

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ

Б. Н. Порфирьев

докт. экон. наук, профессор, руководитель Центра институтов взаимодействия государства и экономики и Сектора анализа рисков и кризисов Института экономики РАН (Москва)

Р. Т. Юлдашев

докт. экон. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Сектора анализа рисков и кризисов Института экономики РАН, зав. кафедрой страхования Московского государственного института международных отношений Министерства иностранных дел РФ

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Инвестиционный потенциал страхования в мировой и российской экономике

В современной мировой экономике страхование выступает стабилизатором хозяйственного развития общества, обеспечивая снижение рисков участников рынка и тем самым их большую уверенность и мотивацию для инвестиций в будущее. При этом сами страховщики получают возможность аккумулировать и капитализировать значительные собственные средства и страховые резервы, накапливая огромный инвестиционный потенциал и превращаясь в крупнейших игроков на рынке инвестиций¹. Однако если в развитых странах Запада, в условиях исключительно высокой конкуренции и уровня убыточности в страховой сфере, инвестиции действительно являются основным источником дохода страховых компаний, то в России до недавнего времени дело обстояло иначе, о чем свидетельствуют показатели убыточности страхования².

В целом по этому сектору экономики убыточность в 2005 г. составила 55,9%, по добровольному страхованию — 37,9%, имущественному страхованию (кроме страхования ответственности) — 24,7%, по страхованию ответственности — 6,8%, ОСАГО — 51,2%, и лишь убыточность по медицинском страхованию (ОМС) близка к мировым показателям, достигнув 94,2%³. Поэтому большинство страховщиков довольствовалось низкодоходными инвестиционными инструментами. До августовского кризиса 1998 г. значительная часть временно свободных средств размещалась в ГКО, которые были ликвидными и давали хорошую прибыль. Более того, огромные средства хранились просто на расчетных счетах. После кризиса ситуация кардинально изменилась, и страховые компании фактически остались без инвестиционных инструментов. По мере восстановления банковской системы все большая доля страховых резервов

¹ Оценка инвестиционного потенциала страхования в российской экономике приведена в статье А. Г. Аганбегяна (Аганбегян, 2007).

² В страховании уровень убыточности, определяемой как отношение страховых выплат к страховым премиям (сборам) страховщика, достигает 90—95%. Убыточность, равная 100%, означает, что все страховые премии использованы на выплаты по страховым случаям.

³ Рассчитано по данным Федерального страхового надзора (см.: www.fssn.ru).

и собственных средств компаний перетекала в банковские векселя и депозиты. До начала 2000-х гг. эта тенденция сохранялась даже несмотря на значительное оживление российского рынка корпоративных ценных бумаг (табл. 1).

Таблица 1

Усредненная структура инвестиций страховщиков (2002 г.)

Тип капиталовложений	Доля к итогу, %
Векселя небанковских организаций	30
Банковские депозиты	23
Векселя банков	13
Денежные средства	12
Ценные бумаги и доли участия в уставном капитале дочерних и зависимых компаний	7
Акции и доли участия в уставном капитале неаффилированных организаций	5
Недвижимость	5
Государственные и муниципальные ценные бумаги	3
Корпоративные облигации	2
ИТОГО	100

К началу 2004 г. сумма резервов отечественных страховщиков составила 6,95 млрд долл., из них векселя и депозиты — по 12%, вложения в акции и облигации — 6 и 5% соответственно, ПИФы и ОФБУ — менее 1% (цифры округлены). Большая же часть резервов использовалась для вложений в недвижимость, вкладов в уставные капиталы, погашения дебиторской задолженности по операциям страхования и перестрахования (Кривошеева, Кричевский, Волжанин, 2004). Значительная доля акций и векселей предприятий в активах страховых компаний объяснялась желанием не заработать, а другими, неинвестиционными, мотивами.

Ситуация стала меняться только в самые последние годы, прежде всего с введением ОСАГО. Рост страховых выплат и низкая доходность инвестиций оказались несовместимыми, и в настоящее время все большее число страховых компаний не хочет довольствоваться низкодоходными, хотя и надежными, вложениями, а стремится вести рискованную игру на фондовом рынке. Отчасти это связано с уменьшением в портфелях страховщиков доли так называемых зарплатных схем, где им скорее были важны большие обороты, нежели инвестиционный доход. Еще одним фактором, заставляющим компании задумываться о более доходных инвестиционных инструментах, является усиливающаяся конкуренция. Именно она заставляет страховщиков устанавливать более взвешенные тарифы, а также в большей степени удовлетворять претензии страхователей. И хотя в целом убыточность отечественного страхового рынка остается достаточно низкой — чуть более 50%, тем не менее во многих крупных компаниях в 2006—2007 гг. наблюдалась отчетливая тенденция к росту этого важного показателя эффективности страховых операций.

Страховщики строят свою инвестиционную деятельность с учетом интересов акционеров и крупных клиентов, которые доверяют их профессионализму, надежности и честности и которым поэтому не обязательно знать весь механизм работы страховой сферы, в том числе механизм управления финансовыми ресурсами страховщика. Страховщик заинтересован в создании оптимального инвестиционного портфеля, учитывающего особенности финансовых ресурсов, условия их инвестирования в финансовые инструменты. В России действуют соответствующие ограничения, установленные Правилами размещения страховых резервов Минфина России (см. табл. 2).

Таблица 2

Ограничения на размещение страховых резервов

Актив	Доля в портфеле
Акции и облигации	Не более 30%, причем на один объект — не более 5—10% (в зависимости от степени ликвидности)
Инвестиционные паи ПИФов	Не более 5%
Неликвидные акции и доли участия в уставных капиталах	Не более 10%
Векселя банков и депозиты	40%, причем вложения в один банк — не более 15%
Жилищные сертификаты	Не более 5%
Государственные ценные бумаги; денежные средства	Ограничений нет

При формировании оптимального инвестиционного портфеля российские страховщики иногда сужают его, ограничиваясь размещением только страховых резервов, хотя источниками инвестиций являются также собственные свободные средства (уставный капитал, нераспределенная прибыль) страховой компании, ее стабилизационные резервы, резерв предупредительных мероприятий, часть заемных средств. Кроме того, опираясь на вышеупомянутые правила Минфина РФ, рассматривается лишь одна сторона ограничений — регламентация в размещении страховых резервов и собственных средств страховщика. Имеются еще и ограничения, связанные с самой природой страхования: ведь страховые резервы — это временно свободные средства, которые могут быть востребованы в любой момент при наступлении страхового случая для соответствующих выплат.

В 2008 г. и последующие годы можно ожидать всплеска инвестиционной активности российских страховщиков. Косвенным показателем этого может служить уже заметная тенденция уменьшения доли банковских инструментов в портфеле страховых компаний — по оценкам специалистов, она снизилась с 75—80% в начале 2000-х гг. до 65—67% в 2007 г. Одновременно растет удельный вес вложений в корпоративные облигации и недвижимость. Вместе с тем стоит помнить, что максимальный объем вложений страховой компании в корпоративные облигации, по мнению экспертов, не должен превышать 15—20%, а минимальная доля банковских векселей и депозитов не должна опускаться ниже 50% для обеспечения необходимого уровня ликвидности инвестиций.

В настоящее время, однако, львиная доля инвестиций по-прежнему приходится на банковские векселя и депозиты, доходность по которым из года в год падает, но пока (!) именно банковские инструменты лучше обеспечивают соответствие активов страховым обязательствам. Вероятно, поэтому далеко не все российские страховые компании изменяют свою инвестиционную политику. Многие страховщики не планируют в ближайшее время вкладывать средства в ценные бумаги, считая уровень развития российского фондового рынка недостаточным. Это, конечно же, относится к акциям не всех промышленных компаний: страховщики по-прежнему вкладывают часть средств в акции «голубых фишек» (предприятий нефтяного комплекса и ряд производств машиностроения). В то же время и в отношении выбора банка-партнера страховой компании приходится руководствоваться не менее жесткими критериями надежности, в частности, в связи с повышением в активах банков доли кредитов предприятиям и населению. Нужен регулярный мониторинг финансового состояния и анализ отчетности банков, в которых размещаются средства. Большое значение при выборе партнерами банка имеет перспектива создания ими надежной

системы управления рисками, включающей более тщательный анализ кредитных рисков, реализацию совместных проектов в области страхования залогового имущества при осуществлении банком кредитных операций, страхования имущества банка, страхования рисков его персонала.

