**ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА И ПОИСК ПУТЕЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА СТРАХОВАНИЕ**

**А.Ю. Лайков, к.э.н., доцент**

**Страховая брокерская компания "РИФАМС"**

**1. АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСА.**

Нынешний этап функционирования отечественного страхового рынка все чаще называют переломным. Сегодня крайне необходима реальная оценка положения, в котором находится отечественное страхование. В то же время можно заметить, что большинству мнений о состоянии и перспективах страхования в нашей стране как раз не хватает объективности и реализма.

Государственная политика в области страхования, стратегия и тактика каждой страховой организации в отдельности будут только тогда эффективными, если будут отвечать насущным потребностям развития отечественного страхового рынка, базироваться на научно-обоснованном понимании объективных условий, определяющих его состояние и перспективы развития.

Проблема состоит в том, что у нас довольно много и довольно многие рассуждают о страховании в России без достаточно глубокого ее осмысления с научных позиций. Во многих публикациях, затрагивающих вопросы страхования, стал преобладать "беллетристический" стиль, слишком много места отводится скрытой рекламе и саморекламе, остро не хватает квалифицированного анализа.

Особенно обращает на себя внимание то, что для большинства точек зрения на состояние и перспективы развития отечественного страхового рынка, находящих свое выражение в выступлениях, публикациях и даже в исследовательских работах, характерной является хроническая неспособность авторов рассматривать вопросы страхования в контексте развития общеэкономической ситуации в нашей стране.

Характерным примером является недооценка страховым сообществом кризиса 1998 года и его влияния на отечественное страхование. Иногда складывается впечатление, что многим хочется убедить самих себя и окружающих в том, что этот общеэкономический кризис вообще не имел серьезного влияния на развитие страхового дела в России. Заметно желание о нем просто забыть и скорее начать рапортовать об очередных успехах.

Между тем, очевидно, что именно этот системный кризис привел к подрыву потребительской базы реального страхования в нашей стране и, как минимум, на три года затормозил ее развитие. Иными словами, из 9-10 лет становления разгосударствленного страхования в России порядка 30% времени ушло на преодоление последствий общеэкономического кризиса. С точки зрения общепринятых основ экономической теории это - весьма существенная доля, свидетельствующая о том, что развитие новейшего отечественного страхового рынка не является однозначно поступательным и изначально носит весьма противоречивый характер. Можно смело утверждать, что эти противоречия никуда не исчезли, они существуют и сегодня. Нельзя забывать и о том, что объективные экономические противоречия имеют свойство проявлять себя вне всякой зависимости от субъективных мнений и благих пожеланий участников рыночных отношений.

При сохранении нынешнего способа воспроизводства отечественной экономики общеэкономические кризисы той или иной степени тяжести станут неотъемлемой частью российской экономической жизни. И российские страховщики должны уметь выживать, развиваться и развивать рынок в современных воспроизводственных условиях, включающих в себя различные фазы, в том числе и кризисную.

Однако, можно с уверенностью сказать, что для тех страховщиков, которые отказываются от самостоятельного научного анализа общеэкономических процессов в их взаимосвязи с процессами на страховом рынке, любое вполне прогнозируемое изменение экономической ситуации в России станет неприятной неожиданностью.

Для того, чтобы выживать и развиваться, профессиональным участникам страхового рынка необходимо реально представлять себе условия, которые определяют состояние и перспективы развития страхового сектора экономики. Реализм же появляется тогда, когда под сознательную работу по совершенствованию условий воспроизводства отечественного страхового капитала подводится более широкая научно-аналитическая база, обязательно включающая изучение взаимосвязи и взаимозависимости между общеэкономическими процессами и закономерностями существования и развития страхового рынка.

Без этого нельзя правильно оценить уровень развития общественно-необходимых потребностей в страховании, определить на этой основе реальные цели, поставить перед государством и страховым сообществом действительно выполнимые задачи. Без этого нельзя осуществлять перспективное планирование деятельности любой страховой организации и, в конце концов, - нельзя рассчитывать на успех в повседневных делах.

