

Всеобщая страховая повинность?

ВСЕОБЩАЯ СТРАХОВАЯ ПОВИННОСТЬ?

Алексей Лайков

к.э.н., доцент, директор страховой и перестраховочной брокерской компании «РИФАМС»

Владимир Бирюков,

Генеральный Директор «АФМ Страховые консультанты и брокеры»

Анализ состояния и перспектив страхования в России невозможен без понимания того, что страховой рынок является частью экономики страны. Отношения, складывающиеся на рынке, формируются в процессе взаимодействия трех основных групп участников. Это потребители страховых услуг, страховые предприниматели и государство. И отношения эти достаточно сложные.

Потребители занимают наиболее важное положение в рыночных отношениях. Можно с уверенностью утверждать, что и в ближайшей, и в долгосрочной перспективе единственным заслуживающим внимания источником развития российского страхового рынка будут являться денежные средства, которые потребители страховых услуг будут тратить на страхование. Это тем более важно, что в силу причин как макроэкономического, так и внутриотраслевого характера инвестиционную деятельность страховых организаций в современной России нельзя рассматривать как источник воспроизводства страхового капитала.

Поэтому состояние платежеспособного спроса на страховые услуги должно волновать всех участников рынка. И говорить о нем следует без предвзятости и идеологизации, которые сегодня более, чем в советские времена, присущи официальным заявлениям.

Анализ показывает, что в течение ряда лет предложение услуг по реальному страхованию превышает платежеспособный спрос на них как со стороны юридических, так и физических лиц. Эта диспропорция существует на фоне крайне низкого уровня удовлетворения страховых потребностей: 80 — 90% собственности предприятий и организаций в России не застрахованы, а доля сборов страховых премий в ВВП, «очищенных» от поступлений по квазистраховым схемам и ОМС, в 2001 году по-прежнему существенно не дотягивала до уровня 1990 года.

При сохранении основ экономической политики государства едва ли

можно рассчитывать на то, что платежеспособный спрос предпринимателей и населения на ресурсы, товары и услуги будет расти в среднем не более 1 — 2% в год. Эта оценка имеет еще большее отношение к спросу на страховые услуги, потребность в которых не относится к разряду первоочередных. Иными словами, в долгосрочной перспективе мы столкнемся с угрозой фактической консервации платежеспособного спроса на страхование на крайне низком уровне.

Для страхового сообщества это очень важный сигнал, мы должны представлять себе ту экономическую реальность, в которой нам придется оперировать в будущем. Какие выводы следует сделать из этого?

Главный вывод таков: в течение ближайших 10 лет страховой рынок будет иметь дело с таким потребителем страховых услуг, платежеспособность которого будет серьезным образом ограничена. Когда у потребителя ограничены средства, он становится очень привередливым в их расходовании. И такой потенциальный страхователь станет главным клиентом, с которым связаны основные перспективы развития российского страхового рынка на достаточно длительную перспективу. Ведь дело в том, что тот относительно устойчивый круг потребителей страховых услуг, который уже сложился на российском страховом рынке к данному моменту, — это фактически предел, это максимум того, чего можно было достигнуть при экстенсивном пути развития спроса на страхование в нашей стране. Двигаться дальше можно только за счет включения в «орбиту» страхования новых потребительских групп, которые как раз и отличаются ограниченной платежеспособностью.

Как же решают эту задачу страховой бизнес и государство? На базе диспропорции между предложением и спросом на страховые услуги на отечественном страховом рынке сложилась застойно-перераспределительная модель конкурентной борьбы. Ее существенной чертой является игнорирование реальных интересов страхователя как ключевой фигуры страхового рынка и главного источника его развития. В сложившейся на отечественном рынке системе отношений главной целью, императивом, является страховщик, а страхователь — всего лишь средство, существование которого должно быть подчинено интересам страховщика.

Характерным проявлением этой порочной рыночной идеологии являются популярные в страховой среде рассуждения о некоей неполноценности современного российского страхователя и ущербности его «менталитета». Одна из любимых тем российских страховщиков — «недоразвитый страхователь». У нас в стране — беда:

умные, профессиональные, хорошие, красивые и т.п. страховщики и недоразвитые страхователи. Вот так и живем.

На самом деле со страхователями все нормально: они не хотят платить свои ограниченные средства за нередко буквально высосанные из пальца «страховые продукты». На самом деле реальному страхователю они очень часто не нужны, да и предлагаются нередко страховщиками, которые оказываются и непрозрачными, и ненадежными.

Порочная идеология страхового дела в России находит свое выражение в том, что в основе предлагаемых шагов по развитию страхования лежат меры принудительного по отношению к страхователю характера и, прежде всего, стремление буквально навязать обществу широкомасштабное развитие страхования в обязательной форме.

Особенность настоящего момента состоит в том, что отечественные страховщики всячески хотят буквально силой «затащить» российских предпринимателей и население в страхование, лоббируя широкомасштабное развитие обязательных видов страхования в нашей стране. Мы думаем, что это бесперспективно. Связана такая оценка с тем, что в обществе просто нет и не будет денег для оплаты широкого перечня видов обязательного страхования. Это путь либо очень богатых стран, либо стран с высокой долей участия государства в экономике. Современная Россия ни к тем, ни к другим странам не относится.

