

СТИХИЙНЫЙ РЫНОК



Фото: Константин Лабунский

Алексей Лайков

В 1980 г. окончил экономический факультет Всесоюзного государственного института кинематографии, в 1986 г. – аспирантуру Московского финансового института (в настоящее время – Финуниверситет при Правительстве РФ) по кафедре «политической экономики», член Экспертного совета ФАС России по развитию конкуренции на рынке финансовых услуг, председатель Отраслевой комиссии по страховой деятельности Ассоциации менеджеров, член Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров, член Комитета по перестрахованию ВСС, член Союза кинематографистов РФ, кандидат экономических наук, доцент. В течение последних 20 лет генеральный директор страхового брокера «Рифамс»



«Российской системе страхования недостает сбалансированности: чрезмерное значение приобрели интересы отдельных коммерческих страховщиков. В этом заключается одна из основных причин стагнации страховой отрасли. Без изменения сложившихся условий страхование в России не имеет положительного будущего», – считает генеральный директор страхового брокера «Рифамс» Алексей Лайков.

«ССТ»: В своем докладе на одной из страховых конференций Вы критиковали положение, которое отведено страховым посредникам в российской системе страхования. А какой, с Вашей точки зрения, должна быть истинная роль страховых посредников вообще и страховых брокеров в частности?

Алексей Лайков: Критика – не самоцель, а предпосылка для выработки адекватного представления об окружающей нас действительности и реализации эффективных мер по ее положительному изменению. Сегодня в российском обществе, и в системе управления в частности, доминирует неадекватное, навешанное внешней пропагандой представление относительно

того, в какой экономической системе мы вообще существуем. На основе этого искаженного представления предпринимаются попытки «реформирования» экономики (и системы страхования, в частности), которые, разумеется, не могут иметь успеха. Так, например, считается, что мы живем в эпоху «рыночной экономики» и стремимся к развитию «рынка». Но на самом деле на протяжении последних 1200 лет российская экономика весьма успешно функционировала на основе механизма административного торга, который к «рынку» имеет очень мало отношения. Как показывает история, в наших природно-климатических условиях, условиях самой холодной страны мира, система административного торга является гораздо более эффективной для жизнедеятельности общества, чем так называемый «рынок», к которому мы сегодня безуспешно «стремимся».

Именно благодаря системе административного торга и уникальным качествам нашего населения были освоены огромные пространства и богатства нашей страны, 60% населения которой проживает в таких климатических условиях, в каких люди ни в одной другой стране мира ни жить, ни заниматься хозяйством/бизнесом не могут. В США в таких условиях живет порядка 3% населения, Северная Канада прак-

тически не освоена, в Гренландии вообще население мизерное. Из-за сурового климата издержки предпринимательской деятельности в нашей стране настолько велики, что с помощью рыночных механизмов освоить территорию и поддерживать хозяйственную жизнь у нас просто невозможно. Последние 20 лет нам стараются привить «рыночные» институты, которые, при их применении без учета особенностей базовых условий ведения предпринимательской деятельности, у нас нежизнеспособны. И одним из таких институтов является институт страховых брокеров. Эффективная реализация роли страховых брокеров в нашей стране возможна только с учетом существенных особенностей российской экономики и системы страхования, а не на основе механического переноса чужого опыта в наши уникальные условия.

Еще одно противоречие проистекает из того, что в течение последних 20 лет у нас стихийно сложилась система страхования, при ко-

торой интересы ее развития стали ошибочно отождествляться с интересами развития некоторых коммерческих страховщиков. В то же время страхование – это всегда система отношений между страхователями, страховщиками и государством, где важной фигурой является страхователь, потому что на

его деньги вся эта система содержится. При этом надо понимать, что в российских, т.е. в уникально тяжелых для хозяйства и бизнеса, условиях ведущую роль в экономике и в системе страховых отношений должно играть государство. Таким образом, российская система страхования может устойчиво развиваться, только если в ней будет создан и

будет поддерживаться оптимальный баланс интересов государства, страхователей и страховщиков.

Российскому страхованию более 225 лет, и наиболее успешный период в его развитии приходится на 1980-е годы. В 1990 году мы имели 834 договора добровольного страхования на 1000 жителей.



Считается, что мы живем в эпоху «рыночной экономики» и стремимся к развитию «рынка». Но на самом деле на протяжении последних 1200 лет российская экономика весьма успешно функционировала на основе механизма административного торга, который к «рынку» имеет очень мало отношения.