В этом смысле мы сегодня действительно переживаем переломный момент: необходимо перейти от преобладания "цеховой" замкнутости в оценке положения дел в российском страховании к экономическому реализму, базирующемуся на научном понимании процессов, складывающихся в экономике в целом и в страховой сфере в частности.

**2. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ**

Для объективной оценки состояния и перспектив отечественного страхования должны быть использованы научно-обоснованные критерии. Один из главных таких критериев может быть найден в результате анализа сложившегося на страховом рынке соотношения между предложением и платежеспособным спросом.

Состояние платежеспособного спроса, т.е. положение, в котором пребывают потенциальные отечественные страхователи, играет ключевую и беспрецедентную по своей важности роль. Дело в том, что в силу недостаточной капитализации отечественного страхового рынка с одной стороны, и состоявшейся наконец бесславной гибели сверхдоходных спекулятивных финансовых инструментов - с другой, именно средства страхователей, а не инвестиционные доходы, являются и еще многие годы будут являться главным источником воспроизводства страхового капитала.

Более того, следует исходить из того, что в долгосрочной перспективе доходы от основной деятельности будут оставаться единственным заслуживающим серьезного внимания ресурсом выживания и развития отечественного страхового рынка. Складывающиеся в нашей стране общеэкономические условия не позволяют рассчитывать на то, что доходы от инвестирования средств страховщиков станут мощным источником воспроизводства отечественного страхового капитала. Работа по созданию нового инвестиционного поля для страховых организаций, по поводу которой у нас в последнее время вновь стали активно дискутировать, безусловно, необходима, но по сравнению с усилиями по развитию спроса на реальное страхование она имеет однозначно второстепенное и подчиненное значение. К сожалению, столь необходимого ясного понимания этих приоритетов на рынке по-прежнему не чувствуется.

В то же время, объективный анализ показывает, что уже в течение ряда лет российское страхование характеризуется превышением предложения страховых услуг над платежеспособным спросом как в области коммерческого страхования (т.е. страхования юридических лиц), так и в сфере страхования физических лиц. Эта устойчивая диспропорция, сложившаяся к тому же на фоне крайне низкого уровня удовлетворения страховых потребностей в России, определяет такое состояние отечественного страхового рынка, которое в лучшем случае может быть охарактеризовано как стагнационное.

Процессы концентрации капитала на российском страховом рынке, о которых много и положительно говорится в последнее время, происходят на стабильно недоразвитом страховом поле. Как минимум, 80-90% собственности предприятий и организаций в России не застрахованы **1)**. Даже по формальным статистическим данным, которые учитывают сборы по ОМС и в которых не выделяются спекулятивно-посреднические операции, активно осуществляемые под видом страхования, доля собранной в 2000 году страховой премии в ВВП оказывается в 1,4 раза ниже, чем 10 лет назад. **2)** Это, в частности, говорит о том, что так называемая концентрация на самом деле является не столько свидетельством прогресса, сколько подтверждением того, что приоритетом для отечественного страхования по-прежнему остается не рост, а передел чахлого рынка.

***1).****И.Ю.Юргенс. Выступление на окружной научно-практической конференции "Взаимодействие федеральных   
и региональных органов власти по развитию страхового рынка в рамках действующего законодательства".  
Ижевск, 26 января 2001 года.*

***2).****По оценке И.Ю.Юргенса, сделанной 1 декабря 2000 г. на международной научно-методической конференции   
"Современные тенденции развития страхования и проблемы непрерывного образования",   
доля собранной страховой премии в ВВП в 2000 году составила 2,2%.   
По данным Н.Ф.Галагузы, в 1990 г. доля собранной страховой премии в ВВП составляла 3%  
(См. "Страховое дело" №7, 1999, с.5).*

Лишь в 2000 году уровень сборов страховых премий почти достиг в реальном измерении уровня 1997 года (6,1 млрд. долл. США в 2000 году против 6,32 млрд. долл. США в 1997 году) **3)**. И это при том, что по разным экспертным оценкам 50% **4)**, а по отдельным видам - до 80% **5)** операций на рынке добровольного страхования представляют собой сегодня не страхование, а финансовое посредничество. Помимо всего прочего последний, почему-то упорно игнорируемый, факт говорит о том, что страхование продолжает в основном оставаться формой перераспределительных отношений, и до действительного превращения страхового рынка в реальный фактор экономического роста еще очень далеко.

