

Венчурный бизнес интерлокеров в современной российской системе страхования

<https://www.insur-info.ru/analysis/1330/>

9 августа 2019 года

Современная динамика рискового страхования в РФ выглядит удручающе. Если пересчитать показатели российской страховой системы в твёрдой валюте, то получится, что сборы страховых премий в 2018 году (24 млрд долл. США) впервые за последние 10 лет превысили уровень 2008 года (22,2 млрд долл. США), да и то главным образом за счет сомнительного инвестиционного страхования жизни и не менее сомнительного вменённого страхования.

Итоги 1 квартала 2019 года подтверждают иллюзорность этого «роста». Даже в рублёвом измерении рынок заметно сжимается - + 0,3%¹ по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что при официальных темпах инфляции + 5,6% (!) по сравнению с первым кварталом 2018 года² генерирует снижение на -5,3%.

По интегрированному показателю развития российская страховая система более, чем в 2 раза отстаёт от показателей РСФСР образца 1990 года: доля страхования в ВВП в 2018 году составила 1,42%. против 3% в 1990 году³.

Стратегически функционирование экономики РФ нельзя охарактеризовать словом «развитие», она не создаёт необходимых предпосылок для органического роста страховой системы:

Показатели ⁴	2008	2018
ВВП (млрд.долл.США)	1 661	1 658
Доля в мировой экономике, %	2,6	1,67
ВВП на душу населения (долл.США)	11632	11287
Место в мире по номинальному ВВП ⁵	8	12
Темпы экономического роста, %	5,6	< 2,0

За долгие годы причинам длительного сжатия российского страхования не была дана должная оценка. Характерна в этом смысле и «Стратегия развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019-2021 гг.», принятая ВСС в декабре 2018 года, которая уже традиционно для такого рода документов игнорирует экономическую реальность⁶. Более того, очевидное сокращение места и роли страхования в обществе пытаются с помощью стоимостных рублёвых показателей преподнести как «преодоление кризиса» и даже как некий прогресс⁷.

Это есть одно из проявлений так называемого эзотерического разрыва, то есть положения, при котором обещается одно, а на деле получается совсем другое, а это «другое», в свою очередь, презентуется как некое благо, к которому якобы и стремились.

Многолетние наблюдения дают основания полагать, что сохраняющийся все эти годы устойчивый разрыв между словом и делом, между мнимыми и подлинными задачами системы страхования не случаен, а имеет существенное значение для её функционирования.

Надо заметить, что ничего необычного в применении данного управленческого приема нет. Он давно и широко применяется при управлении / манипулировании социальными явлениями и процессами. Специалисты по управлению рассматривают данный устойчивый разрыв как ключевой элемент современных механизмов управления общественными системами, как инструмент, определяющий направленность и содержание происходящих в них процессов⁸. В нашем случае мы имеем дело с его страховой интерпретацией.

Это – «фирменный приём» международных консультантов по управлению, которые давно взяли на вооружение методики, отработанные в тоталитарных сектах.

Эксперты обоснованно отмечают, что «советы крупнейших (консультационных) компаний сводятся к мотивационным речам в духе Тони Роббинса, а стратегии и программы развития, которые предлагают советники, часто ведут к провалам, убыткам и банкротству», подчёркивают, что для работы крупнейших консультационных компаний планеты характерны «ложь, жажда наживы и дилетантство»⁹.

Особенно следует отметить «дилетантство» международных консультационных и аудиторских компаний в вопросах развития любой сферы российской экономики, а также ту явно гипертрофированную роль, которую они играют в функционировании российских органов, выполняющих функции госуправления, и сколько-нибудь заметных российских предпринимательских структур, на что обращалось внимание и Счётной палатой¹⁰. Профессионализм нужен для того, чтобы развивать что-либо, для того, чтобы тормозить, достаточно «дилетанства».

То, что место и роль «консультантов» в современной российской экономике и системе госуправления стали заслуженно привлекать в РФ всё больше критического внимания, начинает тревожить и кураторов процесса: вот и Financial Times разразилась недавно соответствующим материалом, призванным переложить ответственность за бесполезную активность «консультантов» на местные российские кадры¹¹. Но это лишь ещё больше высвечивает суть проблемы современной российской экономики и системы управления: каким-то образом массово оказавшиеся на руководящих позициях заведомо некомпетентные местные кадры хотят переложить ответственность на дорогостоящих некомпетентных внешних консультантов за счёт средств потребителей своих услуг. А в результате страдает российская экономика и общество в целом.

