

*Марина Владимировна МАЗАЕВА —
зам. директора по учебно-методической
работе Международного института
финансов, управления и бизнеса ТюмГУ,
кандидат экономических наук, доцент*

УДК 368

СТРАХОВОЙ БИЗНЕС: ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И СОЗДАНИЯ БУДУЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ

АННОТАЦИЯ. Влияние государства на страховой рынок предполагает предоставление специальных налоговых режимов страхователям, развитие обязательных видов страхования, регламентацию профессионального соответствия участников, регулирование финансовой устойчивости.

The influence of the government on the insurance market presupposes special tax offers to the insurants, the development of obligatory insurance scheme, as well as bringing under control the groups of insurants according to their professions, and regulation of financial stability.

Основной целью государственного регулирования страхового рынка России, в первую очередь, является защита интересов страхователей и государства, что может выражаться не только в контроле за финансовой устойчивостью страховщиков, но и в обеспечении постоянных налоговых и иных поступлений от страховой отрасли.

Между Министерством финансов и Министерством экономического развития и торговли разграничены функции надзора и стимулирования страхового рынка. Функциями развития большинства отраслей, в том числе и страховой индустрии, занимается Министерство экономического развития и торговли. Эта разобщенность надзорной и развивающей функций отрицательно сказывается на условиях деятельности страховой отрасли, так как надзорный механизм явно превалирует над стимулирующим. Предполагалось, что положительное влияние на регулирование окажет и процесс создания в рамках административной реформы самостоятельного органа страхового надзора. Структура федеральных органов исполнительной власти, озвученная в марте 2004 г., свидетельствует о смене названия — Федеральная служба страхового надзора — и сохранении статуса — составляющая Министерства финансов Российской Федерации. Следовательно, ожидания не оправдались.

Стимулирующее влияние государства на страховой рынок сводится к механизмам предоставления специальных налоговых режимов страхователям и к развитию обязательных видов страхования.

Предоставление специальных налоговых режимов страхователям пока предусматривает отнесение взносов по определенным видам страхования на себестоимость. Это делается полностью при страховании имущества, в установленных, явно недостаточных, размерах по личному страхованию и не предусмотрено для страхования ответственности. Не проработаны механизмы предоставления налогового вычета для физических лиц в случае приобретения полисов по долгосрочному (пенсионному) страхованию жизни, добровольному медицинскому и другим социально значимым видам страхования. Не предусмотрена возможность выбора между обязательной (государственной) и добровольными системами медицинского и пенсионного обеспечения.

Приходится констатировать, что механизм специальных налоговых режимов в условиях сегодняшней налоговой политики также маловероятен. Тем не менее, в Концепции социально-экономического развития РФ говорится о необходимости «привлечения средств граждан в качестве взносов по долгосрочному страхованию жизни путем предоставления налоговых стимулов». Пожалуй, это наиболее эффективный и «безболезненный» инструмент стимулирования развития страхового рынка России.

Законодательное развитие обязательных видов страхования связано не столько с механическим увеличением оборота отрасли в силу принуждения к страхованию, сколько с доступом страховщиков к клиентской базе и сопутствующей продажей полисов по добровольному страхованию с низкой убыточностью, например страхование имущества от отдельных рисков и страховая защита граждан от несчастного случая.

Важным направлением в расширении страховой защиты призвана стать система обязательного медицинского страхования граждан в Российской Федерации. В осуществлении данного вида страхования и иных видов страхования, имеющих социальную направленность и дополняющих системы обязательного социального страхования и социального обеспечения, предстоит перейти к страховому принципу. В системе ОМС Тюменской области следует вернуться к «законодательной» модели организации финансирования с участием медицинского страховщика. Ныне действующая «фондовая» модель привела к увеличению расходов на ведение дела у ТФОМС, к снижению качества медицинских услуг в силу отсутствия контроля за медицинскими учреждениями со стороны страховщика.