Сейчас и при наличии обязательно страхования, включая медицинское, которое вообще, по сути, страхованием не является, до этих показателей очень далеко.

Подчеркнем, что в то время была создана и функционировала сбалансированная система страховых отношений, адекватная существовавшей тогда системе экономики. Задумайтесь, почему в то время председатель Госстраха по должности был заместителем министра финансов. Потому что тогда приоритетное значение в системе страховых отношений имели фискальные интересы государства, и главной задачей страхования было аккумулирование финансовых ресурсов для целей государственного бюджета. Попутно страхование весьма успешно решало и задачи защиты от рисков.

В настоящее время, когда экономика не является totally государственной, приоритетной задачей страхования должна оставаться защита общества, т.е. потребителей (страхователей), от рисков. Это соответствует также и цели, и задачам государства. Но получилось так, что в период 1990-х–2010-х,

когда до страхования у государства руки не доходили, гипертрофиро-



Господство склонной к застою страховой олигополии дискредитирует страхование как институт и, если положение не изменить, будет в дальнейшем вызывать нарастающее отвращение у страхователей.

ванное значение стихийно приобрели интересы отдельных коммерческих страховщиков. Функционирование системы страхования происходит пока преимущественно в их интересах – главным образом, в интересах присвоения ими фи-

нансовых ресурсов страхователей. «Защита потребителей от рисков» все чаще приобретает декларативный характер, превращаясь в пиар-прикрытие борьбы за финансовые потоки/ресурсы. При этом сегодня в коммерческом страховании обостряются противоречия, происходит формирование олигополии, когда группа из 10-20 страховщиков пытается подчинить себе основные финансовые потоки. А это – новый этап стихийной борьбы за административную ренту, которая в российском страховании реализуется в форме борьбы за финансовые потоки/ресурсы потребителей страховых услуг (страхователей).

Но мы должны всегда помнить, что базовое свойство олигополии, определяющее главные закономер-

ности ее функционирования, – застой. И это существенное свойство сегодня очень ярко проявляется в российской системе страхования. Господство склонной к застою страховой олигополии дискредитирует страхование как институт и, если положение не изменить, будет в дальнейшем вызывать нарастающее отвращение у страхователей. К сожалению, при сохранении таких условий общественная значимость страхования будет падать.

«ССТ»: Когда речь идет о группе из 10-20 страховщиков, Вы имеете в виду ССР?

А.Л.: Нет, я не стал бы здесь выделять какие-то конкретные компании или их объединения. Речь идет не о формах, а о сущности и содержании происходящих процессов. В российском страховании есть крупные и не очень крупные страховые компании, которые работают на уровне современных требований, работают на перспективу, но, к сожалению, есть и те, кто ведет себя как временщики, буквально по-мародерски. И среди них есть тоже крупные компании, которые в некоторых вопросах «задают тон», а иногда даже определяют то малопривлекательное лицо современного отечественного страхования, которое мы нередко видим. Важно то, что страховая олигополия,

проявления которой разнообразны, пытается обеспечить свое стабильное застойное существование путем борьбы с «аутсайдерами», т.е. с теми участниками страховых отношений, которые не входят в олигополию. Аутсайдеры, защищая себя, ограничивают ее интересы и, соответственно, увеличивают издержки ее застойного существования. При этом в современной России аутсайдерами являются, прежде всего, потребители страховых услуг, потому что они имеют свои интересы: страховать или не страховать в принципе либо страховать в тех компаниях, которым они доверяют, а не в тех, кто составляет страховую олигополию. Поэтому последняя стремится отобрать у этой категории аутсайдеров право выбора, заставить ее «страховаться» = нести свои деньги олигополистам. Отсюда же и чрезмерное стремление страховой олигополии к введению принудительных видов страхования. Но страхователи для таких страховщиков – все равно что глинозем для производителей алюминия: употребил, переработал и выкинул «в отвал». Ведь страхование в такой системе – не столько механизм защиты от рисков потребителей, сколько система присвоения финансовых ресурсов страхователей поставщиками страховых услуг.