Известно, что цель подчиняет себе содержание процесса своего достижения, его средства и результат, который есть материализованная цель.

Результат виден, о нем было сказано выше. По нему можно судить и о цели.

Неудивительно, что в условиях эзотерического разрыва в качестве средств развития системы страхования презентуются меры, реальному развитию не способствующие.

В частности, увеличение уставных капиталов, переход на стандарты «Solvency II» и ряд других принимаемых сегодня мер не повышают готовность профучастников выполнять обязательства перед потребителями, а лишь отнимают у них ресурсы, необходимые для развития отношений добровольного страхования.

В свою очередь, риски так называемой «дигитализации», по авторитетному мнению Н. Касперской, которая считает «цифровую экономику» «информационным пузырьём», «сознательно замалчиваются или не обсуждаются. Обсуждают только сверкающие перспективы. В результате происходит массовое бездумное заимствование чужого, опасного и ненужного. Риски внедрения новых технологий - это не только новые вирусы, закладки и уязвимости, но и угроза внешнего управления, исчезновение приватности, слежка, утечка персональных данных, контроль рынка иностранными производителями»¹².

Опасения эти совершенно обоснованы. Настораживает то, что на фоне восторженной трескотни про «дигитализацию» как-то подозрительно незаметно проходит информация о перманентных компьютерных сбоях и утечках данных в крупнейших российских банках или, например, о мощнейшей атаке западных спецслужб на Яндекс в конце 2018 года, в результате которой с помощью инструмента Regip иностранные спецслужбы несколько недель имели полный доступ к любым данным и почте пользователей, не будучи обнаруженными¹³.

Ещё один из ключевых рисков – некупаемость инвестиций в «дигитализацию» для собственников бизнеса.

Китай проводит активную дигитализацию своей экономики и общества. При этом у данного процесса есть своя специфика, существенным образом отличающая китайскую дигитализацию от аналогичных процессов в других странах мира. Основные и самые значительные расходы на цифровизацию в КНР несёт государство и на льготных условиях делится результатами этих инвестиций с достаточно узким кругом крупнейших китайских компаний с госучастием. Одновременно китайское государство поддерживает весьма жёсткие протекционистские меры в отношении потенциальных зарубежных конкурентов китайского бизнеса, «основанного на цифре».

Малые, средние и даже подавляющее большинство крупных китайских компаний страдают из-за политики в области цифровизации. 86% китайских компаний, опрошенных в 2015 году Европейской торговой палатой, считают, что из-за существующих ограничений они испытывают сложности в своей работе и несут убытки¹⁴.

В целом, важно отметить, что экономическая эффективность тотальной цифровизации на данном этапе в Китае в необходимой мере не считается. Не было сказано про окупаемость вложений реального, то есть немонополистического, бизнеса в «цифровизацию» и в недавнем выступлении Э.С. Набиуллиной на XXVIII Международном финансовом конгрессе¹⁵.

А вот в Индии эффективность вложений в дигитализацию уже подсчитали. Индия гораздо раньше РФ начала цифровизацию — и в результате она принесла убыток в 1% от ВВП.

Готовы ли собственники российского страхового бизнеса потерять сегодня 1% от своих поступлений? То есть порядка 14,8 млрд рублей, если считать по показателям 2018 года?

Создаётся впечатление, что в отношении «цифровизации» существует какая-то внешняя по отношению к российской экономической и страховой системе директива, которую требуется выполнять буквально любой ценой. Прежде всего, конечно, за счёт средств собственников бизнеса.

Российский страховой бизнес не обладает и никогда не будет обладать такими финансовыми возможностями, административным ресурсом и, главное, такой доходной базой как «Alibaba Group», которая, имея 330 млн клиентов, ещё в 2015 году реализовывала в день товаров и услуг столько, сколько весь российский страховой рынок за 7 месяцев 2018 год¹⁶, или «Tencent» (партнёр финансово-страховой группы Ping An), которая владеет и управляет системой WeChat, которой пользуется более 350 млн человек¹⁷. Но именно компании с такими возможностями могут «тянуть» современную цифровизацию, да и то при основополагающей инвестиционной и протекционистской поддержке государства. В свою очередь, в РФ по данным Минэкономразвития число трудоспособных (то есть платёжеспособных) граждан за последние 2 года сократилось на 1,8 млн человек, а к 2025 году уменьшится ещё на 2 млн¹⁸.