В то же время, усиление контроля за проведением обязательного страхования, введение новых видов обязательного страхования, создание централизованных гарантийных фондов представляется весьма проблематичным.

Вид страхования может называться обязательным, если его функционирование регламентируется федеральным законодательством. Пока существуют только три таких вида: обязательное медицинское страхование, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и обязательное страхование военнослужащих. Между тем более 40 видов страхования введены «нестраховыми законодательными актами» и нуждаются в определении положений, обеспечивающих равные условия осуществления и гарантии исполнения страховых обязательств.

Основное преимущество механизма саморегулирования заключается в возможности выработки профессиональных стандартов качества оказания страховых услуг и повышении доверия со стороны страхователей. Кроме того, саморегулирование позволяет более гибко реагировать на потребности страхователей в более качественных страховых услугах.

Страховые компании обладают мощным инвестиционным потенциалом, еще недостаточно оцененным российским финансовым рынком. Инвестирование страховщиком временно свободных средств жестко регулируется государством, т.к. страхователи объективно лишены возможности осуществлять контроль за тем, насколько умело компании распоряжаются полученными по полисам средствами. Концентрация страховщиками в своих руках значительных финансовых ресурсов превращает страхование в важнейший фактор развития экономики путем активной инвестиционной политики.

Отечественные страховщики используют только 15% допущенных к инвестированию активов, традиционно прибегая к размещению резервов во вклады (банковские депозиты), денежные средства (наличные и безналичные), ценные бумаги государства. Существует специфика предпочтений тюменских региональных страховщиков: в их инвестиционных портфелях государственные ценные бумаги заме-

няет недвижимостью, что объясняется специфической для нашего региона благоприятной ситуацией на этом рынке.

В настоящее время в инвестиционный комплекс вливается система пенсионного страхования. Во всем мире субфедеральные и муниципальные ценные бумаги оцениваются как лучший актив для пенсионных накоплений. Для использования инвестиционного потенциала страхового бизнеса в интересах экономики Тюменской области следует рекомендовать администрации сформировать систему таких фондовых инструментов, как субфедеральные и муниципальные долговые обязательства.

В условиях вступления в ВТО страховой бизнес будет поставлен в жесткие рамки в период поэтапной интеграции национальной системы страхования с международным рынком. В этой ситуации государство принимает меры защиты от чрезмерной прямой иностранной конкуренции и предотвращает отток ресурсов отрасли за рубеж.

Имеющие многолетний опыт зарубежные компании могут привнести в российское страхование новые технологии и продукты, а также повысить конкуренцию среди страховщиков, что приведет к улучшению качества страховых продуктов. Конкуренция в этом плане великая вещь, и не следует ее искусственно ограничивать. Однако необходимо отметить и другое: конкуренция не носит абсолютного характера. Как подсказывает мировой опыт развития страхования, элементы партнерства встречаются чаще.

Страховые компании с преобладающим иностранным участием, зарегистрированные в России, являются такими же участниками страхового рынка, как и компании с сугубо российскими корнями. Российские компании становятся транснациональными. Следует обратить внимание на опыт Китая и Южной Кореи, где государства побуждают страховщиков переносить часть операций за рубеж, чтобы набираться опыта работы и создавать заделы для дальнейшего расширения бизнеса.

Особо следует отметить и разрешительную функцию государства. Совершенствование процедуры лицензирования для большинства страховых компаний заключается в сокращении сроков лицензирования с 7–9 месяцев до минимального срока в 60–90 дней, что важно для создания новых страховых услуг в целях максимально полного удовлетворения потребностей страхователей. Длительный срок лицензирования обусловлен не только большим количеством желающих получить новую лицензию, но и теми страховщиками, которые направили изменения и дополнения в правила по уже полученным лицензиям.