***3).****По данным Департамента страхового надзора Минфина общая сумма страховых взносов, собранных за 2000 год,   
составила 171 млрд.руб. ("Коммерсантъ", №18 от 2 февраля 2001г.),   
что при среднем курсе 28,04 руб./1долл.США составляет 6,1 млрд.долл.США.   
В 1997г.*[*по расчетам экспертов ЦЭА агентства Интерфакс на основе данных ДСН Минфина и Госкомстата*](http://www.allinsurance.ru/compan/toplist01.htm) *были собраны страховые взносы в объеме, эквивалентном 6,32 млрд. долл. США*

***4)****. "Страховое дело" №7, 1999,с.5*

***5).***[*А.Ржанов. "Деньги клиентов позволили страховщикам в 1999 году увеличить сумму инвестиций в 2,2 раза".  
Обзор ЦЭА агентства Интерфакс*](http://www.allinsurance.ru/compan/toplist01.htm)

Здесь следует заметить, что на развитых зарубежных рынках крупнейшие страховые организации также осуществляют операции по оптимизации налогообложения своих клиентов. Однако принципиальное отличие состоит в том, что подобные услуги оказываются зарубежными страховщиками на базе развитого страхования в его классической форме и доля финансового посредничества в структуре портфеля крупных иностранных страховых компаний настолько мала, что, фактически, ею можно пренебречь при анализе их деятельности. У нас же складывается качественно иная ситуация, когда доля спекулятивно-посреднических операций в портфеле услуг и в финансовых потоках немалого числа страховых организаций настолько велика, что в своем воспроизводстве они подчиняются уже закономерностям функционирования не страхового, а спекулятивно-финансового капитала со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями для реальных страхователей.

Анализ главных предпосылок роста операций по реальному страхованию на рынках юридических и физических лиц показывает следующее:

- реальный сектор отечественной экономики, развитие которого является определяющим для прогресса как в сфере коммерческого страхования, так и в области страхования физических лиц, фактически находится в состоянии стагнации.

Отмечавшийся некоторыми экспертами инвестиционный всплеск 2000 года в этом секторе был характерен для экспортно-ориентированных отраслей и некоторых отраслей с быстрой окупаемостью текущих вложений. В то же время происходит неуклонное сокращение инвестиций в капиталоемкие отрасли, создающие базу и обеспечивающие инфраструктуру для остальных отраслей промышленности.

В связи с этим уже в ближайшие годы реальный сектор отечественной экономики столкнется с качественно новым вызовом, когда его функционирование будет сдерживаться уже не только и не столько финансовыми ограничениями, сколько нехваткой материальных ресурсов. Заявления о серьезных успехах и положительных тенденциях в экономике, делавшиеся официальными лицами в конце прошлого - начале нынешнего года преследовали вполне понятные политические цели, и у предпринимателей нет оснований для того, чтобы принимать их за основу практических действий в экономике и бизнесе.

- по разным оценкам реальные доходы населения в 2000 году составили примерно 75-80% от уровня доходов 1997 года. Даже при сохранении нынешних темпов роста доходов населения в реальном выражении (8-9% роста в 2000 году) **6)** потенциальный платежеспособный спрос физических лиц на страховые услуги сможет достигнуть уровня 1997 года через 2,5-3 года.