В это же время звучат призывы наращивать «частные инвестиции», вкладывать «собственные средства и крупного бизнеса, и малых предпринимателей, которыми они готовы рискнуть в расчете на будущий рост своего бизнеса и прибыли»¹⁹. И это при том, что всё более заметным риском для формирования благоприятного инвестиционного климата становится беспрецедентный рост регулятивной нагрузки на бизнес, нагрузки, которая отнимает ресурсы от инвестирования.

Слыша постоянный треск про «дигитализацию», невольно вспоминаешь как в большинстве своём те же самые люди так же много и громко рассуждали, проводили конференции/семинары и т.п. про «инновации» в начале 2010-х гг. Сегодня в результате мы в РФ имеем положение, при котором самыми востребованными профессиями у нас являются продавцы-кассиры и повара²⁰.

«Тающая льдина» платёжеспособного спроса на страхование в РФ будет уменьшаться всегда быстрее роста потенциальной прибыли от внедрения «иншуртеха», который, будучи сугубо вспомогательным функционалом, конечно же, должен занимать своё достойное, но далеко не первое место среди задач развития российского страхового бизнеса.

В условиях постоянно уменьшающегося внутреннего спроса на страхование, затраты на «дигитализацию» будут для собственников бизнеса гарантированно некупаемыми, правда, выгодными для всех, причастных к расходованию этих средств. До определённого момента.

Наивные, экономически безграмотные, но по-сектантски активные люди, заполонившие, то есть буквально «взятые в плен», менеджмент страховых компаний, а также различных причастных к страхованию организаций и СМИ, постоянно говорят о том, что «цифровизация» позволяет персонифицировать страховые услуги, а значит, увеличить спрос на страхование.

Но спрос – это не только и не столько потребительная стоимость предлагаемой услуги. Спроса не бывает без платёжеспособности, без «экономической», стоимостной, формы. А эта платёжеспособность неуклонно снижается и будет снижаться в течение стратегической перспективы, а тот кредитный пузырь, «раздувание» которого сегодня заменяет падающие доходы потребителей и который почему-то всерьёз рассматривают в

качестве драйвера роста страхования, неизбежно лопнет. Как это было, например, в США 10 лет назад. Вот и Дом.РФ создали – по аналогии с печально известными Freddie Mac и Fanny Mae. Видна рука «мастеров» – консультантов.

Никогда использование bigdata, всегда основанной на устаревших данных, не сможет помочь адекватно оценить перспективное поведение потенциального потребителя в условиях снижения его платёжеспособности, его эмоциональное состояние и вызванные этим состоянием целевые установки. Это возможно только на базе личного, доверительного, человеческого контакта.

«Унесённый цифрой», а точнее говоря, «снесённый» ею, менеджмент некоторых страховых компаний не способен к адекватному восприятию реальности. Вот где действительно не хватает «финансовой грамотности»! Тем более, когда «банкет» оплачивают собственники.

Экономически грамотный менеджер понимает, что мировая экономика стоит на пороге нового обострения широкомасштабного кризиса, глобальная неопределённость нарастает, поэтому упования на то, что расходы на «цифровизацию» и убытки от её внедрения удастся переложить на фондовый рынок с помощью IPO, являются глубоко ошибочными. Поэтому и опора на модель бизнеса, нацеленную, якобы для большей рыночной привлекательности, на накачку оборотов с начинкой из цифровизации в ущерб повышению его прибыльности, может привести страховой бизнес к фатальным последствиям.

Кто только не заполняет сегодня страховое информационное пространство! Здесь и провозвестники «светлой эры дигитализации / Finmachine», и представители секты «свидетелей кри», и во всё вмешивающиеся, всем мешающие и при этом ни за что не отвечающие оракулы вульгарного «риск менеджмента», и «агрегаторы»-последователи «культы маркетплейса», и прочие «интернетопоклонники». Здесь же, конечно, как и положено в секте, «циркулирует» и сектантский «новояз», переполненный плохо аудируемыми англицизмами.

Но опасность для этой пока ещё «бурлящей» системы не только в том, что, как верно заметил недавно член-корреспондент РАН М.В. Ковальчук, всё это наваждение исчезнет при простом выключении тумблера²¹. Дело, главным образом, в доминировании в современном российском страховании сектантского типа мышления: не нужно знаний, нужно просто повторять и делать то, что говорит «гуру», в данном случае то, что навязывают «бизнес-консультанты», чьи советы и методики уже неоднократно приводили мировую экономику и бизнес к глубоким кризисам.