Страхование относится к средствам обеспечения экономической, а не физической безопасности. Очевидно, что экономическая безопасность менее значима для человека, чем его физическое выживание и самосохранение. Несмотря на гигантский отрыв зарубежных страховых рынков от российского рынка по количественным параметрам, качественное различие не столь велико, о чем свидетельствует состояние регионального рынка страховых услуг в Тюменской области по базовым параметрам: удельный вес совокупной страховой премии в ВВП — 5%, ассортимент страховых продуктов — 90–100 наименований, количество продавцов — 70–75, в том числе региональных страховщиков — 35–38. Современный потребитель нуждается не в страховании, а в удовлетворении базовых потребностей. Поэтому лучше всего предоставлять ему комплексную продажу, при которой страхование растворяется в конечной услуге и более не играет самостоятельной роли.

Страхование как вид деятельности, как отрасль науки и образования является областью пересечения общественных и личных интересов, разнонаправленных финансовых источников, статистических закономерностей, страховых событий,

ряда законодательных актов, регулирующих деятельность страховых компаний и определяющих права и обязанности страхователей.

Демографическая ситуация, характеризующаяся увеличением доли населения старших возрастных групп, и переход на накопительную систему в пенсионном страховании, включающую самостоятельное формирование гражданами своего пенсионного фонда, предполагают расширение участия страховых компаний в осуществлении пенсионного страхования. Стимулом для развития долгосрочного страхования жизни должно стать создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопленных сумм по договорам страхования. Страхование будет играть существенную роль в пенсионной реформе. В перспективе предстоит сформировать законодательную основу деятельности страховых организаций, являющихся элементом системы обязательного пенсионного страхования. Участие страховщиков наряду с негосударственными пенсионными фондами в обязательном пенсионном страховании, с учетом специфики правового регулирования страхования, предполагает соблюдение установленных законодательством единых принципов деятельности субъектов данной системы.

Страховая компания очень сильно зависит от квалификации и опыта своих менеджеров, поскольку недостаточно проработанные решения ведут к серьезным управленческим ошибкам, а следовательно, к негативным последствиям для всей системы. Ускорить процесс оздоровления необходимо и возможно при условии перестройки системы образования страховщиков, внутрифирменной подготовки кадров, распространения знаний о страховании и доведения соответствующих законов до широкой общественности. Всероссийский союз страховщиков создал специальный Комитет по образованию, подготовке и повышению квалификации кадров, работа которого соотнесена с Программой Тасис, и высказал предложение по сертификации каждой национальной системы страхования и аккредитации вузов. Поскольку подготовка и переподготовка специалистов страхового дела осуществляется как в рамках учебных заведений, так и в страховых организациях, предметом дискуссии оказался вопрос совместной организации данной работы и повышения качества подготовки специалистов.

В обновленной редакции Федерального закона «Об организации страхового дела...» государство, наконец (это ожидалось профессионалами уже многие годы), задало жесткие кадровые параметры соответствия специалистов страхового бизнеса виду, уровню и профилю образования. Руководители субъекта страхового дела обязаны иметь высшее экономическое или финансовое образование, а также стаж работы в сфере страхового дела и (или) финансов не менее 2 лет. Страховой актуарий должен иметь высшее математическое (техническое) или экономическое образование. Подобные квалификационные требования уже многие годы существуют в банковской сфере. Это позволило кредитной системе, в отличие от страховой, иметь более устойчивое финансовое положение, обеспеченное высоким профессионализмом топ-менеджеров.

Крупнейшие операторы российского страхового рынка видят своего специалиста-универсала, который может быстро и адекватно реагировать на меняющиеся факторы внешней среды, особенно в процессе принятия риска на страхование — андеррайтинга. Специалист должен не только быть универсалом, но и стремиться стать сверхуниверсалом, т.е. владеть основами права, макроэкономики, несколькими иностранными языками. Для этого следует постоянно повышать свой профессиональный уровень и квалификацию, а вузы должны учитывать подобные потребности.