Далее, отсюда возникает стремление к ограничению прав всех, кто

способен помешать интересам олигополии в присвоении административной ренты, и прежде всего – к ограничению прав страховых посредников. Сложившаяся система пытается (разумеется, под «благовидными предложениями») превратить страховых посредников из инструмента защиты интересов страхователей и обеспечения оптимального сочетания их интересов с интересами страховщиков в инструмент извлечения административной ренты из страхователей. В этом смысл современных инициатив по «уси-



лению контроля» за страховыми посредниками. Но все это только тормозило, тормозит и будет тормозить развитие отечественного страхования! А ведь это противоречит интересам и страхователей, и государства.

Сегодняшний российский рынок страхования значительно меньше рынка 2007-2008 гг. (составляя от него, в среднем, 60%), и уж тем более он сильно отстает от масштабов и качества рынка 1990 года. Для того чтобы отрасль развивалась, должен быть обеспечен баланс интересов страхователей, страховщиков и государства. Сегодня для этого необходимо, прежде всего, повысить рыночную силу потребителей страховых услуг. Это первый этап, первый шаг к установлению оптимального баланса интересов на рынке. Сделать его можно через стимулирование деятельности страховых посредников, способных не только профессионально реализовывать интересы страхователей, но и обеспечивать заинтересованность у страховщиков, если те готовы считаться не только со своими интересами.

«ССТ»: То есть страховой посредник должен быть звеном, которое позволит потребителю разобраться в нюансах конкретной страховой услуги, договора, понять плюсы-минусы...

А.Л.: Страховые посредники, так же как и общества взаимного страхования, мешают безраздельному господству страховой олигополией. Страхование – это не купля-продажа полисов, а страховой посредник – не страховой «аналог» торгового посредника. У страхового посредника принципиально иной набор функций, и одной из главных является защита интересов потребителей-страхователей.

Другая группа функций страховых посредников связана с обеспечением заинтересованности страховщика в сделке. В целом именно страховой посредник «формирует», фактически «создает» сделку в страховании, он – ключевая фигура механизма функционирования страховых отношений, система которых может развиваться только в меру развития профессиональной посреднической деятельности.

Сегодня в России особую актуальность приобретают функции страхового посредника, связанные с защитой интересов страхователей, с повышением их рыночной

силы. Не секрет, что ряд страховщиков сокращает свои издержки за счет снижения объема выплат страховых возмещений потребителям. Посредник же, которому доверяет клиент, таких страховщиков видит, он может профессионально отстаивать интересы страхователя, в крайнем случае – подобрать другую страховую компанию, которая лучше выполняет свои обязательства. Есть нема-

ло страховщиков, которых такое положение вещей не устраивает, поэтому они изобретают способы ограничения деятельности страховых посредников, вплоть до попыток очернить их. Потенциальные страхователи должны быть внимательны к таким страховщикам. Тут все предельно просто: чем громче страховая компания говорит о «недобросовестности» страховых посредников, чем больше пытается привлечь страхователя «выгодами» работы «напрямую», без страхового посредника, тем, очевидно, больше у этой страховой компании проблем и тем более вероятно, что она



В целом именно страховой посредник «формирует», фактически «создает» сделку в страховании, он – ключевая фигура механизма функционирования страховых отношений, система которых может развиваться только в меру развития профессиональной посреднической деятельности.

не выполнит свои обязательства перед страхователем.

«ССТ»: Введение обязательной сертификации деятельности страховых агентов страховщиками или их объединениями – это своего рода попытка ограничения возможностей страховых агентов по защите интересов страхователей?

А.Л.: Не вижу другой причины, почему бы это было нужно отдельным страховщикам. По сути, да и по форме страховые агенты и так подконтрольны страховщикам, они же действуют в соответствии с гражданско-правовым договором и теми полномочиями, которые по этому договору им предоставил страховщик. Страховщикам надо просто лучше работать, лучше управлять исполнением этих договоров. Понятно, что не все имеют к этому способности, не все обладают для этого необходимой квалификацией. Поэтому далеко не все менеджеры страховых компаний это умеют и, соответственно, этого хотят, но слабость менеджмента в отдельных страховых компаниях – не повод для диффамации посредников.

