

Пути развития страхового рынка России

© 2015 Ломов Сергей Игоревич

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, д. 69

E-mail: OET2004@yandex.ru

Страховой рынок является одним из важнейших элементов финансовой системы государства. Уровень его развития, количественные и качественные показатели деятельности, динамика роста значительно влияют на экономику в целом. Вместе с тем, несмотря на то, что значение страховой отрасли в финансовой системе велико, а также на то, что в последние годы все больше возрастает востребованность страховых услуг, существует ряд проблем, которые являются труднопреодолимыми преградами на пути развития рынка страховых услуг. В рамках статьи сделана попытка проанализировать данные проблемы и сформулировать наиболее оптимальные методы их преодоления.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, социальное страхование, саморегулируемые организации, глобализационные процессы, интеграция рынков, привлечение клиентов.

Современный страховой рынок Российской Федерации существует и развивается в рамках законодательства на основе сложившихся страховых институтов, а его деятельность регулируется Федеральной службой по финансовым рынкам. Страховая отрасль справедливо позиционируется как одно из ключевых звеньев финансовой системы страны, что подтверждается значительным присутствием иностранного капитала, высокой перестраховочной емкостью страхового рынка и устоявшейся системой законодательства, регулирующего его развитие.

Однако, несмотря на то, что значение страховой отрасли в финансовой системе велико, а также на то, что в последние годы все больше возрастает востребованность страховых услуг, анализ текущего положения и динамики позволяет выделить ряд существенных проблем, которые являются труднопреодолимыми барьерами на пути развития рынка страховых услуг. Данные проблемы требуют детального рассмотрения и разработки оптимальных методов решения.

Одна из наиболее существенных проблем, корнями которой уходят не только в экономическую плоскость, – это низкий уровень доверия к страховщикам и, как следствие, снижение спроса на добровольные виды страхования, что является негативным фактором и тормозит рост рынка. Ряд ученых справедливо выдвигают в качестве основных причин такого положения долговременное отсутствие стабильности в экономике, ряд экономических кризисов. Кроме того, демонополизация государственной системы страхования в первое время проявлялась в хаосе на страховом рынке и в отсутствии четких правил ведения страхового рынка, что также пагубно сказывалось на репутации страховщиков.

Необходимо признать, что все последующие меры, которые были предприняты для укрепления

страхового рынка и доверия к страховщикам, мало способствовали достижению поставленных целей – отмечается ярко выраженная конфронтация между страховщиками и страхователями. Довольно часто конфликт интересов настолько существен, что ставит под сомнение возможность налаживания каких-либо партнерских отношений.

Следует отметить, что в последние годы развитие страховой отрасли шло по экстенсивному пути: вводились в основном новые виды обязательного страхования, а также предпринимались попытки увеличить объемы рынка путем вовлечения корпоративных страхователей. При этом главный упор страховщиков сосредоточен на процессе администрирования поступления страховых премий, в то время как остается за пределами области интересов изучение структуры страхового рынка и потребностей клиентов. В пользу предположения о неоптимальности избранного пути развития свидетельствует и то обстоятельство, что значительную роль приобретают различные способы принуждения страхователей, при этом их платежеспособность во внимание не принимается. Уровень среднемесячной заработной платы по стране не позволяет широким слоям населения в полной мере использовать инструменты страховой защиты.

Существующая ситуация осложняется также тем, что некоторые страховщики пытаются искусственно создать спрос на ряд добровольных страховых услуг. Яркий пример данному утверждению довольно распространенная на сегодняшний день практика заключения договоров ОСАГО лишь при условии дополнительного страхования от несчастных случаев, что неизбежно влечет за собой усиление негативного отношения к страховщикам.

Также обращает на себя внимание проблема недостаточного уровня квалифицированности стра-

ховых кадров, особенно остро эта ситуация проявляется в отделах продаж, которые работают в сфере розничного страхования. Довольно часто данные подразделения ставят перед собой единственную задачу - заключить договор страхования - при этом полноценное сопровождение клиента, оказание ему информационных услуг и консультации остаются на совести страховщика. В целом на рынке страховых услуг отмечается довольно низкий уровень профессиональной этики и квалификации. Совокупность данных факторов в конечном счете приводит к тому, что у значительной части потребителей страховых услуг формируются негативный опыт и нежелание прибегать к услугам страховщиков в дальнейшем.