***6).*** *"Экономический рост поддержит инфляция". ( "Коммерсантъ", № 19 от 5 февраля 2001г.);.*[*"Восстановление доходов населения началось с очень низкого уровня" Обзор ЦЭА агентства Интерфакс;*](http://www.interfax.ru/insur/incomes.htm) *Ю.Маслюков, председатель Комитета Госдумы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям:*[*"Стратегия промышленного развития страны"*](http://zavtra.ru/cgi/veil/data/00/353/41.html)*.*

- так называемый "фактор 2003 года", года начала массового выбытия изношенного основного капитала в реальном секторе экономики и в отраслях инфраструктуры, и года значительных выплат России по внешнему долгу также окажет свое сдерживающее влияние на рост совокупного платежеспособного спроса на страхование.

В целом, к началу 2001 года в России уже прекратили свое действие временные конъюнктурные факторы, обеспечивавшие экономическое развитие в течение прошлого года. Можно допустить, что в 2001-2002 гг. в промышленности будет еще сохраняться позитивная инерция, заданная в 2000 году, но очень вероятно, что в 2003-2006 гг. массовое выбытие основного капитала обострит системный кризис. Положение усугубляется тем, что, поскольку около 40% расходов государственного бюджета идет на обслуживание внешнего долга **7)**, у государства крайне ограничены возможности для проведения самостоятельной бюджетной политики, направленной на исправление складывающихся негативных тенденций.

По оценкам специалистов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, при сохранении основ существующей экономической политики в первом десятилетии ХХI века весьма вероятен спад инвестиций, производства и потребления еще на 8-12% по сравнению с нынешним уровнем. **8)**

*7).*[*C.Глазьев. "Россия вправе настаивать на списании до 50% своего долга Парижскому клубу"*](http://www.rbc.ru/rbcfreenews.shtml?/20010131135608.shtml) *РосБизнесКонсалтинг - Новости. 31 января 2001г.*

*8).*[*Ю.Маслюков. "Стратегия промышленного развития страны"*](http://zavtra.ru/cgi/veil/data/00/353/41.html)

Очевидно, что макроэкономические предпосылки для быстрого роста страхования в современной России развиты явно недостаточно. Экстенсивный путь роста отечественного страхового рынка, когда его динамика напрямую зависит от сложившихся тенденций общеэкономического развития и состояния основных макроэкономических факторов, не способен в приемлемые сроки привести к преодолению кризисообразующей диспропорции между предложением и спросом на страхование.

**3. НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫРАБОТКИ НАУЧНО ОБОСНОВАННОГО КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА**

Напомним, что одним из путей ликвидации критического несоответствия между предложением и спросом является сокращение предложения. Понятно, что для серьезных участников страхового рынка, которые на деле озабочены вопросами его развития, такой путь неприемлем.

Для выбора правильного пути необходимо, прежде всего, выработать научно обоснованный критерий, с помощью которого можно было бы объективно оценивать тенденции развития страхового рынка. Такой критерий может быть найден на стороне Страхователя, т.е. на стороне платежеспособного спроса на реальные страховые услуги. За основу любых оценок динамики отечественного страхового рынка следует взять вполне очевидный, но пока не очень популярный среди отечественных страховщиков подход: динамика страхового рынка определяется динамикой платежеспособного спроса на реальное страхование. Иными словами, перспективы страхового рынка в решающей степени зависят от наличия и состояния страхователей. В увеличении количества и в росте платежеспособности реальных страхователей заключаются и подлинные интересы развития отечественного страхового рынка - без развития спроса на реальное страхование нельзя не то что мечтать о создании в России национальной системы страхования, впору ставить вопрос о выживании отечественного страхования как сферы приложения страхового, а не спекулятивно-посреднического капитала.

К сожалению, у нас при оценке складывающихся тенденций чрезмерно увлекаются анализом перераспределения отдельных "участков" сложившегося ранее и весьма незначительного по размерам страхового поля от одних страховщиков к другим: как уже отмечалось, этот ведущий в тупик процесс проходит у нас под благозвучным наименованием - "концентрация капитала на отечественном страховом рынке". На самом деле за этими "движениями" скрывается отсутствие действительного развития рынка - все они не приводят к росту платежеспособного спроса на реальное страхование.