Заметим при этом, что действующие Правила размещения страховых резервов, установленные Минфином России, в целом не мешают инвестиционной деятельности компаний, заставляя лишь более аккуратно относиться к ее планированию. Более того, Минфин не всегда настаивает на строгом соблюдении своих предписаний и при наличии подробного обоснования целесообразности и надежности конкретных инвестиционных проектов может разрешить страховщику отклониться от общих правил¹. Кроме того, у страховщиков имеются и другие возможности варьировать инвестиционную политику. Например, если страховые резервы должны размещаться в соответствии с требованиями надзорных органов в ликвидные инструменты, то на собственный капитал никаких ограничений не накладывается. Следовательно, и с точки зрения официальных требований, и исходя из критериев надежности более доходные, но рискованные вложения страховщиков должны соответствовать лишь их собственным средствам.

Что же касается перспективы, то наиболее интересными для страховых компаний России представляются операции на рынке корпоративных облигаций. Привлекательность именно этого финансового инструмента для страховщиков заключается в его достаточно высокой ликвидности при приемлемом уровне рисков и сравнительно высокой доходности. Операции с ликвидными российскими акциями могут оказаться более доходными, однако уровень рисков, возникающих при работе с ними, часто оказывается слишком высоким для страховщиков или, по крайней мере, выше, чем при операциях с облигациями. Что касается вексельных проектов, следует отметить, что все дело в качестве самих векселей, которые хотя и являются серьезным рычагом бизнес-планирования и могут активно использоваться страховыми компаниями, но обратный процесс конвертирования векселей в денежные средства остается весьма проблематичным для большинства страховщиков. Поэтому их больше интересует другой аспект вексельного оборота — страхование финансовых рисков векселеполучателей на случай невозврата денежных средств.

На российском фондовом рынке сейчас есть разнообразные финансовые инструменты, но максимально использовать их возможности позволит, на наш взгляд, доверительное управление активами. В последнее время оно становится актуальным еще и потому, что многие страховые организации пытаются выйти на зарубежные рынки, поэтому у них появляются дополнительные стимулы работать с надежными и стабильными партнерами в сфере доверительного управления страховыми резервами. Такими партнерами призваны стать инвестиционные компании, с которыми уже в той или иной степени сотрудничают более половины крупных страховщиков и которые уже совершили ряд крупных сделок по покупке контрольных пакетов страховых организаций. Так, только в последние годы инвестиционная компания «Тройка-Диалог» получила контроль над «Росгосстрахом», компания «Атон» — над страховой компанией «Россия», а «Никоил» — над «Промышленно-страховой компанией»; инвестиционная компания «Регион» приобрела страховое общество «Импульс-Гарант».

¹ Несовершенство Правил и проверка соответствия им надзорными органами всего лишь раз в год приводит к тому, что годовая отчетность страховщиков практически не отражает их реальную инвестиционную политику.

До сих пор страховые организации не очень охотно передавали свои средства в доверительное управление инвестиционным компаниям. Причины такой воздержанности, на наш взгляд, заключаются в неодобрительном отношении к этому органов страхового надзора; стремлении и сохраняющейся возможности страховщиков «жить по старинке» за счет доходности страховых операций, не особенно заботясь о доходе инвестиционного портфеля; отсутствии тщательно разработанной инвестиционной политики, под которой они продолжают понимать вложение средств в инструменты аффилированных структур либо в банковские депозиты. Как уже отмечалось выше, их доходность снижается.

В то же время доходность большинства управляющих компаний в несколько раз превышает доходность страховщиков, и потому передача первым портфеля последних является признанной общемировой практикой. Кроме этого, такая практика обеспечивает страховщикам большую диверсификацию рисков (поскольку предполагает вложения в бумаги эмитентов из разных отраслей и производств) и дает реальную возможность определять структуру и лимиты вложений в финансовые инструменты с учетом принятых обязательств. При этом менеджмент страховой организации сам выбирает варианты сотрудничества с управляющей инвестиционной компанией, например, доверяет ей оперативное управление инвестиционным портфелем либо полностью передает инициативу в составлении инвестиционной стратегии и выбор конкретных финансовых инструментов.

Современное состояние мирового страхового рынка. Место и роль России

Сборы премий мирового страхового рынка за 2006 г. достигли 3733 млрд долл., увеличившись в течение года в постоянных ценах на 5%, что почти вдвое выше, чем в 2004—2005 гг. (рис. 1). Вместе с тем уверенная динамика темпов роста мирового производства (3,9% в 2006 г. против 3,0% в 1996—2005 гг.) обусловила сохранение доли указанных сборов в мировом валовом продукте на уровне 7,7%. (World Insurance in 2006..., 2007, p. 8.)

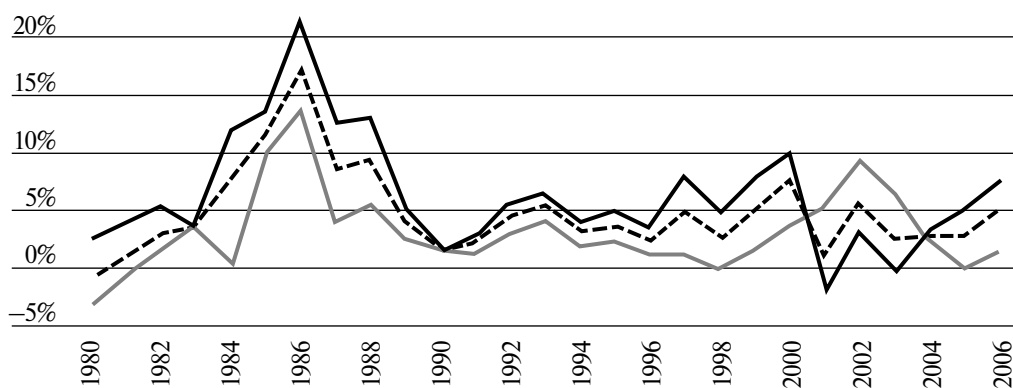


Рис. 1. Мировая динамика роста сборов страховых премий
(в процентах, в постоянных ценах 2006 г.):

- совокупные сборы; ——— сборы премий по страхованию жизни;
- сборы премий по иным, чем страхование жизни, видам страхования

Источники: World Insurance in 2006: Premiums come back to «life» // Sigma. 2007. No 4. P. 8; Ibid., Statistical Appendix updated December 2007. P. 5.

Увеличение темпов и абсолютных объемов сбора страховых премий достигнуто, во-первых, благодаря продолжавшемуся ускоренному росту таких сборов в развивающихся, прежде всего переходных, экономиках, темп которых составил 16%, или вчетверо выше, чем в промышленно развитых странах. Основным источником столь заметного увеличения страховых сборов в указанных экономиках стали высокие темпы роста ВВП, а также введение ОСАГО и медицинского страхования, относящихся к иным, чем страхование жизни, видам страхования¹. Однако, несмотря на существенно более высокие темпы развития страхования в переходных экономиках, промышленно развитые страны продолжают господствовать на мировом страховом рынке. С 2006 г. их доминирование усилилось вследствие перевода в данную группу стран «азиатских тигров» (Гонконга, Сингапура, Тайваня и Южной Кореи), добавивших почти 5 процентных пунктов к уже имевшимся 87% (из которых на Западную Европу приходится 39%, США и Канаду — 34%, Японию — 12%, Австралию и ЮАР — оставшиеся 2%), доведя, таким образом, долю промышленно развитых государств в общемировом сборе премий до 91% (см. табл. 3).