Надо понимать, что есть договор поручения, который страховая компания заключает со страховым агентом или страховым агентством, разрешая ему действовать

от ее имени. Так что деятельность страхового агента – это фактически продолжение деятельности страховой компании, – он действует под ее лицензией. Но сегодня страховые посредники могут работать на несколько страховых компаний, и когда страховщик начинает плохо себя вести по отношению к клиенту, они вольны перевести страхователя к другому. Вот это и не устраивает отдельных страховщиков, которые хотят «крепостного права» для страховых посредников. Отсюда возникают идеи ввести сертификацию деятельности страховых агентов страховщиками или их объединениями. Как бы следующим шагом не стало установление «крепостного права» и для страхователей. Ведь люди на страховом рынке, которые сейчас пытаются определять идеологию развития системы страхования, просто не умеют действовать иначе, кроме как «отнимать и делить».

«ССТ»: А схема, которая существует в развитых западных странах относительно страхования, она у нас применима, или у нас как всегда какой-то особый путь?

А.Л.: Есть идеология, которую предлагает сегодня Международная Ассоциация страховых надзоров. Сейчас идет подготовка и европейской Директивы № 2 по страхо-

вым посредникам. В этих документах достаточно четко регламентируется страховая посредническая деятельность исходя из современных потребностей и международного опыта. При определенных доработках эти предложения вполне применимы и у нас. Актуальный подход к развитию страховой посреднической деятельности заключается в обеспечении посредником сочетания интересов участников страховых отношений. Ведь страхование, повторим, – это не купля-продажа полисов, а услуга по защите от рисков. А такая услуга может реализовываться только на основе оптимального баланса интересов участников сделки.

«ССТ» Возможно, должна быть определенная доля государства в капитале страховых компаний?

А.Л.: В тех природно-климатических условиях хозяйственной и предпринимательской деятельности, которые существуют в нашей стране, государство должно играть более активную роль как в экономике в целом, так и в страховании. Но это не всегда и не обязательно должно реализовываться в форме участия в капиталах предпринимательских структур. И понимание этого постепенно приходит. Вот, кстати, при разработке Минфином проекта Стратегии

развития страховой деятельности в России до 2020 г. орган государственного управления попытался четче обозначить интересы государства и общества в страховании. Это вызвало бурю негодования у некоторых страховщиков, «заключенных» на свои узкие интересы. Забавно наблюдать, как эти люди, постоянно стремящиеся к тотальному принуждению страхователей и произвольному вмешательству в деятельность страховых посредников, громко выступают против якобы «произвола государства» по отношению к ним и становятся активными поборниками идей «свободного рынка», когда речь заходит об ограничении их appetitов.

В России рыночные понятия всегда будут наполняться принципиально иным содержанием, а именно тем, которое диктует система административного торга, являющаяся непреходящей основой российской экономики. В страховании механизм административного торга реализуется в том, что при вступлении в страховые отношения их участники прежде всего оценивают имеющийся у сторон административный ресурс и уже на этой основе строят свое дальнейшее взаимодействие. Если административный ресурс у страхователя больше, чем у страховщика, как, в частности, у Сбербанка, то он будет диктовать свои условия



поставщику страховых услуг. Если рыночная сила выше у страховщика, то уже он диктует свои условия, как, например, сейчас нередко происходит при оплате тех же убытков по ОСАГО. Выплата должна быть на 100 тыс., а страхователь получает три. Недоволен? – Иди в суд, может быть, получишь шесть. Года через полтора.

«ССТ»: А что Вы думаете о развитии института аджастеров? Возможно ли это сбалансировать ситуацию в страховании?

А.Л.: Вопрос в том, кто платит за их услуги. Если платит страховщик, они будут действовать в интересах страховщика. Хотя объективно, и к этому и нам надо стремиться, компании, которые являются авторитетными аварийными комиссарами, – вроде как бы независимы. Но для достижения такого состояния аджастеры тоже должны иметь определенный вес, обладать возможностями для того, чтобы противостоять давлению со стороны. А приобретение такого «веса» – это вопрос времени, на это требуется не один десяток лет. Помимо прочего, не у каждого страхователя есть фи-

нансовая возможность обратиться к аджастеру. В целом же противоречия при исполнении договоров страхования должны сниматься при заключении договора, а не в ситуации, когда обязательства уже не выполнены. Здесь роль страхового посредника является ключевой.

«ССТ»: Если привести статистику, сколько ваших клиентов при урегулировании убытков остаются удовлетворенными, а сколько нет? Ведь по факту большой процент споров по урегулированию убытков сейчас решается в судах.