Надо понять, наконец, что закон недостаточно принять, — необходимо обеспечить условия для того, чтобы он реально работал. В настоящее время, когда в России отсутствуют главные предпосылки для исполнения законов по обязательному страхованию, они неизбежно превратятся в орудия разрушения потенциального рынка. В общем — получится, «как всегда».

А пример этого «как всегда» уже имеется: печальный опыт существования ОМС в нашей стране является лучшим подтверждением того, насколько обязательное страхование в условиях господства современной страховой идеологии враждебно страхователю. Есть основания опасаться, что обязательное страхование автогражданской ответственности станет в этой ситуации «достойным продолжением» ОМС: уж очень многие думают лишь о том, как собрать деньги со страхователей и мало кто реально обеспокоен собственной способностью отвечать по возникающим обязательствам.

Еще более серьезная проблема состоит в том, что падают производительные силы отечественного страхования. Эксперты приводят данные о том, что неуклонно сокращается число специалистов, занятых в сфере страхования. Ежегодно — на полтора

процента.

За 1997 — 1999 годы число агентов в сфере страхования в России сократилось на 25 тысяч человек. Еще больше сократилось число тех, кто занимался агентской деятельностью в страховании по совместительству. Десятки тысяч людей выбывают из страхового бизнеса, его производительная сила падает — вот такое положение у отечественных страховщиков. Очень слабы брокеры, сюрвейеры, аварийные комиссары, т. е. слабы именно те рыночные структуры, которые именно и призваны работать непосредственно с живым клиентом.

Применительно к страховой сфере отношение государства по-прежнему выражается в такой формуле: мы вас будем контролировать, но не стимулировать. Такова фундаментальная установка нынешней исполнительной власти.

Работа по развитию клиентской базы рынка должна вестись с учетом реального состояния отечественного страхователя — платежеспособного спроса. Страховое сообщество должно добиваться от государства не принудительного отъема денег у населения в пользу страховщиков, а осуществления обоснованных мер по развитию рынка добровольного реального страхования. Веками существования страхового дела доказано, что потребление страховых услуг в добровольной форме обязательно предполагает активное участие профессиональных консультантов страхователя, роль которых выполняют страховые брокеры и агенты. Именно они являются главной движущей силой развития страхования.

Основа современного страхования — это профессионально организованный персональный контакт с потребителем страховых услуг, и никакой Интернет в обозримом будущем этого контакта в России не заменит. Иначе рассуждать могут только дилетанты, которыми, к сожалению, наш рынок переполнен.

Современная модель российского страхового рынка фактически игнорирует и брокеров, и агентов. А ведь они, и прежде всего брокеры, практически представляют на страховом рынке потребителя страховых услуг. Говоря научным языком, страхователь участвует в отношениях, складывающихся на страховом рынке, в экономической форме своего профессионального представителя. Это — объективная реальность страховых отношений. И именно последовательное игнорирование этой реальности является главной причиной того, что отечественный рынок подлинного страхования (не налогосберегающих схем) уже 11 лет находится в состоянии стагнации и положительных перспектив в таком виде не имеет.

Потребление страховых услуг требует особого профессионализма от потребителя, поэтому стимулировать следует не только и не столько потенциального страхователя, сколько тех участников рынка, которые являются «профессиональными выразителями» страховых потребностей клиентов страховых компаний. Для реального развития отечественного страхования должна быть реализована система мер по стимулированию тех участников рынка, которые непосредственно превращают потенциального клиента в страхователя, т. е. брокеров, консультантов и агентов.

При решении финансово-экономических вопросов стимулирования развития главных производительных сил отечественного страхования без активизации усилий страхового сообщества и активного участия государства не обойтись.

В целях стимулирования деятельности тех участников страхового рынка, которые непосредственно развивают его клиентскую базу, необходимо освободить доходы страховых брокеров от НДС. Дело в том, что доходы, получаемые страховыми брокерами, представляют собой часть страховой (перестраховочной) премии, которая НДС не облагается. В то же время доходы страховых брокеров подвержены обложению НДС, что и методически неверно, и серьезно подрывает финансовые основы деятельности предпринимателей, непосредственно работающих со страхователями и развивающих воспроизводственную базу отечественного страхового рынка.

В целях стимулирования инвестиций страховых организаций в развитие механизмов расширенного воспроизводства своей клиентской базы (в создание и кадровое обеспечение агентств, развитие филиальных сетей, совершенствование материально-технической базы обслуживания клиентов и др.) необходимо добиться вывода из-под налогообложения тех средств страховых организаций, которые направляются на эти цели.

Для повышения профессионального уровня страховой деятельности и роста страховой культуры населения как важных условий развития клиентской базы отечественного страхового рынка следует создать условия для освобождения от налогов тех средств страховых организаций, которые направляются на развитие страховой науки, а также системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации страховых кадров.