Таблица 3

Сборы страховой премии по видам страхования в 2006 г.

Регион	Объем сборов, млрд долл.			Доля в общемировых сборах премий, %			Отношение сборов премий к ВВП, %			Премия в расчете на душу населения (плотность страхования), долл.		
	I+II*	I*	II*	I+II	I	II	I+II	I	II	I+II	I	II
США и Канада	1254	572	682	33,6	26,1	44,3	8,6	3,9	4,7	3791	1729	2062
Латинская Америка	72	29	43	1,9	1,3	2,8	2,4	1,0	1,4	128	52	76
Западная Европа	1453	924	529	38,9	42,1	34,4	9,2	5,9	3,3	2882	1856	1026
Центральная и Восточная Европа	57	13	44	1,5	0,6	2,8	2,7	0,6	2,1	173	40	133
<i>в том числе Россия</i>	<i>21,5</i>	<i>0,5</i>	<i>21</i>	<i>0,6</i>	<i>0,02</i>	<i>1,4</i>	<i>2,3</i>	<i>0,1</i>	<i>2,3</i>	<i>151</i>	<i>4</i>	<i>147</i>
Япония и новые индустриальные страны Азии	633	490	143	17,0	22,4	9,3	10,6	8,2	2,4	2988	2322	666
Южная и Юго-Восточная Азия	137	95	42	3,7	4,3	2,7	2,9	2,0	0,9	40	28	12
Ближний и Средний Восток	19	5	14	0,5	0,2	0,9	1,4	0,4	1,0	63	16	47
Океания	58	29	29	1,6	1,3	1,9	6,7	3,4	3,3	1763	884	879
Африка	50	36	14	1,3	1,6	0,9	4,8	3,4	1,4	53	38	15
Мир в целом	3733	2193	1540	100,0	100,0	100,0	7,7	4,5	3,2	565	332	233
Промышленно развитые страны	3400	2018	1382	91,1	92,0	89,8	9,2	5,5	3,7	3372	2010	1361
Развивающиеся страны**	333	175	158	8,9	8,0	19,2	2,7	1,4	1,3	59	31	28

* I — страхование жизни; II — иные, чем страхование жизни, виды страхования; I + II — все виды страхования. Стоимостные показатели округлены до целых чисел, кроме данных по России.

** Включая страны с переходной экономикой.

Источники: World Insurance in 2006..., 2007, p. 37—39.

¹ В международной классификации виды страхования и его макроэкономические показатели делятся на страхование жизни (life insurance) и иное (помимо страхования жизни) страхование (non-life insurance), включающее имущественное страхование (в том числе страхование собственности имущества, страхование ответственности и страхование предпринимательских рисков), медицинское страхование и страхование от несчастных случаев.

Во-вторых, за счет ускоренного роста сборов премий по страхованию жизни, темпы которого в 2006 г. более чем в пять раз (7,7% против 1,5%) превысили таковые в иных, чем страхование жизни, видах страхования, и оказались наивысшими с 2000 г. и почти вдвое выше, чем за все предшествующее десятилетие (рис. 2). Это еще более упрочило перевес страхования жизни над иными, чем страхование жизни, видами страхования: в 2006 г. объем сборов премий составил 2193 млрд долл. и 1539 млрд долл. соответственно; вклад в совокупный сбор страховых премий — 59 и 41% соответственно. Столь динамичный рост указанного вида страхования был обусловлен изменениями в регулировании и налогообложении, благоприятствовавшими использованию пенсионных накоплений и аннуитетов; динамичному развитию фондового и ипотечного рынка в развитых, а также, в особенности, в переходных экономиках, в которых темпы роста сборов премий в 2006 г. четверо превысили показатель 1996—2005 гг. (см. рис. 2). В 2007 г. тенденция сохранилась — благодаря росту сбережений и развитию пенсионного сектора сборы премий по страхованию жизни увеличились, тогда как для иных, чем страхование жизни, видов страхования была характерна стагнация уровня сборов.

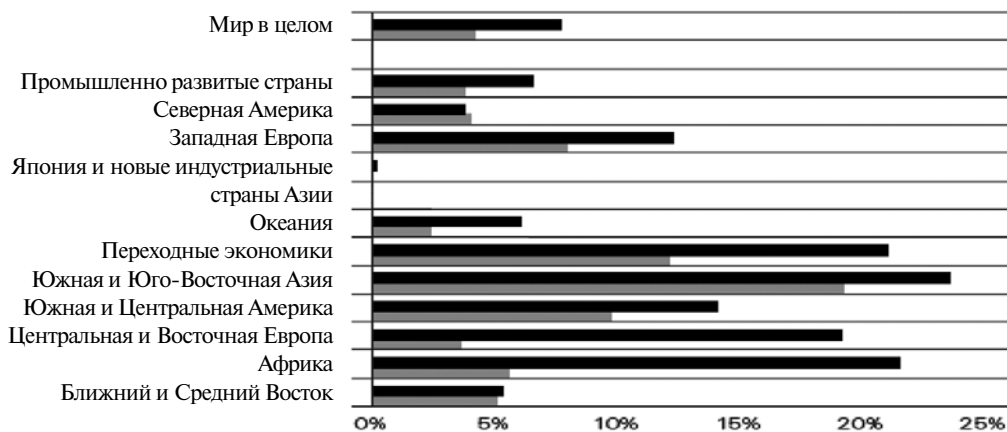


Рис. 2. Темпы роста сборов премий по страхованию жизни по регионам мира (в процентах, в постоянных ценах 2006 г.):

■ темпы роста в 2006 г.; ■ среднегодовые темпы роста в 1996—2005 гг.

Источники: World Insurance in 2006... 2007. P. 9.

На общемировом и европейском фоне страховой рынок России пока мало заметен: сбор премий по обязательным и добровольным видам страхования в 2006 г. составил немногим более 602 млрд руб. (около 21,5 млрд долл.), или всего 0,6% от аналогичного показателя в целом в мире (22-е место) и 1,3% — в Европе соответственно. В то же время указанная сумма сборов страховой премии в России превышает 40% соответствующей суммы по странам Центральной и Восточной Европы, обуславливая лидерство России на данном субрегиональном рынке по этому показателю (см. табл. 3).

Положительной чертой страхового рынка России, определяющей его укрепление и развитие, является уход с рынка страховых компаний, осуществлявших преимущественно «псевдостраховую» деятельность или обладавших недостаточными ресурсами (в связи с повышением требований к минимальному уставному капиталу), что привело к укрупнению основных игроков рынка и его общему финансовому оздоровлению. Темпы сокращения численности страховых компаний возросли с 1% в 2003 г. до 15% в 2006 г., в то время как количество

страховщиков на конец 2007 г. сократилось до менее 900, а совокупный капитал в среднем на компанию, напротив, возрос до 167 млн руб. В 2006 г. впервые за последние годы увеличился, и весьма заметно, сбор совокупных страховых премий, прежде всего за счет иных, чем страхование жизни, видов страхования (обязательного медицинского страхования и страхования имущества), а также страховые выплаты, темпы роста которых превысили темпы роста их сборов (26% против 22,7%). С 2001 г. сохраняется тенденция роста сбора страховой премии в расчете на душу населения. В конце 2006 г. этот показатель достиг 4,2 тыс. руб., или немногим более 150 долл., из которых всего 4 долл. приходилось на страхование жизни. Это вполне сопоставимо с показателями стран Латинской Америки (Аргентиной, Бразилией, Венесуэлой, Мексикой), но в несколько раз ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы (Польше, Чехии, Словакии), и на порядок ниже, чем в ведущих экономиках Запада и Японии, что предопределяет 52-е место России в мире. Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении доли сборов страховой премии в ВВП, которая составила 2,3% (56-е место в мире в 2006 г.) (интервью с Ильей Ломакиным-Румянцевым, 2007; World Insurance in 2006..., 2007, p. 37—39).