С точки зрения подлинных интересов российского страхования не следует воспринимать всерьез и динамику объемов денежных средств, прокачиваемых через банковские счета страховых компаний под видом страховых премий. Эти показатели, за которыми в значительной мере прячется финансовое посредничество, очень мало говорят о состоянии реального платежеспособного спроса на страхование и постепенно перестают впечатлять даже дилетантов, не говоря уже о специалистах.

Иными словами, ни перераспределение неразвитого страхового поля под видом "концентрации капитала", ни перекачка финансовых потоков под видом "наращивания сборов страховых премий" не дают необходимых критериев оценки платежеспособного спроса на реальное страхование как фактически единственного источника воспроизводства современного отечественного страхового капитала. Основными критериями оценки эффективности усилий по развитию платежеспособного спроса должно быть увеличение количества реально страхующихся страхователей и объемы сборов премий по реальному страхованию. Очевидно, что получение достоверной информации о реальном состоянии страхового рынка не может быть обеспечено без активного участия государства.

Страховая действительность требует качественного скачка в подъеме платежеспособного спроса на страховые услуги. Отсюда становится понятным, что задачей жизненной важности, стоящей перед отечественным страховым капиталом, является интенсификация и дополнительное стимулирование спроса на страхование.

При решении этой задачи следует исходить из того, что, скорее всего (и практика последних лет подтверждает это), в силу сложившихся макроэкономических условий, возможности государства по стимулированию развития страхового сектора экономики будут в среднесрочной перспективе оставаться объективно ограниченными. Получается, что перспективы расширенного воспроизводства отечественного страхового капитала будут главным образом зависеть от усилий самих членов страхового сообщества.

**4. ПЕРСПЕКТИВЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ**

Следует отметить, что отечественный страховой капитал предпринимает в последнее время особенно заметные усилия, направленные на расширение спроса на страхование. Отличительной особенностью этих усилий является опора в основном на административный путь расширения страхового поля: заметно стремление увеличить число страхователей прежде всего за счет законодательного введения новых видов обязательного страхования.

Однако необходимо подчеркнуть, что возможности широкомасштабного внедрения обязательного страхования в России будут в среднесрочной перспективе ограничиваться все теми же обозначенными выше макроэкономическими факторами: недостаточной платежеспособностью потенциальных потребителей страховых услуг и относительной нехваткой ресурсов у государства.

Нельзя забывать, что введение любого вида обязательного страхования ведет к вычетам либо из доходов непосредственных потребителей страховых услуг, либо - из доходов государства. Анализ показывает, что, ни та, ни другая категория "плательщиков" по объективным причинам не готова в настоящее время оплачивать широкое развитие обязательного страхования в нашей стране. Развитая система обязательного страхования вообще характерна либо для богатых стран, либо - для стран с очень большой долей участия государства в экономике. Современная Россия ни к тем, ни к другим не относится.

В целом, акцент на широкомасштабное развитие обязательного страхования вполне понятен и оправдан остротой ситуации на российском страховом рынке, долгое время не поддерживавшемся государством. В то же время, маловероятен большой успех этих попыток административного стимулирования спроса, более присущего экономической системе, в которой государство является самым активным игроком. Думается, что в основе своей эти попытки не вполне соответствуют объективным реалиям современной российской экономики и экономической политики.

Важно понимать, что вне зависимости от действительно благородных устремлений и от степени интенсивности усилий страховщиков, сколько-нибудь существенного прогресса в принятии и, тем более, - в исполнении большого числа новых законов, развивающих обязательное страхование, скорее всего, не будет. На этом пути формирования спроса страховой рынок столкнется с непреодолимыми препятствиями, вызванными объективными воспроизводственными ограничениями макроэкономического характера.

**5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТИМУЛЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА СТРАХОВАНИЕ**

Другим путем увеличения спроса на страхование в нашей стране является значительная активизация и расширение масштабов работы по культивированию спроса на добровольное страхование через непосредственное взаимодействие с потенциальными страхователями. Этот путь также в основе своей должен опираться на стимулирование спроса на страхование, однако предполагает использование главным образом не административных, а экономических и организационных рычагов, обеспечивающих качественный скачок в темпах формирования спроса и способствующих ликвидации довлеющих над отечественным страховым рынком диспропорций.