А.Л.: При сотрудничестве со страховыми посредниками у страхователя всегда больше шансов реализовать свои интересы в договоре стра-

хования, чем если бы он это делал самостоятельно. Вот в Европе проводили недавно исследование, показавшее, что там более 80% страховых договоров заключается и исполняется



В основном, российские страховые посредники держатся на своем профессионализме. Иначе не выжить!

при участии страховых посредников. Помимо этого, там еще и судебная система действует более оперативно. У нас же в стране свои особенности, у нас более сложные отношения, более сложная система страхования, и нам еще больше,

чем где бы то ни было, необходим страховой посредник. Там, где работают относительно независимые институты для защиты интересов страхователя, последний может обращаться в эти институты и решать свои вопросы, в нашей же стране механизм сложнее.

«ССТ»: А насколько можно доверять квалификации страховых посредников в России?

А.Л.: На мой взгляд, если человек достаточно давно работает в системе страхования и при этом не «сидит» на «трубе» или на гарантированном финансировании, не «утилизует» экономическое наследство и не эксплуатирует приватизированные успешные советские страховые бренды, то это говорит само за себя. В основном, российские страховые посредники держатся на своем профессионализме. Иначе не выжить!

«ССТ»: А что Вы думаете по поводу негативных прогнозов относительно положения российских страховых посредников из-за вступления России в ВТО?

А.Л.: Думаю, что не надо слишком волноваться насчет ВТО. Мировой кризис продолжит свое развитие, и ВТО рухнет, как рухнут все институты, которые были созданы

Бреттон-Вудской экономической системой. Я думаю, что где-то на рубеже 2015 года все решится. Все будет по-другому – где-то лучше, где-то хуже.

«ССТ»: А как, с Вашей точки зрения, в этом случае будет развиваться страхование?

А.Л.: Если будет большая война, страхование развиваться, понятно, не будет. А если войны не будет и человечество вырвется, наконец, из удушающих «объятий» глобализации, пойдет процесс регионализации, распад мировой экономической системы на макрорегионы. И нам нужно, как сказал В.В. Путин, активнее двигаться на Восток. У нас почему-то «западные» страны представляются как какой-то эталон для развития, но экономика этих стран после Второй мировой войны развивалась на основе чрезмерной «активности» «печатного станка». Мощество России будет прирастать Сибирью и Северным Ледовитым океаном, – так определил еще великий русский гений Михаил Васильевич Ломоносов, вот туда и надо двигаться! Там наши рынки, наши естественные направления прироста. Надо нам объединяться с китайцами, и будет нам счастье.

«ССТ»: А зачем нам с ними объединяться?

А.Л.: У нас появится большой и емкий общий рынок, который надо защищать от внешней паразитической экспансии. В свое время Золотая орда спасла Россию от разрушительного воздействия Запада. Русь вышла гораздо более могущественной после Золотой орды, чем была до нее. Нам надо дружить с Востоком.

Нужно построить евразийский макрорегион. В.В.Путин пытается его построить от Балтийского моря до Тихого океана, но это не получится в силу косности и несамостоятельности западных европейцев и их сателлитов в Восточной Европе. Поэтому на них, думаю, не стоит тратить слишком много времени и ресурсов. Вполне достаточно развиваться и в рамках ЕврАзЭС. Будет еще несколько макрорегионов: один – США, Канада и Мексика; другой регион – ЕС, третий – Исламский Восток с центром в Саудовской Аравии, четвертый – Евразия, пятый – Азиатско-Тихоокеанский регион; шестой будет образован независимыми странами Южной Америки. США предстоит слабеть и упадаться, а остальным – находить поле для объединения. Надо готовиться работать в новых условиях и на новых рынках. Президент обозначил эти установки. Представляется, что наш основной перспективный рынок – это Восток, Азия.

«ССТ»: Если вернуться к страховым брокерам и сравнить, какой ситуация была 10 лет назад, какова она сейчас, чего ожидать в ближайшей перспективе?