Таким образом, хотя уровень развития страхования в России пока значительно отстает от ведущих стран мира и даже от уровня стран Центральной и Восточной Европы, в последние годы он демонстрирует неплохую динамику и, главное, огромный потенциал отечественного российского страхового рынка, особенно в сфере страхования жизни. Именно его средства формируют «длинные деньги», без которых реализация ипотеки и вместе с ней одного из главных национальных проектов России в исторически сжатые сроки просто невозможна. То же относится и к другой сфере, связанной с иными, чем страхование жизни, видами страхования, которые обеспечивают капитал для долгосрочных инвестиций, жизненно необходимых для развития экономики знаний: науки, образования, новых технологий. Именно поэтому столь актуальна задача использования инвестиционного потенциала страхования, которому вполне можно стать одновременно одним из главных двигателей и «парусов» устойчивого экономического развития.

Развитие российского страхового рынка в условиях вступления в ВТО

Вступление в ВТО — объективный и закономерный процесс, способствующий вхождению России в современное мировое экономическое сообщество на правах полноправного (а не ограниченного частотолом разного рода ограничений) участника. Конкретные выгода и (или) преимущества заключаются:

- в получении лучших условий продажи российских товаров и услуг на международных рынках, в том числе благодаря возможности участия в разработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- в использовании возможностей международного механизма разрешения торговых споров;
- в установлении более благоприятного климата для иностранных инвестиций благодаря приведению отечественного законодательства в соответствие с нормами ВТО;
- в расширении возможностей российских инвесторов в странах — членах ВТО, в частности в банковской и страховой сферах этих стран;
- в повышении конкурентоспособности отечественных товаров и услуг в результате облегчения доступа импортных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;

- в улучшении имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

По оценкам Мирового банка, благодаря этим преимуществам российский бюджет сможет ежегодно получать дополнительно 19 млрд долл., при том что при наихудших условиях присоединения России к ВТО, по данным Минэкономразвития РФ, рост ВВП замедлится не более чем на 0,5 процентных пункта. Отсюда задача ведущихся переговоров о присоединении — добиться наилучших для России условий, при которых выгоды и преимущества России от вступления в ВТО перевешивали бы издержки и риски, обусловленные снижением тарифов и открытием внутреннего рынка. Другими словами, баланс прав и обязательств России при вступлении в ВТО должен способствовать ускорению и повышению качества ее экономического роста.

Что касается открытия внутреннего рынка для иностранных инвесторов, западные партнеры по переговорам настаивают на разрешении открытия филиалов иностранных банков и страховых компаний в России. Правительство страны не соглашается на это, что представляется вполне обоснованным, если вспомнить роль и значение отечественного страхового потенциала в развитии будущей экономики, о которых шла речь выше.

Действительно, с одной стороны, государственное регулирование страхового бизнеса должно строиться на основе четкого понимания того, что страхование (в первую очередь, накопительное — жизни и пенсионное) является одним из ключевых инструментов формирования долгосрочных, наиболее важных для развития всякой экономики, инвестиционных ресурсов. Чрезмерная открытость национальной страховой системы может привести к необратимой потере отечественного страхового рынка — его монополизации иностранными страховщиками на фоне деградации национальных страховых компаний; утрате долгосрочных инвестиционных ресурсов, необходимых для успешного экономического развития; и, в конечном счете, экономического и политического суверенитета страны.

С другой стороны, рыночная экономика порождает такое количество рисков, которым подвергаются субъекты экономических отношений в процессе своей деятельности, что государство перестает быть гарантом устранения всех последствий конкурентной борьбы (банкротства, безработица), различного рода чрезвычайных ситуаций (стихийные бедствия, аварии, катастрофы и т. п.). Кроме того, отсутствие у большинства предприятий и граждан (тем более, в России) финансовых возможностей для смягчения последствий таких ситуаций делает их незащищенными от вероятного значительного ущерба и потерь, снизить остроту и тяжесть которых может только страхование как главный инструмент обеспечения защиты имущественных интересов всех субъектов экономических отношений. При этом сама природа страхования как универсальной финансовой услуги стимулирует интеграцию национальных страховых систем в мировую макросистему, основным механизмом которой (интеграции) выступает перестрахование, позволяющее страховым компаниям справиться практически с любыми по размеру и сложности рисками.

Применительно к чрезвычайным ситуациям эти положения нуждаются в более подробном анализе на примере страхования и перестрахования от природных рисков и бедствий. Пока же подчеркнем необходимость и эффективность глобальной интеграции страховых систем для устойчивого функционирования отраслей хозяйства, обслуживающих международные экономические связи (внешняя торговля, транспорт, туризм) и (или) сочетающих высокие риски с высокой капиталоемкостью (высокотехнологичные отрасли — авиация, космонавтика, ядерная энергетика, а также отрасли первичного сектора экономики —

сельское, водное хозяйство и др.). Кроме того, интеграция страховых рынков необходима для поддержания на них должного уровня конкуренции, предотвращения их монополизации и стагнации.

Однако решение этой задачи требует ответственности от государства за обеспечение экономической безопасности страны, особенно в условиях подобных российским, для которых характерно сочетание слабости национальной страховой системы и огромных финансовых ресурсов, позволяющих стране успешно развиваться на собственной материальной базе — сочетание более чем привлекательное для ведущих страховых компаний государств «золотого миллиарда». Поэтому ключевой задачей государственного регулирования страховой сферы является нахождение оптимального сочетания упомянутой выше интеграции страховой системы России в глобальную страховую систему с механизмами, препятствующими утечке национального капитала и, напротив, использующими интеграцию для привлечения капиталов извне.

Институциональные условия интеграции России в мировую систему страхования определяются двумя документами: подписанным и ратифицированным Федеральным законом от 25 ноября 1996 г. № 135-ФЗ Соглашением о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Европейским Сообществом (ЕС) и Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС), являющимся обязательным для стран — членов ВТО. В связи с первым документом вступили в силу положения, снимающие ограничения, установленные законодательством для иностранных страховых организаций на территории Российской Федерации (в частности, обязательства России о снятии в пятилетний период после подписания Соглашения ограничений в отношении участия иностранных инвесторов в уставном капитале российских страховых организаций).

Согласно ст. 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховые организации, являющиеся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям), либо имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%, не могут осуществлять в России страхование жизни, обязательное страхование, обязательное государственное страхование. Они также не могут осуществлять имущественное страхование, связанное с поставками или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций. Однако указанные ограничения не распространяются на страховые организации — дочерние общества иностранных инвесторов (основных организаций) государств — членов ЕС, являющиеся сторонами вышеупомянутого Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Практически для инвесторов ЕС не существует сколько-нибудь серьезных ограничений для страховой деятельности на российской территории. Сохраняющиеся же ограничения для страховых посредников на право работать в пользу иностранных страховых компаний, а также для филиалов иностранных страховых компаний, желающих получить аккредитацию в России, вряд ли следует считать серьезным препятствием для вступления России в ВТО.

Между тем, проблема аккредитации иностранных филиалов вызывает горячую полемику среди страховщиков при обсуждении темы вступления России в ВТО. Ряд участников страхового рынка полагают, что не стоит полностью запрещать присутствие иностранных компаний в России. Оптимальным решением проблемы было бы поэтапное снятие ограничений по вхождению зарубежных страховщиков на российский рынок по мере его развития. Приток западных инвестиций в страховую отрасль, по их мнению, даст ей возможность перейти на качественно иной уровень обслуживания. Кроме денег иностранные

компании могут привнести в российское страхование современные технологии. В то же время Всероссийский союз страховщиков (ВСС) требует не допускать на российский рынок филиалы иностранных компаний, так как присутствие иностранных компаний в России создает опасность, прежде всего, для суверенитета и развития рынка страховых услуг, в частности угрозу для национальных страховщиков, существенная часть которых либо разорится, либо будет куплена иностранными группами, а на рынке останутся лишь крупные компании и кэптивные компании мощных финансово-промышленных групп. Свободный вывоз прибыли иностранными компаниями означает для России отток значительных инвестиционных ресурсов, которые могли бы быть направлены, прежде всего, в реальный сектор экономики, на вложения в государственные ценные бумаги. Эту точку зрения ВСС разделяют руководители некоторых крупных отечественных страховых компаний (например, «Национальной страховой группы», «РЕСО» и др.).