Итак, реальные перспективы выживания и расширенного воспроизводства российского страхового капитала связаны с расширением спроса на страхование через разработку и использование экономических и организационных стимулов. Именно это направление должно по возможности скорее стать приоритетным для отечественного страхового рынка. Для этого, конечно, потребуется определенное время, которое, в частности, уйдет на то, чтобы российские страховщики на собственном опыте убедились в слабых перспективах надежд на широкомасштабную реализацию планов административного стимулирования спроса на страховые услуги в реальных экономических условиях современной России.

В то же время, в процессе создания экономического и организационного механизма стимулирования спроса на страхование также крайне необходимо базироваться на глубоком знании и понимании тех явлений и тенденций, которые влияют на специфику такого спроса и будут определять портрет страхового рынка, как минимум, в среднесрочной перспективе.

Работа по созданию эффективного механизма функционирования и роста отечественного страхового рынка должна строиться на твердом научном фундаменте, формирующемся на основе глубокого анализа реальных экономических условий, в которых находятся потенциальные отечественные страхователи. Без учета этих условий сама идея стимулирования спроса на страхование с помощью экономических и организационных рычагов будет неизбежно дискредитирована. Тогда в борьбе за расширение своей воспроизводственной базы страховщики вновь потеряют много драгоценного времени.

В частности, при развитии коммерческого страхования следует учитывать, что предприятия реального сектора экономики в массе своей испытывают сегодня не только инвестиционный голод, но и дефицит оборотного капитала. Достаточно сказать, что горизонт реального планирования производственно-финансовой деятельности в этом основном секторе экономики, от которого напрямую зависят перспективы развития страхования, составляет, в среднем, 2-3 месяца.

Когда действуют столь жесткие ресурсные и финансовые ограничения, оказывается, что для развития реального страхования не имеет принципиального значения то, в какой доле будет нормативно разрешено включать расходы на страхование в состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В этих условиях предприниматели будут тратить на реальное страхование не столько, сколько им разрешено, а столько, сколько они могут, если могут вообще, израсходовать.

Другое дело, когда увеличение доли расходов на страхование, нормативно включаемых в себестоимость, можно использовать для "оптимизации финансовых потоков", т.е. для пополнения оборотных средств, - тогда спрос со стороны предпринимателей на такие финансовые услуги страховых компаний будет нарастать. Но следует помнить, что это по сути своей - нестраховые операции, и в таких случаях нельзя говорить о стимулировании реального спроса на страхование с помощью экономических инструментов.

Можно с большой степенью уверенности утверждать, что в реальных условиях, в которых находятся отечественные страхователи, недавнее увеличение норматива затрат на страхование, включаемых в себестоимость, привело не столько к существенному росту спроса предпринимателей на реальное страхование, сколько способствовало росту объема псевдостраховых операций. Существенного увеличения количества новых клиентов для реального страхования, т.е. заметного расширения реального страхового поля, не произошло. Это свидетельствует о неэффективности узкоотраслевых решений, принимаемых без учета общеэкономических условий функционирования главных участников современного российского страхового рынка - отечественных предпринимателей, действующих в реальном секторе экономики.

Резюмируя вопрос о развитии системы экономических стимулов, способных обеспечить существенный рост платежеспособного спроса на страхование, необходимо вновь подчеркнуть, что именно это направление работы должно стать одним из главных для членов страхового сообщества, включая и работников государственных органов, и экспертов ВСС, и представителей различных страховых организаций. В то же время жизненно важно, чтобы эта работа велась на основе и в тесной взаимосвязи с исследованием и анализом общеэкономической ситуации в нашей стране. Только в случае обеспечения такой взаимосвязи удастся создать систему практически значимых стимулов, способных реально содействовать расширению отечественного страхового поля.

