

ФУНКЦІОНАЛЬНА ТА ІНСТИТУЦІЙНА ДЕЗІНТЕГРАЦІЯ СВІТОВОГО ТА БРИТАНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИНКУ ВНАСЛІДОК BREXIT

Расшивалов Д.П., доцент, канд. екон. наук, завідувач кафедри
міжнародного бізнесу
Інстит міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Як відомо, після Brexit капітал, товари (послуги) та особи Великої Британії, країни не зможуть вільно рухатись через кордони за правилами комунітарного об'єднання, оскільки належатимуть до різних інституційних середовищ.

Загальне уявлення про «ціну дезінтеграційного питання» дають макропоказники інтернаціоналізації британської економіки та, зокрема, сфери фінансових послуг. Доробок галузі фінансових послуг Великої Британії (далі у тексті – ВБ) у валовій доданій вартості країни складає 96% (або 120 мільярдів фунтів стерлінгів зі 125 млрд. у 2016 році) [1]. На Велику Британію припадає 37% обсягу операцій глобального ринку форекс, 39% позабіржового ринку деривативів, 16% транскордонних кредитних операцій та 29% міжнародного страхування [2, с. 5 -15].

В експертному середовищі обговорюються шість сценаріїв реалізації Brexit. Проте фахівці виокремлюють «короткий список» варіантів та схиляються до думки, що радше за все в основу формату виходу й наступного співробітництва буде покладено одну з трьох моделей взаємин ЄС, апробованих іншими країнами (Норвегія, Швейцарія, Канада) [3, с.4-10].

Норвезька модель взаємин з ЄС побудована на інститутах Європейської економічної зони (ЄЕЗ). Головна інституційна перешкода для втілення цієї моделі полягає в тому, що члени ЄЕЗ повинні дотримуватись законодавства ЄС, яке регулює єдиний ринок, не маючи можливості впливати на рішення щодо створення інститутів. Це може завдавати шкоди національним інтересам ВБ, наприклад, у просуванні політики подальшої лібералізації торгівлі послугами.

Швейцарська модель взаємин з ЄС інституційне побудована на двосторонніх угодах, адже Швейцарія не є членом європейських інтеграційних об'єднань «облігаторного» типу на кшталт ЄЕЗ. За оцінками, якщо ВБ пристане на швейцарську модель, вона

сплачуватиме до бюджету ЄС на 60% менше на душу населення, аніж зараз. [4, с.23].

Канадська модель взаємин з ЄС є найбільш інституційне опрацьованою – у лютому 2017 набула чинності Всеохоплююча угода про вільну торгівлю між Канадою та ЄС (СЕТА). Угода скасовує 99% тарифів, і, як прогнозують, збільшить товарообіг між сторонами на 12 млрд. доларів щорічно.

На нашу думку, саме канадська модель могла б стати підмурком для створення прийняттого інституціонального та функціонального механізму майбутньої взаємодії ВБ-ЄС, оскільки дозволяє балансувати суверенні регуляторні права та реалізовувати конкурентні прагнення економічних агентів.

Лондонський страховий ринок - це глобальний інтеграційний центр страхування та перестраховування. Він є унікальним з огляду на концентрацію капіталу страховиків і, відповідно, здатність забезпечувати глобальне покриття для страхувальників з транснаціональним характером діяльності, та знань і вмінь п'ятидесяти тисяч персоналу страхових організацій. Лондон концентрує 21% відсотків премії світового страхового ринку non-life, що складає 432 млрд. дол. США (2015 рік). В тому числі від клієнтів з країн ЄС сюди щорічно надходить понад 8 мільярдів фунтів стерлінгів страхових премій.

Природно, що збереження функціональних та інституційних механізмів лондонського ринку як міжнародного страхового центру відповідає не тільки інтересам ВБ, а й інтересам міжнародної страхової спільноти, яка зацікавлена в ньому як у джерелі страхової ємності для традиційних і унікальних ризиків та страхової методології й досвіду.

Отже у цьому сенсі страхова спільнота ВБ по результатах Brexit прагне досягти три цілі.

1. *Зберегти на лондонському страховому ринку регуляторні вимоги, що будуть еквівалентні вимогам «Solvency II».* Хоча це й не дасть права доступу на ринок ЄС для страховиків та перестраховиків ВБ, важливо щоб майбутня торгівельна угода з союзом, містила положення про незмінність та еквівалентність пруденційних регуляторних режимів.