Процесс приобретения российских страховых компаний иностранными страховщиками напрямую или через подставные фирмы уже идет. Прослеживается и общая фактическая неготовность страхового рынка России к вступлению в ВТО. В первую очередь это относится к российскому законодательству о страховании, его противоречивости и неполноте, отсутствию ряда важнейших правовых норм, регламентирующих деятельность иностранных страховщиков. Налоговая система преследует единственную фискальную цель — собрать как можно больше налогов со страховых компаний — и не рассматривает страхование в качестве стратегической отрасли экономики. Отсутствует стимулирование страхования физических лиц и обеспечение государственного контроля за существенными финансовыми инвестиционными потоками, связанными с развитием этого сегмента рынка. Такое положение накладывается на организационную разобщенность заинтересованных ведомств, отсутствие должной координации и единого плана действий по решению этих проблем. Нет единой консолидированной позиции российских страховых и перестраховочных организаций по вопросам допуска иностранных страховщиков на российский рынок.

Поэтому при интеграции российского страхового рынка в мировой необходимо учитывать многолетний опыт других стран, прежде всего стран — членов ЕС и ВТО, большинство которых придерживается курса на сохранение государственного контроля над национальной страховой отраслью. В этих целях предусматриваются меры защиты от прямой конкуренции иностранных страховщиков и меры по предотвращению оттока финансовых ресурсов за рубеж, в том числе путем ограничения прямого доступа иностранных страховщиков на рынок; более жесткого государственного контроля иностранных страховщиков, включая перестрахование за рубежом или его осуществление через государственного перестраховщика. В ряде стран ограничения на присутствие иностранных страховщиков на национальном страховом рынке отнесены к законодательным актам субъектов этих государств и не присутствуют в чистом виде в международных соглашениях по допуску иностранных страховщиков на национальные страховые рынки. При обсуждении вопроса о возможности вхождения в то или иное международное соглашение, касающееся интересов рынка страховых услуг, необходимо учитывать, что интересы государства находятся в плоскости защиты национальных интересов населения и национальных страховых компаний.

В связи с этим вызывают недоумения звучавшие еще недавно предложения Правительства Российской Федерации о полном допуске иностранных страховщиков на российский страховой рынок. На основании приложений № 6 и 7 к Соглашению с ЕС снимаются все действующие ограничения страховой дея-

тельности, и в первую очередь по обязательным видам страхования и страхованию жизни, включая ОСАГО. Складывается впечатление, что в Правительстве Российской Федерации нет полного понимания необходимости, размеров и форм возможных изъятий из режима наибольшего благоприятствования при предоставлении страховых услуг, как это предусматривается положениями Соглашения с ЕС и Генерального соглашения по торговле услугами ВТО. (Так, Координирующие директивы Европейского Сообщества, касающиеся страхования жизни и страхования иного, чем страхование жизни, вводились на рынках стран-участниц в течение 20 лет.)

Однако обвальная либерализация российского страхового рынка без одновременных мер по защите интересов национальных страховых компаний и их клиентов может нанести весьма ощутимый ущерб национальным интересам России. Решения об условиях доступа иностранных страховщиков на российский страховой рынок, принимаемые в ходе переговоров о выполнении обязательств перед ЕС и присоединении России к ВТО, носят стратегический характер, и большая часть их последствий проявится через 5—10 лет. Интересы российской стороны при выполнении обязательств перед международным сообществом объективно требуют коррекции как внутренней политики в отношении страхования, так и политики во взаимоотношениях с зарубежными страховыми организациями и мировым страховым сообществом в целом, о чем подробнее пойдет речь в заключительном разделе. Но прежде кратко рассмотрим проблему интеграции национальной страховой системы в мировую макро-систему через механизм перестрахования от чрезвычайных ситуаций (на примере природных рисков и бедствий).

Интеграция финансовых механизмов и национальной страховой системы в глобальную систему перестрахования (на примере природных рисков и бедствий)¹

В области управления природными рисками и защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного характера механизм страховой защиты имеет особую значимость, поскольку позволяет привлечь на эти цели значительные внебюджетные финансовые средства (Государственный доклад, 2006, с. 144). Во многих странах мира страхование давно и успешно используется в мире как один из важнейших экономических механизмов снижения природных рисков. Однако в России дело обстоит совершенно иначе: страхование от природных рисков составляет незначительную долю и без того скромных показателей сбора совокупной премии (как в стоимостном исчислении, так и в расчете на душу населения — см. табл. 3). Справедливости ради отметим, что в развитых странах мира доля страхового покрытия ущерба от масштабных природных бедствий имеет четкую тенденцию к снижению², что хорошо видно на примере наводнений, на которые приходится основная часть экономического ущерба от природных опасностей в России, странах Европы и США.

¹ Подробнее см.: (Порфирьев, 2007).

² В связи с этим специалисты указывают, что даже для крупнейшей в мире системы страхования США компенсация ущерба от крупномасштабных катастроф, подобных ураганам «Катрина» в 2005 г. и «Эндрю» в 1992 г. (45 млрд долл. и 20 млрд долл. застрахованного ущерба соответственно) или террористическим актам 11 сентября 2001 г. (40 млрд долл. застрахованного ущерба), является иногда проблематичной. Поэтому страховые компании все чаще резко повышают ставку премий или вовсе исключают такие статьи из договоров страхования. См., например: (Laye, 2002, p. 144).

Хотя во многих из них, в отличие от России, существует законодательно оформленная страховая защита от наводнений, ее применение весьма ограничено по ряду причин. Прежде всего потому, что риск наводнений охватывает, как правило, значительную территорию и, следовательно, большое число страхователей одновременно, что нарушает классическое требование о статистической независимости страхуемых событий и существенно увеличивает масштабы страхового возмещения и издержки страховщиков. Поэтому страховые компании (государственные и частные) стремятся ограничить собственное удержание риска и переложить большую часть бремени на перестраховщиков и самих страхователей. В свою очередь, страхователи не хотят принять его на себя по причине дороговизны полисов, которая обуславливается ограниченностью спроса. Дело в том, что, несмотря на более значительный (чем, например, при землетрясении) охват территории, разрушительный эффект наводнений локализован в пространстве зоной затопления. Живущее вне ее население не заинтересовано в страховании от неактуального вида риска, что создает известную в экономической теории проблему неблагоприятного выбора — число потенциальных покупателей полисов ограничивается теми, кто проживает в указанной зоне. Соответственно, увеличиваются риски, снижается заинтересованность страховщиков и растет размер страховой премии.

Отсюда возникает необходимость дополнения добровольного индивидуального страхования различными формами коллективного участия в защите от природных опасностей. Такие формы могут носить также добровольный или, напротив, обязательный характер, и их выбор в существенной степени зависит от социокультурного типа общества. Например, добровольное страхование от наводнений используется в Австрии, Германии, Италии, Нидерландах, США; обязательное — во Франции и Великобритании. Учитывая ограниченность возможностей добровольного страхования пополнять страховые фонды и решать проблему снижающейся доли страхового покрытия ущерба от масштабных природных бедствий, а также более высокий, чем при обязательном страховании, уровень затрат на оценку риска для России более перспективным представляется использование обязательного страхования от наводнений, что требует принятия соответствующего законодательства¹. Используя его, государство принуждает к покупке всеми жителями и хозяйствующими субъектами (исключая опасные производственные объекты, в отношении которых закон уже принят и действует с 1997 г.) зон потенциального затопления страховых полисов у частных или государственных компаний. Для России это тем более актуально, учитывая, что в настоящее время в стране используется всего 10 видов обязательного страхования, тогда как в развитых странах их количество больше на порядок (Благутин, 2007, с. 21).