Отдельно стоит упомянуть такой серьезный барьер на пути развития рынка страховых услуг, как разночтения и противоречия, которые заложены в страховом законодательстве и иных нормативно-правовых актах, в той или иной мере регулирующих страховые правоотношения. Постараемся сгруппировать сведения об имеющихся сложностях:

Во-первых, имеет место неоднозначность определений и трактовок.

Во-вторых, недостаточно эффективно функционируют механизмы установления имущественного интереса, определения страховой стоимости, что влечет за собой неизбежные конфликты сторон.

Следует также упомянуть и известные факты, когда страховщик, вооружившись поддержкой своей юридической службы, использует пробелы и недочеты в законодательстве для того, чтобы избежать необходимости платить страховое возмещение. На рынке уже сложилась достаточно устойчивая практика системных невыплат или снижения размера выплат страховых возмещений.

Рассмотренные выше обстоятельства позволяют сделать вывод о том, что существующая система регулирования страхового рынка России недостаточно эффективна и не в полной мере справляется с поставленными перед ней задачами. В сложившихся условиях наиболее актуальным становится вопрос активного государственного участия в развитии страхования в России.

На начальном этапе, когда российская рыночная модель страхового рынка только формировалась, роль государства в этой области сводилась к тому, чтобы обеспечивать поступательное и стабильное развитие системы страхования, создавать условия, способствующие поддержанию финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков на рынке.

Однако постепенно стали возникать неизбежные трудности, природа которых кроется именно в недостаточном участии государства. Практика, как мировая, так и российская, показывает, что госу-

дарственное участие в развитии и регулировании страхового рынка должно быть более всеобъемлющим и активным. Страхование обязательно должно позиционироваться не только как одна из многочисленных сфер рынка услуг, но и как ключевой и социально значимый элемент финансовой системы государства.

Одной из многочисленных точек приложения усилий государства может стать софинансирование тех категорий граждан, которые не обладают достаточной платежеспособностью, с целью обеспечения их надежной страховой защитой. Очевидно, что подобные социальные программы являются исключительной прерогативой государства. Данная мера может оказаться вдвойне полезной, так как существует тенденция зависимости динамики рынка от платежеспособного спроса потенциальных потребителей. Таким образом, эта мера, с одной стороны, обеспечивала бы страховую защиту малоимущих слоев населения, а с другой - стимулировала бы рост страхового рынка, обеспечивая платежеспособный спрос.

В условиях глобализационных и интеграционных процессов Россия испытывает серьезную зависимость от мировых финансовых рынков, и страховой рынок является частным случаем данной зависимости. Необходимо вновь подчеркнуть то обстоятельство, что именно развитый страховой рынок свидетельствует о стабильности и устойчивости финансовой системы государства, что позволяет потенциальным инвесторам беспрепятственно осуществлять инвестирование в экономику государства, не опасаясь за сохранность своих капиталов.

Отмеченные выше проблемы и противоречия, существующие на разных уровнях страховых взаимоотношений, требуют выработки оптимальных путей решения с учетом мирового опыта. При этом следует опираться и на специфические особенности российского страхового рынка, обусловленные как историческими предпосылками (существовавшая длительное время монополия государственного страхования), так и текущими условиями, связанными с низким уровнем страховой культуры и осознания объективного характера существующих рисков.

Развитие страхового рынка невозможно без участия государства, так как именно государство обладает всем необходимым инструментарием, который позволяет направлять развитие рынка в нужное русло, стимулировать развитие социально значимых аспектов, создавать благоприятные условия для инвестиций.

Вполне закономерно, что страховой рынок может развиваться исключительно при условии соблюдения высокого уровня качества страховых услуг и культуры страховых взаимоотношений. Поддержание такого уровня невозможно без пересмотра текущего состояния сферы страхования. В пер-

вую очередь, речь идет о повышении эффективности страховых организаций, что требует изучения зарубежного опыта и применения инновационных методов организации страхового дела с учетом специфики российского страхового рынка.