Другим перспективным направлением стимулирования платежеспособного спроса на страхование "неадминистративным" путем может стать активное использование современных организационных механизмов интенсификации спроса на финансовые и, в частности, на страховые услуги.

Для решения этой задачи, необходимо использовать, без преувеличения, бесценный опыт зарубежных коллег российских страховщиков. Этот опыт, безусловно, должен быть учтен при работе по стимулированию спроса на страхование в нашей стране.

Современный зарубежный страховой рынок там, где развито страхование, также находится под воздействием определенных диспропорций. В частности, можно утверждать, что и для страхового рынка развитых стран в последние годы стало характерным превышение предложения над спросом. Отличие от России состоит в том, что диспропорция эта складывается на фоне очень высокого уровня удовлетворения страховых потребностей.

Однако для нас важно выделить тот факт, что и перед зарубежными страховщиками, так же, как и перед их российскими коллегами, стоит задача стимулирования спроса на страхование. Возможности по административному стимулированию спроса через введение новых видов обязательного страхования у зарубежных страховщиков также, как и у российских страховщиков, ограничены. Разница заключается в том, что наши зарубежные коллеги не отдают приоритет административным методам стимулирования спроса на страхование.

Без преувеличения можно сказать, что для российского страхового рынка жизненно необходимо изучение, осмысление и творческое применение на практике тех элементов опыта зарубежных страховщиков, которые связаны с внедрением современных форм и методов организационно-экономического стимулирования спроса на страховые услуги. Особенно это важно еще и потому, что те черты зарубежного страхового рынка, которые могут быть отнесены к особенностям его современного состояния, в той или иной степени уже присутствуют и в действительности российского страхования. Это означает, что зарубежный опыт становится еще более актуальным для решения задач ускоренного развития отечественного страхового рынка и его выхода на качественно новый уровень.

В последние годы зарубежные страховщики испытывают беспрецедентный вызов со стороны банков, финансово-инвестиционных, лизинговых, консультационных, юридических и торговых компаний, которые оказывают страховые услуги своим клиентам в комплексе с другими необходимыми им услугами. Получают все более заметное распространение технологии противостояния рискам, альтернативные классическому страхованию, и основанные на сочетании( конвергенции) страховых и финансово-банковских технологий, такие, как ART (alternative risk transfer), доля которого в общем объеме страховых услуг постепенно нарастает.

Процесс непосредственного выхода неспециализированных на страховании организаций на рынок страховых услуг, процесс создания и использования универсальных банковско-страховых продуктов для защиты от отрицательного воздействия рисков на природу, бизнес и общество в целом, определяется как одно из наиболее заметных проявлений конвергенции в современной финансовой сфере.

Другим проявлением конвергенции является то, что конкурируя с новыми игроками на страховом поле, сами страховые организации начинают в обслуживании своих клиентов выходить за рамки сугубо страховых операций, оказывают им все более широкий спектр дополнительных услуг и, в конечном счете, превращаются в сервис-провайдеров, сочетающих в своей деятельности страховые, финансово-инвестиционные, консультационные и др. услуги. Иными словами, под оболочкой страховых организаций формируются качественно новые участники рынка, действующие не только на его страховом сегменте, но обеспечивающие комплексное обслуживание своих клиентов через функционирование на принципах конвергенции.

По оценкам специалистов процессы эти начались на зарубежном рынке страховых услуг около 20 лет назад, но особенно активизировались не так давно. Катализатором ускорения этих процессов в последнее время стало обострение борьбы за потребительский спрос в финансовой сфере, когда участникам рынка потребовались дополнительные конкурентные преимущества.

Оценивая перспективы современного страхования, важно отметить, что в условиях конвергенции на зарубежном рынке финансовых услуг нестраховые услуги выполняют роль стимула для реализации услуг по страхованию. В этой ситуации само функционирование участников финансового рынка на началах конвергенции становится организационно-экономическим механизмом активизации спроса на страхование и одной из все более распространенных форм реализации страховых услуг. Можно утверждать, что страхование все более и более потребляется не как отдельная, специализированная, а как "связанная" услуга.