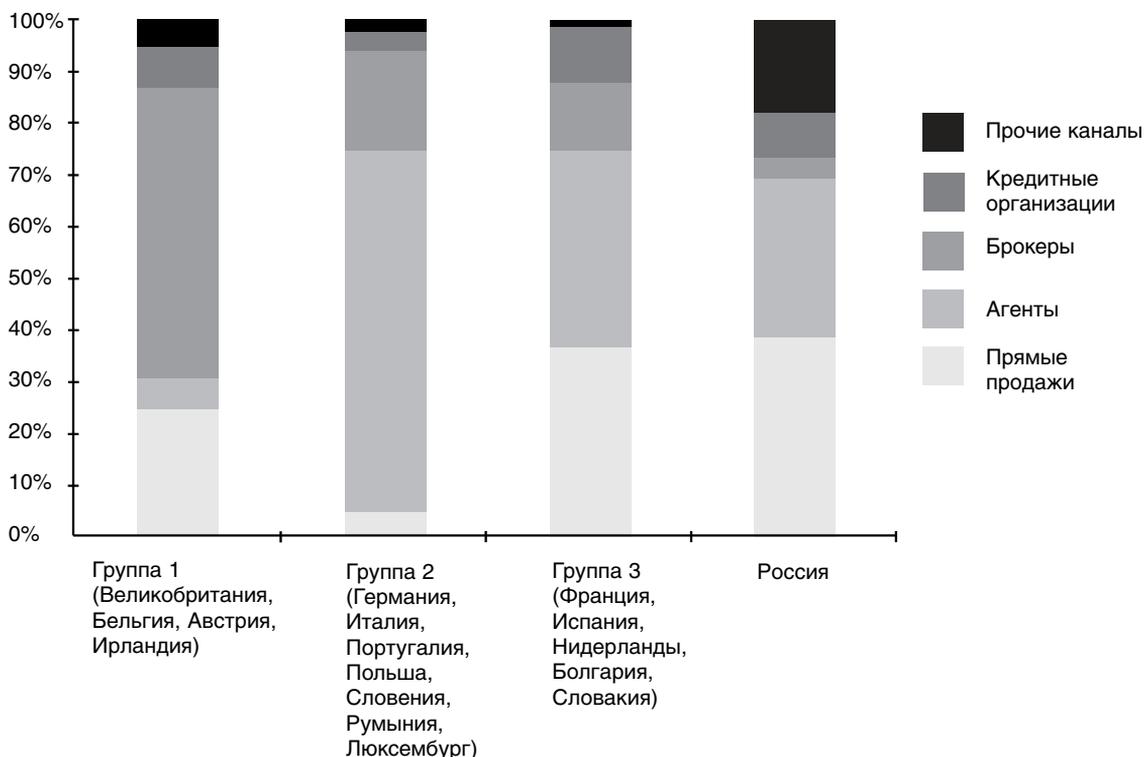
А.Л.: Мы – часть этой системы. В течение как минимум последних 10 лет, несмотря на все «нововведения», система страхования находится в состоянии стагнации и даже сжатия. Это подтверждает статистика, ее правильный анализ. Число страховых брокеров увеличивается, но на фоне сокращающейся клиентской базы. То есть на рынке царят процессы перераспределения, а в условиях перераспределения никто не может нормально существовать.

Какие-либо позитивные изменения на рынке возможны только после смены общеэкономической модели. Сегодня, когда 7% ВВП страны выводится из оборота в так называемые «резервные фонды», когда у нас более 30% денежной массы изымается из оборота, ясно, что роста платежеспособного внутреннего спроса не будет – ни на страхование, ни на любые другие товары и услуги. Пока эта политика останется, говорить о развитии страхового рынка могут только безответственные люди. То, что они называют «развитием», является введением принудительных видов страхования за счет сокращения стра-

хования в добровольной форме. В нынешнем виде принудительные виды страхования ведут к вырождению сущности страхования в нашей стране. Такое страхование будет встречать растущее противодействие со стороны страхователей. Оно не нужно людям, оно ге-

нерирует общественные противоречия и создает проблемы для государства. Но глобальные изменения неизбежны, думаю, они произойдут в 2015-2017 гг., и в этом случае у нас появится шанс на смену экономической модели.

График 1. Структура страховых рынков (non-life) стран Европы по каналам продаж



Источники: «Эксперт РА» по данным ФСФР (данные по России за 1 полугодие 2012 года), СЕА (данные по странам Европы за 2006-2009 годы).

ФОРУМ
РУКОВОДИ-
ТЕЛЕЙ ПРЕД-
ПРИЯТИЙ ЖКХ

С О

Б Ы І

КОНФЕРЕН-
ЦИЯ СТРА-
ХОВЫХ
БРОКЕРОВ

АН-
ТИК-
ВАРНЫЙ
ДОМ

Т И Е