Вот, возьмём, к примеру, KPI, это «изобретение» более чем 50-летней давности. Уже довольно скоро после начала внедрения этих показателей, то есть где-то в 70-х годах прошлого века, стало понятно то, что должно было быть понятно и без использования излюбленной «консультантами» «методики» «проб» и «ошибок»: для оценки труда, в котором высока доля интеллектуальной составляющей, эти показатели не только неэффективны, они действуют разрушительно. В частности, они фактически легализуют подтасовку показателей и данных, стимулируют оппортунизм и имитационную активность менеджмента, обман собственников и стейкхолдеров менеджерами. «Система Тэйлора» применительно к неиндустриальному / постиндустриальному труду неприменима.

Однако, сегодня эти «ключевые показатели» вдруг стали активно навязываться и использоваться и в бизнесе, и в органах госуправления, в том числе в страховании. Да ещё под видом «последних достижений науки»! С какой целью упорно внедряется этот мусор, делающий систему управления заведомо неэффективной? Зачем «консультанты», пользуясь недостаточной квалификацией и доверчивостью собственников бизнеса, а также госслужащих, навязывают эти мнимые и давно себя дискредитировавшие «методики» оценки эффективности труда компаниям, органам госуправления, а также Банку России? Зачем сеются эти очаги разъедающей систему ржавчины?

Кроме того, почти нерешаемой проблемой выглядит отсутствие в системе страхования понимания необходимости поддержания согласованности интересов как внутри себя самой, в частности, между представителями крупного и среднего/малого страхового бизнеса, так и в отношениях с обществом, прежде всего, с потребителями услуг страховых организаций. Более того, противоречия интересов участников системы страховых отношений нарастают.

Главное ограничение для развития страхового бизнеса – низкий, шестой год подряд снижающийся, платёжеспособный спрос - подменяется второстепенными темами – якобы «недостаточной финансовой грамотностью», «низкой страховой культурой», которые надо «повышать» и т.п.

При этом заложенные правительством и экспертами в стратегические прогнозы темпы роста российской экономики (1,5 – около 3%)²², а значит, и спроса на страхование, заметно ниже прогнозируемых среднемировых (3,5%)²³ и существенно ниже средних темпов по странам БРИК (4,6-5,2%)²⁴. А это означает дальнейшее фактическое сжатие российской экономики и страхования, их неуклонное перемещение ближе к мировой периферии.

Недавно Банк России ещё понизил прогноз темпов роста российской экономики на 2019 год: вместо 1,2-1,7% до 1,0-1,5%²⁵.

Отсюда понятно, что при сохранении основ проводимой в стране экономической политики и одновременном сохранении эзотерического разрыва в функционировании российской системы страхования, страховой бизнес, оперирующий в нашей стране, ждёт неуклонное сокращение. Оно будет сопровождаться вытягиванием у собственников бизнеса оставшихся ресурсов на поддержание мифов и иллюзий «дигитализации», или того, что её заменит в качестве новой недостижимой «морковки».

Что можно противопоставить этому, в целом, негативному для отечественной страховой системы тренду?

Одним из инструментов преодоления негативных тенденций в развитии страховой системы в целом и страхового бизнеса в частности может стать активизация деятельности страховых посредников. Страховые посредники объективно ориентированы на понимание и учёт экономических интересов потребителей, то есть – на внешний по отношению к страховой системе контур, который игнорируется ею в силу замкнутости на интересы страховщиков. Именно страховые посредники способны разорвать замкнутость системы страхования и преодолеть эзотерический разрыв между декларируемыми «благими намерениями» и тем, что происходит на практике.

В то же время острота накопившихся в российском страховании противоречий предъявляет особые требования и к самой посреднической деятельности.

Когда-то давно, в середине 60-х годов 20 века, необходимость профессиональной реализации интересов страхователей в их отношениях со страховыми компаниями, нашла своё выражение в развитии классического риск менеджмента и представлении о страховых брокерах как об «адвокатах страхователя».

По мере развития страховых отношений стало понятно, что для их устойчивого функционирования и роста необходимо поддержание оптимального баланса интересов страхователей и страховщиков и, соответственно, необходим встроенный в систему механизм поддержания и оптимизации такого баланса.