Еквівалентність вимог до платоспроможності на рівні «Solvency II» сама по собі не дає права доступу до єдиного ринку ЄС й не є альтернативою угодам про вільний доступ. Еквівалентність до підходів на засадах «Solvency II» означатиме лише те, що платоспроможність перестраховиків ВБ, що отримують 40% свого бізнесу від цедентів з Євросоюзу, буде оцінюватись таким же чином, як і фінансова стійкість перестраховиків ЄС. До речі, два основних конкуренти Великобританії на світовому страховому ринку - Бермудські острови та Швейцарія - вже

продунційне досягли еквівалентності з «Solvency II», (що забрало майже п'ять років)?, а США та ЄС нещодавно уклали угоду, яка сприятиме скасуванню регуляторних бар'єрів щодо еквівалентності.

2. *Зберегти для британських страховиків та перестраховиків право безперешкодного доступу на ринок ЄС.* Нова угода про торгівлю з ЄС має давати право для гравців лондонського ринку приймати ризики, що представляють їм страхові брокери з ЄС, а також взаємне право для страховиків ЄС безперешкодно працювати на лондонському ринку, з дотриманням додаткових вимог до капіталу і нагляду у цілому. Від клієнтів з країн ЄС на лондонський ринок щорічно надходить через брокерів понад 8 мільярдів фунтів стерлінгів страхових премій. Це є можливим через застосування єдиної страхової ліцензії – паспорта страховика, перестраховика або брокера, якими користуються майже 80% страхових організацій для ведення «вхідного» на лондонський ринок та «вихідного» до ЄС бізнесу. У царині послуг, зокрема страхування, вільним доступом на ринок ВБ сьогодні користуються майже 8000 європейських компаній й для виходу на ринок ЄС – 5000 британських [5, с.42].

3. *Попередньо узгодити застосування перехідного періоду* щодо впровадження права доступу на ринки. Важливо щоб на початковій стадії перемовин про новий механізм взаємин було узгоджено застосування періоду імплементації цього механізму, задля забезпечення поступового переходу до нової угоди, протягом якого існуючі права доступу на ринки будуть зберігатись. Адже невизначеність щодо того, чи будуть страхові контракти виконуватись після Brexit, вже впливає на рішення клієнтів лондонського страхового ринку.

У короткостроковій перспективі задля збереження за ВБ функції інтегруючого міжнародного страхового центру питання досягнення нормативної еквівалентності щодо «Solvency II» має бути узгоджено на засадах взаємності до моменту виходу Великобританії з ЄС. Такий підхід дозволить страховикам і перестраховикам ЄС вести бізнес у Великобританії, за умов дотримання пруденційних правил нагляду .

На нашу думку, найбільш суперечливим та дискусійним залишається згадуване питання збереження чи позбавлення страховиків ВБ - ЄС паспортів-ліцензій на здійснення страхової діяльності на єдиному ринку. Якщо система паспортизації по результатах Brexit інституційне ліквідується, континентальна філія британського страховика буде ,наприклад, пруденційне розглядатись як "філія третьої країни" для цілей визначення фінансової платоспроможності та стійкості. Одже за песимістичним сценарієм , якщо ВБ до 2019 року не імплементує еквіваленту Solvency II пруденційну систему, усі потужні європейські страховики з головними офісами у Великобританії можуть стати

предметом "подвійного нагляду" як за британськими , так й за комунітарними нормами. Така пруденційна практика буде функціонально заперечувати провідну роль Лондона як міжнародного страхового центру та латентне сприяти деінтернаціоналізації страхування.

За оптимістичним сценарієм, якій , на нашу думку, є більш ймовірним деінтернаціоналізація страхування в результаті Brexit, не станеться, зокрема тому, що вже сьогодні створені інститути та функціональне - нові бізнесові локації , що дадуть змогу зберегти клієнтський портфель лондонських страховиків у незмінному обсязі.

Список джерел

1. All eyes on financial sector as Brexit begins//The Banker Editorial. — 2017. — March 27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/\(language\)/eng-GB](http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/(language)/eng-GB).
2. TheCityUK (2017) UK-based financial and related professional services: Enabling growth across the UK. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.thecityuk.com/research/uk-based-financial-and-related-professional-services-enabling-growth-across-the-uk/>.
3. Dhingra S., Sampson T. (2016) Life after Brexit: What are the UK's options outside the European Union? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit01.pdf.
4. House of Commons (2013) 'Leaving the EU', Research Paper 13/42, 1 July 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP13-42/RP13-42.pdf>.
5. FullFact (2017) Everything you might want to know about the UK's trade with the EU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fullfact.org/europe/uk-eu-trade>.