Один из важнейших участков страховой работы, требующий модернизации, - клиентский уровень. Речь идет, в первую очередь, о повышении качества сопровождения клиентов на всех этапах взаимодействия с ними. К сожалению, довольно часто отмечается заведомо проигрышная практика, когда страхователю уделяется внимание лишь до момента заключения страхового договора - после продажи страховой услуги клиент остается без должного внимания со стороны страховщика, не получает необходимую информацию, вынужден самостоятельно преодолевать возникающие в процессе исполнения условий страхового договора трудности. Очевидно, что столь неэффективное взаимодействие крайне неблагоприятно сказывается на формировании устойчивой и проверенной клиентской базы, что тормозит развитие рынка.

Вторая проблема, возникающая в процессе взаимодействия с клиентом, - низкий уровень взаимного доверия и, как следствие, в целом недостаточно эффективные деловые коммуникации. При подобных условиях говорить о долгосрочных перспективах партнерских отношений не приходится.

Таким образом, требуется повышение уровня клиентоориентированности страховщиков, гибкости (обеспечения возможности адаптации условий страхования под постоянно изменяющиеся потребности страхователей) и эффективности подходов к организации клиентской работы.

Со стороны государства видится целесообразным информирование широких слоев населения о высокой социальной значимости страхования.

Особое внимание следует уделить саморегулируемым организациям страховщиков. Данные организации могут оказать содействие в проведении процессов стандартизации договоров страхования, разработки и утверждения типовых договоров для максимальной прозрачности условий страхования, а также подготовить предложения по уточнению понятийного аппарата в страховом законодательстве.

Указанные саморегулируемые организации могут также ускорить процессы совершенствования системы возмещения ущерба и разработки новых подходов к определению ущерба, а также условий осуществления страховых выплат.

Если рассматривать законодательную сторону вопроса, то необходимо отметить, что укрепление юридической базы, пересмотр трактовок и формулировок с целью приведения их к единоначалию однозначно положительно скажутся на росте доверия страхователей к страховщикам и, как следствие,

объемов продаж страховых услуг. Со стороны государства также будет целесообразным стимулирование деятельности организаций, которые в рамках действующего законодательства находят пути досудебного урегулирования страховых споров.

Отдельным пунктом плана мероприятий по стимулированию страховой отрасли справедливо может быть повышение финансовой грамотности потенциальных страхователей и профессионализма страховщиков. Помимо использования зарубежного опыта, необходимо также создавать благоприятные условия для дальнейшего развития собственных наработок и инноваций. Некоторые направления страховой деятельности недостаточно разработаны и требуют дальнейших теоретических и методологических изысканий. Ярким примером, демонстрирующим сказанное выше, является страхование экономических рисков, которое в условиях российского страхового рынка занимает одно из последних мест в общем объеме предоставленных страховых услуг. Кроме того, данный тип страхования характеризуется тем, что как в научной литературе, так и в законодательстве до сих пор не выработано единого и непротиворечивого понятийного аппарата и довольно часто встречаются случаи терминологической путаницы, когда, например, финансовые риски отождествляются с предпринимательскими или, наоборот, выделяются в обособленную группу рисков. Эти обстоятельства ни в коей мере не способствуют появлению инновационных подходов в страховом деле.

Необходимо объединить теоретические знания с практическими наработками в области предоставления страховых услуг, сопровождения клиентов на всех этапах страховой работы и анализа страхового рынка с целью формирования качественно новых специальных знаний, позволяющих планировать и прогнозировать страховой портфель, обеспечивать его сбалансированность; выбирать наиболее оптимальные каналы продвижения страховых продуктов; эффективно размещать средства страховых резервов; регулировать процессы ценообразования с использованием плановых и фактических расчетов.

Выше упоминалось о необходимости развития страховой отрасли России с учетом специфики государства. Одной из наиболее существенных черт, отличающих российский страховой рынок от рынков других государств, является размер государства, неоднородность состава потенциальных страхователей, которая обуславливается разным уровнем социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Таким образом, национальным страховым компаниям и иностранным инвесторам следует учитывать этот факт и строить стратегию продвижения страховых продуктов, исходя из возможностей дифференциации страховых услуг в за-

висимости от потребностей страхователей и соответствующего платежеспособного спроса в каждом конкретном регионе.