Такой подход смягчает остроту проблемы наполнения страховых фондов, но не снимает ее полностью. Он побуждает само государство вмешиваться напрямую, выступая в качестве страховщика последней инстанции, прежде всего в отношении страхования от крупнейших наводнений², либо выступить гарантом дополнительного финансирования компенсации ущерба, что регулярно осуществляется через упомянутые выше государственные фонды. В связи с этим обращает на себя внимание то, что в современной России государство

¹ Действующее законодательство (Федеральный закон Российской Федерации «Об охране окружающей среды», ст. 18) предусматривает возможность обязательного страхования от экологических рисков, к которым отнесены и природные бедствия, но не оговаривает критерии и порядок актуализации этой возможности.

² В частности, для этого можно использовать государственную Чрезвычайную страховую компанию (ЧСК), которую, вероятно, целесообразно сделать монополистом на указанном рынке.

в страховых организациях практически не участвует. В то же время, например, во Франции оно является учредителем крупного страховщика (CNP), реализующего отдельные виды обязательного социального страхования, и важнейшего национального перестраховщика (Национальной перестраховочной кассы, CCR), являющегося главным звеном национальных программ страхования, в том числе национальной программы страхования на случай стихийных бедствий и природных катастроф (Благутин, 2007, с. 15—16).

Однако и в этом случае проблема решается далеко не полностью. Избыточное вмешательство государства и обусловленный этим государственный патернализм ослабляет рыночные стимулы индивидуумов к принятию превентивных мер от наводнений и, более того, косвенным образом поощряет размещение новых поселений и хозяйственных объектов в зоне потенциального затопления, увеличивая их уязвимость. Тем самым проблема морального риска трансформируется в усугубление проблемы риска природного (Emerging Risks..., 2003, р. 237). Кроме того, остается нерешенной проблема неблагоприятного выбора страхования теми, кто живет и работает вне указанных зон, что автоматически ведет к повышению страховых премий и, соответственно, к снижению заинтересованности в страховании жителей и предприятий в указанных зонах. Наконец, остается открытым вопрос об ограниченности финансовых ресурсов. Частично он решается через применяемые со второй половины 1990-х гг. финансовые инструменты хеджирования природных рисков, использующие механизм фондового рынка и рынка капиталов: «катастрофные» облигации или бонды (кат-бонды), свопы, векселя, опционы, а также «погодные» дериваты¹. Однако издержки использования этих инструментов весьма высоки, и, кроме того, им присущи те же проблемы, связанные со значительной неопределенностью прогнозирования природных рисков, что и в традиционном механизме (пере) страхования. Перечисленные финансовые инструменты, значение которых, по нашему мнению, в перспективе должно заметно возрасти, пока выступают лишь в качестве второстепенного дополнения традиционного перестрахования рисков природных катастроф, обеспечивая менее 5% соответствующего сегмента мирового рынка.

Именно поэтому наиболее эффективной представляется интеграция перечисленных выше финансовых механизмов, объединяющая усилия государства, страховщиков и собственников имущества не только на национальном, но и на глобальном уровне (рис. 3).

В обоих случаях в процессе формирования такого интегрального финансового механизма снижения природных рисков ключевую роль призвано играть государство, выполняющее в отношении природных рисков функции общенационального или системного риск-менеджера. Это обусловлено тем, что независимо от того, кто — государство или частный сектор — осуществляет политику снижения природных рисков, такая политика, ее приоритеты ранее должны быть четко определены исходя из интересов общества в целом и закреплены нормативно, что может быть сделано исключительно государством. Более того, только оно может дать реалистическую оценку (с указанием связанной с нею неопределенности) и обеспечить информирование всех субъектов управления природными рисками о существующей и возможной (возникающей) задолженности по реализации мер предупреждения и снижения ущерба от природных опасностей. Данные оценка и информирование являются важной предпосылкой формирования политической воли руководства страны и готовности ее общественности к осуществлению

¹ Подробнее см.: (Freeman et al., 2003, р. 69—71; Безлепкина, 2001; Лесных, Стрелко, Тимофеева, 2004, с. 154—159).

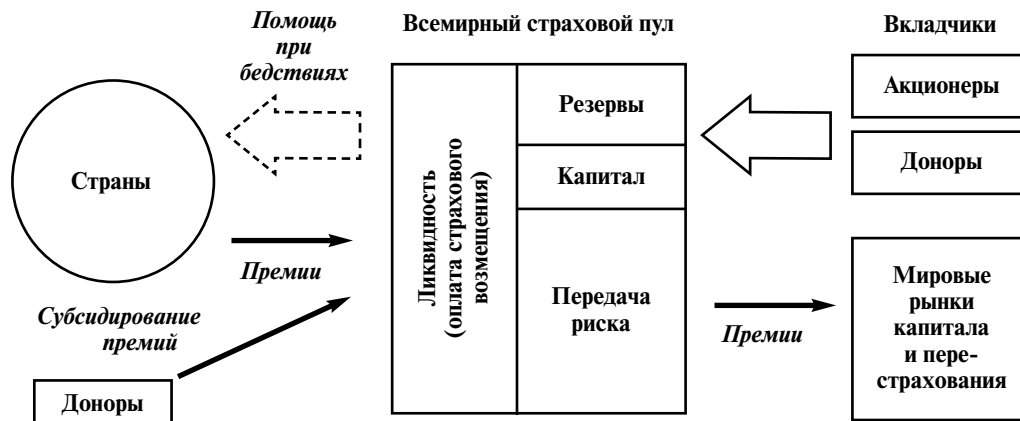


Рис. 3. Всемирный пул страхования от природных рисков

Источники: (Gurenko, 2006).

этих мер на ранней, превентивной стадии, когда степень управляемости природными рисками сравнительно выше (Groome et al., 2006, p. 31).

Выполнение государством функций общенационального или системного риск-менеджера включает использование институционального механизма, прежде всего нормативных и административных рычагов, стимулирования частного сектора экономики, а также домохозяйств для компенсации провалов рынка в рассматриваемой сфере, прежде всего через развитие страхования. Кроме того, прямое вмешательство в виде принятия на себя части природных рисков (в тех случаях, когда это наиболее экономически эффективно) и исполнения упомянутых выше обязанностей страховщика последней инстанции, т. е. перестрахования ответственности других субъектов рынка; в случае мирового рынка — это перестрахование экономически менее развитых его участников (см. рис. 4). Перечисленные три функции государства, на наш взгляд, не альтернативны¹, а аддитивны или комплементарны, поскольку именно их взаимное дополнение позволяет наилучшим образом реализовать преимущества смешанной экономики.

Поэтому важно не противопоставлять механизмы управления природными рисками друг другу, а рассматривать их как взаимодополняющие. В частности, считать страхование необходимым дополнением усилий государства (включая его инвестиции и расходы на социальную защиту пострадавших, в том числе компенсации) по защите от природных опасностей. Это особенно важно подчеркнуть, учитывая, что некоторые известные экономисты, справедливо подчеркивая актуальность создания глобальной системы предупреждения природных катастроф и преодоления их последствий, в том числе ее финансового механизма, делают при этом упор на финансирование мер по оказанию помощи жертвам стихийных бедствий и восстановлению экономики и социальной сферы пострадавших регионов². При этом происходит недооценка значимости превентивных финансовых механизмов, в том числе страховых пулов, о которых шла речь выше, а также инвестиций на цели снижения природных рисков. Поэтому в условиях долгосрочной тенденции роста экономического ущерба от природных опасностей только двухуровневая интеграция (страховых и перестраховочных механизмов на национальном и глобальном уровнях) способна в перспективе эффективно решить эту задачу.