Однако, в силу поверхностного понимания сути страховых отношений, а также в силу сознательного или подсознательного стремления их «упростить» для целей регулирования, в течение десятилетий остаётся живучим и даже пропагандируемым это устаревшее, усечённое, а точнее, – ущербное представление о страховых брокерах, как об «адвокатах страхователя». Носителями этой идеологии являются либо брокеры, недавно возникшие за счёт «приватизации» части клиентской базы закрывшихся или пока ещё действующих страховщиков, либо отдельные представители органов государственного управления.

Таким «усечённым» брокерам никто не может и не собирается запрещать выступать в качестве «адвокатов страхователей». Однако при этом стоит обратить внимание на то, что и своё вознаграждение они тогда пусть получают только от страхователей, а то, что получили ранее от страховщиков, пусть вернут обратно. А если возвращать не хотят, то тогда пусть срочно учатся и начинают работать по-современному, то есть в интересах и страхователя, и страховщика в одной сделке.

Представителям же органов, выполняющих функции государственного управления страхованием, целесообразно понимать, что подлинное развитие страхования возможно тогда, когда система управления страховыми отношениями строится не на оторванных от реальности и давно устаревших абстракциях, преподносимых зарубежными консультантами в качестве последних достижений науки о менеджменте, а когда она способствует установлению и поддержанию оптимального баланса реальных интересов их участников. А этот баланс должен формироваться «внутри» каждой страховой сделки, в самом процессе её конструирования и реализации, а не в противоречивом и конфликтном «состязании» между «адвокатами»-брокерами и «прокурорами»-страховщиками.

Целью деятельности тех страховых брокеров, которые действительно нужны сегодня российской страховой системе, должно быть освоение новых сегментов потребительского спроса на страхование. Это делает бизнес таких страховых брокеров венчурным бизнесом, который по своей сути является высокорисковым.

Сверхвысокая степень предпринимательского риска – ключевая закономерность функционирования венчурного бизнеса. В частности, по статистике в Кремниевой долине только одна из 20 тысяч (!) компаний стала успешной²⁶. По-другому сегодня новые рынки и не могут создаваться – это отличительная черта современного этапа развития мировой экономики, это существенное свойство венчурного бизнеса, в том числе и бизнеса рыночных российских страховых брокеров. Обычно, такой бизнес всесторонне поддерживается на государственном уровне. Без умной государственной поддержки не вырастить ни Apple, ни Cisco, ни Google, ни Facebook, ни их страховых аналогов. Однако в РФ это не так, особенно применительно к страхованию.

В такой ситуации возможности развития страхового брокерского бизнеса связаны только с органическим ростом. Но и возможности органического роста бизнеса страховых

брокеров существенно и неуклонно снижаются вследствие постоянного наращивания регуляторного давления со стороны органов госуправления.

И это касается не только страховых брокеров – не скрываются планы подвергнуть дополнительному повышенному регуляторному давлению и страховых агентов, деятельность которых и без этого в необходимой степени контролируется в рамках регулирования деятельности страховщиков. Так, через рост вынужденных издержек, российская система страхования лишается своих производительных сил. Потребителям это не нужно, к развитию новых сегментов спроса на страхование это не приведёт. Тогда зачем это планируется? С какой целью?

Ассоциация профессиональных страховых брокеров (АПСБ) в течение ряда лет направляет в соответствующие органы обоснованные предложения, нацеленные на развитие брокерского бизнеса как реальной движущей силы добровольного страхования. Однако, эти предложения фактически игнорируются. В отличие от трескучих лозунгов про «инновации», «дигитализацию» и «солвенси», их рассмотрение требует профессионального понимания сути страховых отношений в РФ, да и с оторванными от российской реальности, но почему-то имеющими важное значение, директивами международных консультантов-аудиторов у этих предложений нет ничего общего.

Для подлинного развития российской системы страхования нужна активизация страховых посредников, открывающих новые сегменты рынка добровольного страхования. В российских условиях такие посредники должны действовать не как intermediaries, а как интерлокеры. Интерлокерами в теории управления называют стратегических посредников между различными сферами деятельности. Они перестыковывают и комбинируют предпринимательские схемы из различных форм экономической деятельности²⁷. Их активность уже стала заметным фактором современной развитой экономики.

При соблюдении ряда важных условий частным случаем интерлокеров, способствующих реальному преодолению кризиса российского страхования, могут стать страховые брокеры. Не только брокеры, но, прежде всего – они, поскольку по своему положению в системе страховых отношений более всего подходят к этой роли. Цель и содержание деятельности страховых интерлокеров заключается в формировании и закреплении (lock) страховых отношений со стороны каждого из их участников (inter).