Активизация спроса, борьба за потребителя, является, как уже отмечалось, жизненно важной задачей, стоящей также и перед российским страховым сообществом. В то же время признаки конвергенции в ее наиболее простых и организационно неразвитых формах обнаруживаются сегодня и на российском финансовом рынке, включая его страховой сегмент. Положительный опыт зарубежного страхового рынка по организационно-экономическому, а не административному, стимулированию спроса на страховые услуги через механизм конвергенции, безусловно, заслуживает творческого применения в целях ликвидации диспропорций, сдерживающих развитие страхования в России.

Для этого, прежде всего, нужно осознать необходимость использования зарубежного опыта по организационно-экономическому стимулированию спроса на страхование в российских условиях. На основе этого понимания потребуется серьезная работа по организационному и законодательному обеспечению условий для развития конвергенции на отечественном финансовом рынке. В частности, такая работа ведется коллегами российских страховщиков в Европе, Северной Америке и в Индии. Один из самых свежих примеров подобной работы можно обнаружить в США, где в 1999 году был принят закон "Об изменениях в секторе финансовых услуг", открывающий дополнительные возможности для усиления комплексности в деле обслуживания потребителей финансовых услуг.

При разработке и осуществлении мероприятий по формированию в нашей стране организационно-экономического механизма стимулирования добровольного спроса на страхование путем поддержки конвергенции на отечественном рынке финансовых услуг вновь со всей остротой встанет вопрос и целях и критериях эффективности этого процесса.

В частности, в последнее время внимание общественности и специалистов привлекли несколько завершившихся и находящихся в процессе реализации сделок по слиянию между некоторыми отечественными банками и страховыми компаниями. Сам по себе факт таких сделок весьма важен и показателен. Однако при оценке таких сделок по существу, важно абстрагироваться как от сопровождающей их рекламно-пропагандистской мишуры, так и от журналистских "заходов" типа "кто кого поглотил".

Для специалистов важно понять, что на самом деле показывают эти сделки, какой знак они дают рынку финансовых услуг. Здесь-то и следует воспользоваться критерием необходимости роста платежеспособного спроса на страхование. С помощью этого критерия можно будет понять, способствуют ли подобные сделки развитию страхового поля или представляют собой лишь распространение на банковскую сферу тех перераспределительных процессов, которые уже давно существуют на собственно страховом рынке под названием "концентрация страхового капитала", и, как известно, к расширению реального потребительского потенциала не ведут.

Для рынка важно, чтобы такая конвергенция не стала банковско-страховым аналогом знакомой нам бесперспективной страховой "концентрации". Пока же есть ощущение, что на данном этапе у участников подобных сделок преобладает стремление, опираясь на вновь выстраиваемые формальные связи, скорее сконцентрировать в одних руках уже существующие у них сегменты страхового поля, нежели наращивать усилия по его развитию. Уже ближайшее время покажет, наступит ли за этим этапом концентрации и перераспределения период реального роста числа потребителей реальных страховых услуг, и именно это позволит судить о том, насколько позитивными для финансового сектора отечественной экономики станут появившиеся в последнее время "знаки" конвергенции.

В заключение следует подчеркнуть, что у российского страхового рынка есть реальные перспективы для действительного роста. Для воплощения этих перспектив необходима концентрация усилий всех заинтересованных участников страхового сообщества на решении правильно поставленных задач. В свою очередь, за правильную постановку целей и задач развития рынка отвечает страховая наука. Практика показывает, что весьма плодотворным является такой научный подход, при котором процессы, происходящие на страховом рынке, меры, которые принимаются для его укрепления и развития, анализируются с точки зрения взаимосвязи страхового сектора отечественной экономики с общеэкономическими процессами, происходящими в нашей стране. Дальнейшая углубленная разработка этого подхода может дать в будущем новые практически значимые результаты для развития российского страхования.

**"Страховое дело", 3, 2001**