¹ Так считают, например, эксперты МВФ. См.: (Groome et al., 2006).

² См., например: (Глазьев, 2006).

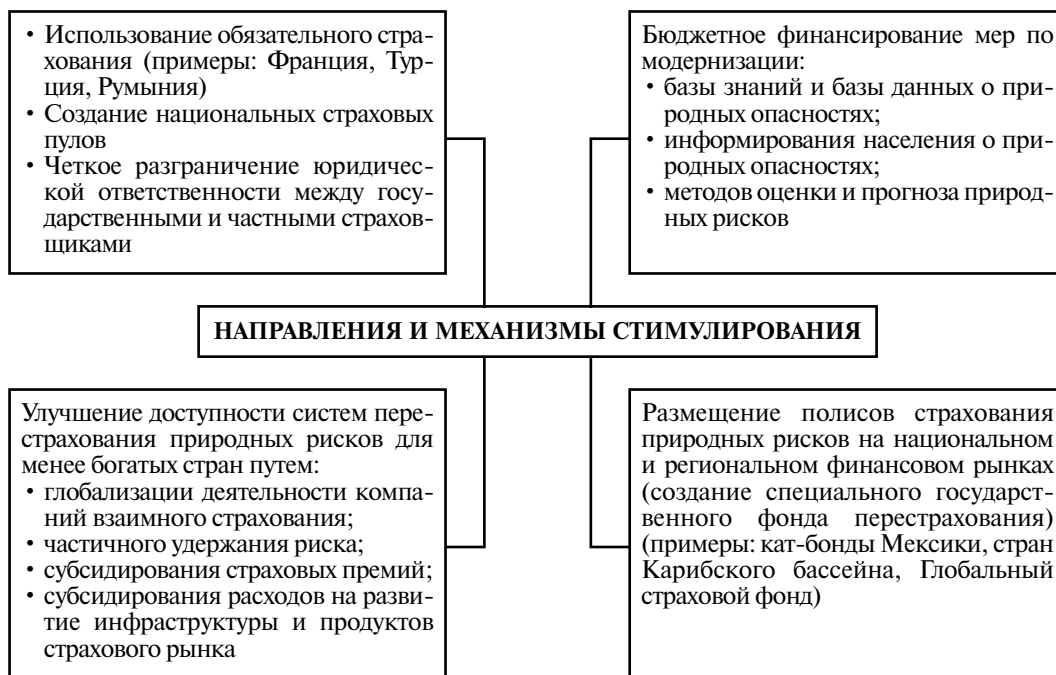


Рис. 4. Государственная политика стимулирования снижения природных рисков

Источник: (Gurenko, 2006) с дополнениями.

Совершенствование институтов развития российского страхового рынка в условиях глобализации

В заключение выскажем некоторые соображения об основных направлениях и мерах развития отечественного страхового рынка. Представляется, что они должны, в первую очередь, учитывать институциональные условия и процесс глобализации, в контексте которого должно происходить указанное развитие, охватывая деятельность как отечественных, так и мировых субъектов страхового рынка. Что касается последних, принципиальным является определение критериев и порядка допуска иностранных компаний на отечественный страховой рынок в условиях вступления России в ВТО.

Прежде всего, необходимо конкретизировать нормативное положение о запрете иностранной страховой компании осуществлять деятельность на территории Российской Федерации (проводить страховые операции) через агентство, отделение, дочернюю страховую организацию или филиал головной страховой организации, расположенной вне территории России. Далее, должно быть законодательно разрешено участие в капитале российских страховых компаний только тем иностранным страховщикам, которые имеют разрешение (лицензию) на осуществление страховых операций в стране своей регистрации или подтвержденный статус страховой организации и рекомендацию органа страхового надзора страны своей регистрации; а также установлен порядок перестраховочной деятельности иностранных перестраховочных компаний и их представительства на территории Российской Федерации.

В частности, для страховых компаний с долей иностранных участников (акционеров) в уставном капитале свыше 49% предлагается ввести ряд дополнительных требований. Во-первых, денежные средства, вносимые акционерами в качестве вклада в уставный капитал, должны быть размещены исключительно

в форме долгосрочных государственных ценных бумаг России, имеющих номинал в российских рублях (конкретный их перечень определяется Минфином РФ), или в форме рублевых депозитов в российских банках и инвестиций в недвижимость. Во-вторых, решение о выдаче лицензии на право осуществления страховой деятельности на территории Российской Федерации должно приниматься на основе принципа взаимности, с учетом аналогичных услуг для российских страховщиков в стране соответствующего иностранного инвестора, включая ограничения, применяемые в отношении страховых компаний с российским участием в стране регистрации иностранного участника. Эти ограничения должны полностью распространяться на российскую компанию с иностранным участием. В-третьих, целесообразен запрет страховым компаниям с участием иностранного капитала на осуществление операций по страхованию жизни на период до 10 лет с даты подписания соглашения о вступлении Российской Федерации в ВТО, а также запрет на проведение ими всех видов обязательного страхования, страхования финансовых рисков и кредитного страхования. Такие компании не могут выдавать поручительства и гарантии, осуществлять залоговые операции с акциями, собственным имуществом и депозитами. В-четвертых, установить иной, чем для российских страховщиков, порядок налогообложения взносов страхователей, пользующихся услугами иностранных страховых компаний, а для самих компаний с участием иностранного капитала — специальный порядок размещения страховых резервов.

Кроме того, страховые резервы и финансовые средства, вложенные в уставный капитал всех страховых компаний с участием иностранного капитала, должны быть полностью размещены на территории России. На весь период деятельности иностранного страховщика на территории Российской Федерации целесообразно установить обязательное внесение им денежного депозита в ценных бумагах России в ее Центробанк. Размер депозита обусловлен видом операций и пересчитывается ежегодно в зависимости от объема страховых операций данного страховщика с условием пополнения в случае его использования.

Следует также регламентировать порядок организации деятельности иностранного страховщика, в частности, структуру персонала, установив соотношение иностранных и российских кадров 1 : 3 — для руководящего звена и 1 : 10 — для остальных служащих, а также обязательное ежегодное представление в орган государственного страхового надзора России баланса, учета прибылей и убытков, аудиторского заключения по итогам года и документов о регистрации (перерегистрации) акционеров (участников) и форм специальных отчетов. Наконец, целесообразно ввести контроль выдачи разрешений на увеличение размеров уставных капиталов страховых организаций за счет средств иностранных инвесторов, на совершение сделок с участием иностранных инвесторов по отчуждению акций (долей в уставных капиталах) страховых организаций, а также на открытие филиалов страховыми организациями с иностранными инвестициями.

Особо подчеркнем, что реализация предлагаемых мер по защите российского страхового рынка должна увязываться с действиями по его разумной либерализации и идти одновременно с *развитием отечественных страховых компаний и страхового дела в России*. Последнее, в свою очередь, предусматривает осуществление комплекса мероприятий, которые в большинстве случаев не требуют серьезных затрат, но могут существенно изменить облик российского страхового рынка.

В первую очередь, установленный финансовый ценз для страховых компаний¹ следует дополнить, в частности, введя новую классификацию страховых

¹ См. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 10 декабря 2003 г.).

компаний, включающую федеральные, региональные (окружные) и местные (областные, краевые). Федеральные компании должны иметь уставный капитал и иные собственные средства, превышающие определенный регулятором уровень, например, 2 млрд руб. Они организуют филиальную сеть, определяемую соответствующими территориальными критериями (ограничениями): например, располагаться только в городах с численностью населения не менее 500 тыс. человек. Это повысит управляемость компаниями, учитывая, что руководство будет иметь возможность напрямую работать с филиалами, давать возможность зарабатывать более мелким компаниям и их филиалам, застрахованные риски которых перестраховывают головные федеральные компании.