Страховые брокеры, если они, конечно, профессионалы, привлекают страхователя, предлагая ему индивидуальную программу защиты от рисков, разрабатывают для страхователя такую программу, подбирают под эту программу страховщика, дорабатывают её с учётом интересов страховщика, согласуют эти интересы с интересами страхователя, управляют реализацией программы. Здесь брокеры одновременно, в ходе одной сделки, действуют в интересах и страхователя, и страховщика, то есть действуют как интерлокеры.

В условиях острого дефицита доверия страхователей к страховщикам и, поэтому, - к страхованию в целом, страховые интерлокеры должны владеть профессиональными знаниями и навыками, выходящими за рамки страхования. Они должны обладать особыми знаниями и умениями налаживать взаимодействие между участниками страховых отношений, согласовывать и реализовывать их интересы.

Здесь им может и должна помочь bigdata и «иншуртех», но лишь в качестве вспомогательного информационно-технического обеспечения. Собственно же контакт может быть реализован и закреплён-«залочен» только самим интерлокером. Он, его

деятельность, должны стать надёжной «цементирующей» основой страховой сделки. Так может соиздаться живая ткань страховых отношений, так может поддерживаться её жизнь. Нормальная страховая система зиждется на возобновлениях, а они – на «закреплённых» отношениях между потребителями и поставщиками услуг.

В современных российских условиях размер страховых брокеров-интерлокеров, то есть венчурных брокеров, нацеленных на развитие страховой системы, не имеет принципиального значения. Принципиальное значение имеют два свойства страховой брокерской деятельности. Во-первых, брокер должен создавать потребительную стоимость, то есть приносить пользу потребителям своих услуг. Во-вторых, брокер должен увеличивать стоимость, общественное богатство, то есть обеспечивать работой и заработной платой своих сотрудников, вести прибыльную деятельность и платить с этой деятельности налоги. При этом в течение отдельных периодов времени деятельность брокера, как и любой предпринимательской структуры, может быть и убыточной. И это абсолютно нормально. Люди даже с элементарной экономической подготовкой должны знать, что неравномерность функционирования – существенное свойство любого венчурного бизнеса.

В течение воспроизводственного периода, который может длиться не один год, брокер может покрыть убытки предыдущих лет, либо прекратить свою деятельность. При этом легальное прекращение деятельности страхового брокера не несёт никаких угроз для его клиентов и не наносит им никакого ущерба – средства клиентов страхового брокера находятся на специальных клиентских счетах, к которым брокер доступа не имеет.

Наличие этих свойств делают общественно оправданным существование брокера вне зависимости от того, работают в нём два человека, или две сотни человек и более.

Людям, руководствующимся в своих оценках и практических действиях примитивными подходами (типа «большой – хорошо, маленький – плохо»), людям, не имеющим опыта увеличения общественного богатства через ведение бизнеса, очень трудно понять, зачем существует малый бизнес. Малый и даже микробизнес, который не только обеспечивает сам себя, но, через уплату налогов, и других. Это – ликбез, это – азы экономических знаний, которыми должен обладать третьекурсник экономического вуза. Но, к большому сожалению, в современных условиях российской системы страхования об этом приходится говорить применительно к людям, занимающим ответственные должности.

Надо научиться, наконец, понимать эти азы и не мешать нормальному функционированию страхового брокерского бизнеса, вне зависимости от его размеров. При этом следует подчеркнуть, что среди российских брокеров, являющихся, в сущности, интерлокерами, есть довольно крупные структуры.

В то же время, далеко не все действующие в РФ брокеры являются или могут быть интерлокерами, нацеленными на развитие добровольного страхования и новых сегментов нужных страхователям услуг. Есть среди российских брокеров структуры, которые не столько развивают добровольное страхование, сколько являются диспетчерами-дистрибьюторами²⁸, то есть распределительными центрами для обслуживания доходной базы, которая создана не ими и удерживается за счёт административного ресурса их стейкхолдеров.

В этом случае нельзя в полной мере говорить о развитии такими брокерами новых сегментов потребительского спроса на страхование. Часто те «страховые продукты», которые ими разрабатываются, не имеют реальной потребительной стоимости, не

отвечают насущным потребностям клиентов, навязываются им в силу монопольного положения и большей рыночной силы стейкхолдеров таких брокеров. Возникают условия, когда подобные «страховые продукты» могут превращаться в повод для вытягивания денег из потребителей страховых услуг.

