превратятся в финансовые. Согласно исследованию, опубликованному в минувшем месяце, 86% процентов инвесторов на

российском рынке уверены, что использование ESG-критериев приведёт к более высокой доходности в долгосрочной перспективе.

В общем, прогресс есть, и ориентиры налицо. Мировые лидеры страховой отрасли со всей серьёзностью относятся к теме устойчивого развития уже на протяжении десятилетий.

В упомянутом обзоре российского страхового рынка в качестве примера приведены стратегические подходы в этой области Группы Allianz. Ограничение глобального потепления до 1,5° компания рассматривает в качестве одной из собственных целей. Для её достижения страховщик внедрил систематический учёт климатических и углеродных рисков, учёт критериев ESG для оценки акций и облигаций, а также активов, не включённых в листинг (инфраструктура, недвижимость), поэтапный отказ от инвестирования в бизнес-модели, основанные на угле, совместный поиск с клиентами решений для перехода к низкоуглеродной экономике, развитие защиты от климатических рисков в наиболее уязвимых регионах (была поставлена задача способствовать обеспечению такого страхования для 400 млн человек в развивающихся странах). В перечне также: совместная работа через общественные инициативы с другими участниками рынка для предоставления страховых решений, помогающих властям обеспечивать защиту граждан от стихийных бедствий; инвестирование в низкоуглеродные активы, в том числе в зелёные облигации. К 2023 году сама компания планирует целиком перейти на возобновляемые источники энергии.

Немецкий страховщик принял участие в Net-Zero Asset Owner Alliance (Альянс собственников с нулевыми выбросами). Созданная под эгидой ООН, эта организация собрала три десятка крупнейших мировых инвесторов с общим портфелем в управлении более 5 трлн долларов. Участники заняты выработкой и поддержкой мер для осуществления полной декарбонизации мировой экономики к 2050 году.

Наряду с другими семью крупнейшими страховщиками и перестраховщиками Allianz этим летом стал одним из учредителей Net-Zero Insurance Alliance, новой ООНовской инициативы. Таким образом обозначена ключевая роль страховой отрасли в глобальном энергетическом переходе. Итоговая цель союза указана в самом его названии, а промежуточные, более конкретные должны устанавливаться его участниками на каждое новое пятилетие, отчитываться же о достигнутом прогрессе они обещают ежегодно.

Помимо реализации собственной стратегии такого рода, члены союза обязуются способствовать выработке эффективной государственной политики в сфере декарбонизации.

Продвижение к устойчивому страхованию стимулируется и общественным давлением. Сеть неправительственных организаций Insure Our Future, ранее известная как Unfriend Coal, такое давление ставит целью своей работы. И, надо сказать, достигает определённых успехов. В письме, разосланном Сетью страховщикам этой весной, отмечалось: уже как минимум 26 крупных компаний, среди которых Munich Re, Swiss Re, Zurich, SCOR, AXA, полностью отказались страховать угольную отрасль, а более 70 — с почти половиной всех активов отрасли — объявили курс на сокращение своего участия в ней. На передовой линии здесь, понятно, Европа. В меньшей степени — Соединённые Штаты. Но свежие примеры мы видим, например, и в Японии, и в Южной Корее. 11 страховщиков прекратили сотрудничество с предприятиями по разработке битуминозных песков, одного из источников нетрадиционной нефти. Одна компания заявила о полном отказе от новых проектов, связанных с добычей углеводородного сырья. Согласно новому докладу, опубликованному Сетью в дни климатического саммита в Глазго, теперь таких компаний уже три: французская AXA, итальянская Generali и австралийская Suncorp. Австралийские угледобытчики, как известно, были вынуждены обратиться к идее взаимного страхования.

Активисты же ставят вопрос шире: страховое покрытие по любым новым и продлеваемым договорам должно согласовываться с так называемой «траекторией 1,5 градуса», соответствовать задачам борьбы с глобальным потеплением.

И это не голос какой-то маргинальной силы, это общемировой мейнстрим. Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш именно с этим счёл необходимым в нынешнем году выступить на Форуме развития страхования. Страховая отрасль, указал он, должна сыграть ключевую роль в построении углеродно-нейтральной экономики. «Ваши инвестиции, — обратился глава ООН к страховщикам, — не должны способствовать загрязнению окружающей среды, направляйте их на решение проблем, связанных с изменением климата». Гутерриш особо указал, что страховщикам следует принять к своему руководству решение о полном отказе от внешних инвестиций в угольную промышленность (соглашение об этом главы

государств подписали в Глазго, но сформулировано оно было раньше). Генсек ООН также призвал всех присоединиться к уже упомянутой ооновской инициативе, Net Zero Asset Owner Alliance.

Страхование, как и вся финансовая отрасль, как и весь бизнес, находится в начальной стадии глобального перехода. Меняются его природа, его культура. Понемногу сдвигается баланс от простой погони за прибылью к приращению общественных благ.

Относительная молодость российской страховой отрасли, возможно, и правда тормозит нас на этом пути. Но она же может быть и нашим преимуществом. Молодому, незакостенелому проще меняться. Необходимо лишь вполне осознать, что новые подходы и новые технологии это не угрозы, а возможности. Возможности, которые должны быть использованы.