Учитывая, что компаниям с небольшим уставным капиталом и разбросанным по огромной территории России нелегко выплачивать страховое возмещение, целесообразно ограничить число филиалов федеральной компании, например, 10—15, а развитие филиальной сети поставить в зависимость от результата деятельности компании в целом. Нынешняя же практика свободного создания и ликвидации филиалов наносит вред самим компаниям и отечественному страховому делу из-за низкой ответственности филиалов и центрального офиса. В свою очередь, создание отделений филиалов также должно осуществляться на основе разработанных нормативов.

Если компании имеют уставный капитал меньше нижнего порога, установленного для федеральной компании, но превышающий другую определенную законодателем сумму (например, 60 млн руб.), им должна выдаваться лицензия на страховую деятельность в пределах своего федерального округа, а сами компании должны получать статус *окружных* (региональных) компаний. Компании, располагающие еще меньшим уставным капиталом и иными собственными средствами (например, от 30 до 60 млн руб.), должны работать в пределах своей области или края, т. е. получить статус *местных* (областных, краевых) компаний. Соответственно, филиальная сеть рассматриваемых компаний должна строиться в пределах федерального округа или области и края.

Добавим к сказанному, что новая классификация компаний и рынков позволит лучше и эффективнее регулировать и страховую брокерскую деятельность. Если в основу классификации страховых компаний по территориальному признаку и видам деятельности положить финансовый ценз, то многие страховые компании перестанут заниматься брокерской деятельностью, отдав ее соответствующим компаниям, а сами станут реальными страховщиками, способными и мотивированными предлагать страховые услуги, за счет которых они будут существовать и развиваться.

Далее, необходимо ввести ограничения на некоторые виды страхования, которые могут осуществлять федеральные, окружные и местные компании. Это объективная реальность, если учитывать, что крупные риски под силу брать на себя только финансово мощным компаниям. С другой стороны, это позволит менее мощным компаниям концентрировать свои усилия на страховых рисках, могущих принести существенно меньшие убытки/ущербы.

Кроме того, необходимо ввести обязательную аккредитацию регионов (округов, областей, краев), чтобы равномерно и справедливо разделить страховое поле филиалов или отделений страховых компаний в целях регулирования деятельности региональных и местных компаний. Это позволит, особенно местным компаниям, чувствовать себя более комфортно, поскольку территория их деятельности определена заранее, и нет смысла расплывать свои капиталы, пытаясь убежать от «гостей» — как правило, это федеральные компании, которые, в свою очередь, будут должны достойно конкурировать с местными компаниями.

Также очень важно в соответствии с предложенной классификацией субъектов страхового дела доработать Правила размещения средств страховых резервов с целью развития фондового рынка соответствующих территорий, что не так просто. Например, специалисты стоят перед выбором: должна ли инвестиционная политика страховщиков быть консервативной или либеральной, кто должен управлять страховыми резервами: страховщики, управляющие компании или доверительные фонды. Пока ясно, что в новой редакции упомянутых правил список разрешенных активов будет закрытым, включающим 21 вид активов, охватывающих фактически весь спектр инструментов, в которые обычно вкладывают средства. Кроме того, добавится новый актив — ипотечные ценные бумаги.

Еще одно важное направление развития отечественных страховых компаний и страхового рынка в России связано с государственным стимулированием взаимного страхования. Судя по проектам законов об этом наиболее простом для реализации виде страхования, его может ждать незавидная участь. Вместо того чтобы прописать процедуру создания, функционирования и число видов страхования для одного общества, вводится не только весьма сложная и долговременная процедура лицензирования, но и серьезный для такого вида страховой защиты финансовый ценз — 30 млн руб., что вряд ли по силам многим субъектам взаимного страхования. Например, для поликлиники, избравшей для своих сотрудников два вида страхования — профессиональной ответственности всего коллектива и от несчастных случаев участников общества. Собрать большие деньги для организации взаимного страхования они вряд ли смогут, да и смысла в этом нет, поскольку существуют страховые компании. Поэтому есть риск того, что в интересах одних страховщиков ликвидируют уже существующие общества взаимного страхования, одновременно не дав появиться новым.

Далее, целесообразно полнее использовать мировой опыт организации деятельности страховых агентов, в том числе их подготовки и лицензирования. В большинстве стран именно страховой агент не только (как и в России) находит клиента, но и обслуживает его (что в России практически не происходит). На развитых страховых рынках господствует правило: заключением договора страхования между страховщиком и страхователем отношения между ними не заканчиваются, а напротив, только начинаются. Потому страховой агент должен вместе со страхователем управлять застрахованным риском и, если наступит страховое событие, быть рядом со страхователем. Через лицензирование страховой агент не только подтверждает свою квалификацию, но и несет всю полноту ответственности за исполнение компанией своих обязательств перед страхователем.

Наконец, необходимо пересмотреть отношение к обязательному страхованию, которое более не следует считать тормозом или препятствием развитию добровольного страхования как синонима рыночного страхования. Обязательное страхование обеспечивает стабильность функционирования отрасли, гарантирует основные инвестиционные ресурсы и, главное, позволяет изменить, причем достаточно быстро, общественную психологию в сторону лучшего понимания сути рыночной экономики, которая связана с самостоятельностью действий, предусмотрительностью и осмотрительностью экономического поведения индивидов и их групп.

Такой подход к совершенствованию государственного регулирования страхования не является самоцелью и приоритетом при выборе содержания и направлений проведения экономических реформ. Однако не следует забывать, что в известной мере состояние национального страхования может служить индикатором, позволяющим оценить глубину, эффективность и завершенность про-

ведения экономических программ, связанных с изменением фундаментальных экономических отношений в обществе, изменением роли государства в обеспечении социальной защиты населения, формированием новых принципов государственного регулирования национальной экономики.

Источники

- Аганбегян А. Г.* Роль инвестиций в обеспечении экономического роста // *Финансы и бизнес.* 2007. № 3.
- Безлепкин А.* Ураганное страхование // *Известия.* 2001. 18 сент.
- Благутин Д. Ю.* Государственное регулирование перехода страхового сектора экономики к рынку: автореф. дисс.... канд. экон. наук // *Институт экономики РАН. М., 2007.*
- Глазьев С. Ю.* Вызов стихии требует глобального ответа // *Независимая газета.* 2006. 7 апр.
- Государственный доклад о состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2005 г. М., 2006.
- Интервью с Ильей Ломакиным-Румянцевым // *Экономическая политика.* 2007. № 2.
- Кривошеева И.* Дружба активов // *Русский полис.* 2003. № 11.
- Кричевский Н. А., Волжанин Д. А.* Проблемы и перспективы развития страховой и инвестиционной деятельности // *Финансы.* 2004. № 11.
- Лесных В. В., Стрелко С. В., Тимофеева Т. Б.* Катастрофические бонды как инструмент финансирования риска чрезвычайных ситуаций. (Часть 1. Постановка проблемы) // *Проблемы анализа риска.* 2004. № 2.
- Порфирьев Б. Н.* Финансовые механизмы управления природными рисками // *Федерализм.* 2007. № 2.
- Emerging Risks in the 21st Century: An Agenda for Action.* Paris, 2003.
- Freeman P. K. et al.* Disaster Risk Management: National Systems for the Comprehensive Management of Disaster Risk and Financial Strategies for Natural Disaster Reconstruction. N.Y., 2003.
- Groome T. et al.* The Limits of Market-Based Risk Transfer and Implications for Managing Systemic Risks, IMF Working Paper WP/06/217, Washington DC: International Monetary Fund, 2006
- Gurenko E.* All about risk financing: Theory and practice // Regional Conference «Hazards of Nature. Risks and Opportunities for Development in South Asian Economies». New Delhi, India, December 19–29, 2006. New Delhi, 2006.
- Laye J.* Avoiding Disaster: How to Keep Your Business Going When Catastrophe Strikes. Hoboken (New Jersey), 2002.
- World Insurance in 2006: Premiums come back to «life» // *Sigma.* 2007. № 4.