Вменённое страхование в таком виде не имеет ничего общего с добровольным и не способствует оздоровлению системы страховых отношений. Здесь нет нормальной аквизиции, основанной на оптимальном сочетании интересов страхователя и страховщика. Нет устойчивого баланса между потребителями и поставщиками страховых услуг, нет условий для добровольных, не продавливаемых извне, возобновлений. А ведь именно это требуется сегодня для развития российской системы страхования.

Слушая «диспетчеров», общаясь с ними, невольно вспоминаешь иногда анекдот про молодого человека, которому папа подарил готовый работающий бизнес и теперь юноша читает лекции о том, как открыть свой бизнес с нуля и на что обратить внимание начинающим предпринимателям.

Но формально это тоже – брокеры. Брокеры, которым далеко не всегда понятны и интересны по-настоящему актуальные вопросы развития брокерской деятельности.

Интересы «интерлокеров» и «диспетчеров» могут не только не совпадать, но и противоречить друг другу. Также как в арифметике «прибавление» и «умножение» могут «противоречить» «отниманию» и «делению». Так происходит и в жизни, где механизмы развития и роста вступают в противоречие с условиями и носителями застоя.

Известно, что внутривидовая конкуренция – самая жёсткая. Поэтому можно прогнозировать, что при фактическом отсутствии государственной политики по развитию добровольного страхования противоречия между интерлокерами и диспетчерами, между развитием и застоём в брокерском сегменте и в страховой системе в целом, будут обостряться.

В настоящее время для развития российской системы страхования нужны брокеры не как «классические» intermediaries-«дистрибьюторы» «продуктов» между страховщиками и страхователями, не как посыпанные «нафталином», восставшие из пыли 60-х годов прошлого века, «адвокаты страхователя», и не как «диспетчеры», распределяющие «аккаунты», контролируемые своими стейкхолдерами, а инициативные и активные брокеры, выступающие как интерлокеры.

Понятно, что выполнение роли интерлокера требует от страховых брокеров особенно высокой квалификации.

На создание и поддержку деятельности таких специалистов и структур должны быть нацелены сегодня усилия органов госуправления страхованием, здоровой части страхового сообщества, системы подготовки кадров и самих страховых брокеров.

Одной из нормативных предпосылок для позитивного развития деятельности нужных для российской системы страхования посредников может стать реализация адаптированного к нашим условиям подхода, заложенного в недавно вступившей в действие в ЕС Insurance Distribution Directive (IDD)²⁹. IDD, учитывающая опыт многолетнего применения прежней Insurance Mediation Directive (IMD) 2002 года³⁰, направлена на регулирование деятельности и отношений между участниками рынка, а не самих участников рынка.

IDD не предусматривает уже давно неактуального деления страховых посредников на агентов и брокеров (о чём представители российских брокеров безуспешно предупреждали Минфин РФ ещё много лет назад при подготовке, обсуждении и принятии действующей редакции Закона «Об организации страхового дела»), не содержит громоздких стандартов деятельности профучастников рынка, необходимость которых неочевидна, и имеет ещё ряд преимуществ по сравнению с нормативными документами, регулирующими сегодня деятельность российских страховых посредников.

В то же время и IDD присущи недостатки, которые важно избежать при возможной адаптации к российским условиям. Без сомнения, брокерское сообщество способно подготовить соответствующие предложения, отвечающие актуальным задачам развития страхования.

Однако для их восприятия и реализации необходима, прежде всего и главным образом позитивно направленная воля лиц, ответственных за развитие страхования в нашей стране.

¹ https://www.cbr.ru/Content/Document/File/73006/review_insure_19Q1.pdf

² https://www.cbr.ru/Content/Document/File/73006/review_insure_19Q1.pdf

³ Банк России: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/#a_11867.

Федеральная служба государственной статистики: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm. Галагуза Н. Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // Страховое дело. 1999. № 7. С. 5.

⁴ По данным Росстата (www.gks.ru.) и Международного валютного фонда (www.imf.org)

⁵ При оценке динамики страхования показатели ВВП по паритету покупательной способности неприменимы

⁶ http://florent.ins-union.ru/assets/files/2018/strategy_19_21.pdf

⁷ Там же: с. 19.