Государству необходимо усилить эффективное взаимодействие со всеми участниками страхового рынка, так как это позволит создать условия для сбалансированного и поступательного развития отрасли в целом. Клиенты получают возможность быть застрахованными от разного рода рисков, малоимущие слои населения благодаря государственным страховым программам вовлекаются в страховые взаимоотношения и обеспечиваются страховой защитой, а страховой бизнес открывает для себя новые рынки.

Частно-государственное партнерство активно применяется за рубежом (особенно в таких государствах, как Франция, Германия, Япония, Нидерланды), и опыт его использования позволяет сделать вывод о том, что это не только взаимовыгодное сотрудничество, но довольно часто и необходимый инструмент создания благоприятной среды для реализации поставленных перед государством задач высокой социальной значимости.

Таким образом, социальная ориентированность государства в регулировании и поддержке сферы страхования, на наш взгляд, будет способствовать повышению эффективности страховой защиты населения.

Рассмотренные выше предложения по стимулированию развития страхового рынка и ориентации его, в первую очередь, на удовлетворение потребностей населения в социальной защите следует планомерно и методично внедрять в страховую работу. Особо необходимо отметить то, что подобное внедрение не может быть односторонним, т.е. стремление к проведению модернизации страховой отрасли должно быть обоюдным желанием как государства, так и страхового сообщества. Также важно понимание того, что все указанные выше меры должны применяться в комплексе, так как в противном случае их эффективность будет на неприемлемо низком уровне. Так, государственное стимулирование социальных страховых программ невозможно без повышения общей финансовой грамотности населения, осознания потенциальными страхователями объективной природы рисков и наиболее оптимальных методов их минимизации.

Необходимо заключить, что совокупность вышеуказанных проблем и тенденций отечественной страховой отрасли не является исчерпывающей, однако в значительной степени определяет характер и качественные показатели страховых процессов и связанных с ними взаимоотношений, существую-

щих в России. Решение рассмотренных проблем будет способствовать поступательному развитию российского страхового рынка и улучшению его динамики. В данном контексте следует отметить особую важность документа Правительства РФ “Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года”. Его принятие, очевидно, является важным этапом в процессе решения наиболее актуальных проблем развития страхования в России.

1. *Базанов А.Н.* Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России // *Страховое дело.* 2012. □ 9. С. 19-23.

2. *Галагуза Р.В.* Интеграция отечественного правового регулирования страхования и страховой деятельности в мировой страховой рынок // *Страховое дело.* 2012. □ 10-11. С. 38-41.

3. *Гребенщиков Э.С.* Кому и как развивать отечественный страховой бизнес: (о конференции “Стратегия развития страхового рынка: целеполагание и возможные результаты”) // *Финансы.* 2013. □ 4. С. 69-70.

4. *Ефремова П.И.* Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка // *Страховое дело.* 2013. □ 10. С. 3-8.

5. *Зубец А.Н., Лебедева А.Д.* Инновации на российском страховом рынке // *Финансы.* 2013. □ 6. С. 55-58.

6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009.

7. *Котловский И.Б., Саган А.И.* Государственное регулирование страхового рынка России в условиях вступления в ВТО // *Финансы.* 2012. □ 12. С. 47-53.

8. *Непт А.Н., Шишкин А.В.* Последствия вступления в ВТО для финансовой отрасли. Опыт стран Восточной Европы // *Страховое дело.* 2012. □ 10-11. С. 74-83.

9. *Русецкая Э.А.* Взаимосвязь качественного образования и развития страхового рынка в системе обеспечения экономической безопасности страны // *Страховое дело.* 2012. □ 8. С. 3-6.

10. *Супрун Н.* Капитализация страховых компаний и ее значение для развития страхового рынка // *Страховое дело.* 2013. □ 8. С. 33-42.

11. *Чернова Г.В.* Влияние вступления РФ в ВТО на российскую экономику через ее страховой сектор // *Страховое дело.* 2013. □ 1. С. 20-24; □ 2. С. 37-41.

12. *Янова С.Ю., Горулев Д.А.* Страховой рынок России: качество роста и проблемы развития // *Финансы.* 2013. □ 5. С. 50-55.

Поступила в редакцию 04.02.2015 г.