⁸ Дворкин, А. Сектоведение. Тоталитарные секты. Опыт систематического исследования - 3-е изд., перераб. и доп. - Н. Новгород, Христианская библиотека, 2014.

⁹ Городищева Елизавета, Садыркин Павел. Тайные советники. Обман на миллиарды и торговля секретными данными. Как консалтинг ведёт бизнес к краху (https://lenta.ru/articles/2019/06/10/fake_consult/)

¹⁰ Разумный Евгений. Обойдёмся без ваших советов // Ведомости. № 4497 от 30.01.2018 (<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/01/29/749326-schetnaya>)

¹¹ Генри Фой (Henry Foy). Неприметный успех иностранных консультантов в России // Financial Times (Великобритания). 26.06.2019 (<https://inosmi.ru/economic/20190626/245363208.html>)

¹² Касперская Н. Цифровая экономика – это «информационный пузырь» (<http://новости-россии.ru-an.info/новости/цифровая-экономика-это-информационный-пузырь-наталья-касперская/>)

¹³ Bing Christopher, Stubbs Jack, Menn Joseph. Exclusive: Western intelligence hacked 'Russia's Google' Yandex to spy on accounts – sources. June 27, 2019 (<https://www.reuters.com/article/us-usa-cyber-yandex-exclusive/exclusive-western-intelligence-hacked-russias-google-yandex-to-spy-on-accounts-sources-idUSKCN1TS2SX>)

¹⁴ China's Digital Economy Goes Global. Study of China Business Council. 10 p. (<http://www.asiabusinesscouncil.org/docs/ChinaDigital.pdf> . P. 6)

¹⁵ <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=2735>

¹⁶ Wong Gillian, Chu Kathy, Osawa Juro. Inside Alibaba, the sharp-elbowed world of Chinese e-commerce // Wall Street Journal. March 2, 2015 (<http://www.wsj.com/articles/inside-alibaba-the-sharp-elbowed-world-of-chinese-e-commerce-1425332447>)

- ¹⁷ China's Digital Economy Goes Global. Study of China Business Council. 10 p. URL: <http://www.asiabusinesscouncil.org/docs/ChinaDigital.pdf>. P.2.
- ¹⁸ <https://ria.ru/20190608/1555406668.html>
- ¹⁹ <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=2735>
- ²⁰ Гусенко Марина. Работодатели назвали самые нужные профессии // Российская газета. 29 мая 2019 г. (<https://rg.ru/2019/05/29/rabotodateli-nazvali-samye-nuzhnye-professii.html>)
- ²¹ Ковальчук М.: «Люди сами идут в цифровой гулаг». Курчатовский институт отпраздновал 75-ю годовщину 11 апреля.2018 г. (https://ivan4.ru/news/traditsionnye_semeinye_tsennosti/m_kovalchuk_people_will_go_to_the_digital_gulag_kurchatov_institute_has_otprazdnuem_75th_anniversary/)
- ²² Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года (<http://economy.gov.ru/minec/resources/9e711dab-fec8-4623-a3b1-33060a39859d/prognoz2036.pdf>)
- ²³ PricewaterhouseCoopers: Прогноз развития мировой экономики с 2015 до 2050 года // Центр гуманитарных технологий. (<https://gtmarket.ru/news/2015/02/11/7089>). Базанова Е. МВФ снизил прогноз роста мировой экономики. Не верит в ее ускорение и бизнес // Ведомости. 2019. 22 января (<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/01/22/792050-mvf>)
- ²⁴ Мир прогнозов (<https://www.mirprognozov.ru/prognosis/economics/prognoz-razvitiyamirovoy-ekonomiki-do-2030-goda-ot-minekonomrazvitiya-rf/>)
- ²⁵ <https://www.pnp.ru/economics/bank-rossii-snizil-prognoz-rosta-vvp-v-2019-godu.html>
- ²⁶ <http://glagolurfo.com/newsitems/2018/6/22/vladimir-gorodenker-cennost-biznes-obrazovaniya/>
- ²⁷ Щедровицкий П. Экономические формы организации хозяйства и современные предпринимательские стратегии (<https://shchedrovitskiy.com/formi-hozyaistvai-predprinimatelskie-strategii/>)
- ²⁸ От английского слова distribute, dispatch - распределять
- ²⁹ Directive (EU) 2016/97 Of the european parliament and of the council of 20 January 2016on insurance distribution.
- ³⁰ Directive 2002/92/EC of the European parliament and of the council of 9 December 2002 on insurance mediation.