

На полях конференции

Беседа с руководителем департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве РФ проф. **А.А. Цыгановым**

Вопрос. Александр Андреевич, какие возможности для страхования открывает и какие риски несет с собой цифровизация российской и мировой экономики?

Ответ. Начну с того, что страхованию в России уже исполнилось 225 лет; по этому случаю

даже выпущена почтовая марка. За этот период страхование отразило множество вызовов, доказало свою жизнеспособность и востребованность. Страховые фонды формируются и существуют со времен древнего мира и Рима. Цифровизация фондам не грозит, последняя

всего-навсего инструмент, используемый, в частности, для оптимизации численности работников страховой организации, сокращения дешевого труда, который, увы, не особенно и ценится. Цифровизация, как бы далеко она ни зашла, не вытеснит полностью агентский канал продаж, потому что всегда останутся люди, желающие общаться лично, и сложные продукты, которые можно разъяснить за доверительной беседой.

Вместе с тем автоматизация бизнес-процессов, применение искусственного интеллекта позволяют эффективнее решать вопросы, связанные с закрытием или продлением договоров страхования, вытесняя работников среднего и низшего звена.

Вопрос. Появляются и новые каналы продаж и дистрибуции страховых услуг.

Ответ. Еще не в полной мере оценены и освоены страховщиками социальные сети. Вместе с тем получили широкое распространение электронные полисы. Приведу такой исторический факт. Первый электронный полис (медицинского страхования) был продан компанией Ренессанс Страхование, если не ошибаюсь, в 1999 г. въезжавшему в Россию гражданину Чехии. С тех пор электронный полис ОСАГО стал обыденностью. Отдельные темы, заслуживающие подробного отдельного разговора, это блокчейн в страховании, страховые агрегаторы. Поговорим о них в следующий раз.

Вопрос. IT, Big Data позволяют очень точно оценивать риски, вероятность наступления страховых событий. Что повышает уровень информированности страховщиков и страхователей. Какой из этого следует вывод?

Ответ. Просчитываются тяжесть последствий страхового случая, размер выплат. Если страховщик найдет его чрезмерным, то он откажется от принятия риска на свою ответственность. С другой стороны, страхователь может обнаружить, что вероятность наступления риска ничтожно мала и что тратиться на полис нет смысла.

Вопрос. Итог: риск становится нестрахуемым и сфера страхования сужается. На пленарном заседании и в секциях (XIX конференции) жаловались на непроработанность некоторых вопросов

страхования, на состояние современной страховой науки.

Ответ. Теория создается на базе богатой страховой практики, а она зачастую в нашей стране отсутствует по разным причинам. Нужен еще и отстраненный взгляд на процессы, протекающие в страховой сфере. Не будем забывать, что рыночному страхованию в современной России не так много лет и все-таки необходимо время на разработку взвешенных решений, приносящих качественной теории. При этом плоха та «теория», которая обслуживает только запросы на введение все новых и новых видов обязательного страхования...

Вопрос. Как будто страховщики не умеют работать по добровольным видам и находить дорогу к страхователю...

Ответ. Хочу обратить внимание на то, что до 1917 г. в России существовала довольно развитая и цельная теория страхования, получившая определенное развитие и после революции. Достаточно указать на фундаментальные труды таких ученых, как С.Е. Савич, П.А.Никольский, К.В. Райхер, К.Г. Воблый, Ф.В. Коньшин, Л.И. Рейтман и других. В современных университетах и на кафедрах пока больше занимаются не теорией, а методологией страхования, что важно для становления рыночных страховых компаний и брокеров.

Вопрос. Поговорим об отдельных видах страхования. В стране бурный рост ипотеки. Каков вклад страховой отрасли?

Ответ. В ипотечном страховании приходится управлять целым пакетом рисков. Главный из них - это невозврат кредита заемщиком, который может произойти из-за различных обстоятельств. Страховать титул (право собственности) приходится только на рынке вторичного жилья, в новостройках этого чаще всего не требуется. Обычно страхуют жизнь, здоровье и трудоспособность ипотечного заемщика от несчастного случая, а в 90% договоров (выдачи ипотечного кредита) также сам предмет ипотеки по требованию кредитора (банка). Классическое ипотечное страхование на случай недостаточности средств, полученных при реализации предмета ипотеки в случае дефолта заемщика, стало развиваться в России только с начала 2010-х. Оно может принимать форму страхования финансовых рисков

кредитора или страхования ответственности заемщика. Изменения в ипотечное законодательство были внесены несколько лет назад, а в начале 2018 г. Банк России издал поправки в инструкцию «Об обязательных нормативах банков», позволяющие считать ипотечный кредит при наличии договора ипотечного страхования более качественным. Очевидно, что в условиях существенного роста ипотечного кредитования это повысит интерес и к ипотечному страхованию.

В России слабо распространено страхование на случай временной потери работы и, соответственно, дохода, с чем может столкнуться ипотечный заемщик. Связано это с особенностями отечественного рынка труда и возможным мошенничеством с мнимым увольнением ради получения страховой выплаты и облегчения условий платежей по кредиту.

Вопрос. Что у нас со страхованием ухода за пенсионерами?

Ответ. Широко распространено в развитых государствах Европы, пока это не для нас. Хотя в России уже появляются в массовом количестве пенсионеры, привыкшие жить в комфортных условиях и способные оплатить таковые с прекращением своей трудовой или предпринимательской деятельности. Здесь пока не видим отчетливо выраженного страхового интереса, но он может скоро оформиться, и пенсионная реформа тому поможет.

Вопрос. Ваше мнение об институте саморегулирования в страховой сфере.

Ответ. Страховые СРО находятся в самом начале пути.

Вопрос. Насколько успешно, на Ваш взгляд, реализуется проект страховой интеграции в ЕАЭС?

Ответ. Проект развивается синхронно с остальными интеграционными процессами, но есть вещи, которые уже сегодня можно сделать для упрощения жизни автомобилистов в приграничных областях. Трудно понять, почему жителю Смоленской области нужно покупать Зеленую карту, чтобы попасть на своей машине в соседний район Беларуси, буквально на другом берегу реки, хотя у нас существует Союзное государство. Вполне можно рассмотреть варианты взаимного признания ОСАГО. Об этом я неоднократно говорил на протяжении последних лет, в том числе на заседаниях постоянно действующего семинара при Парламентском собрании Союза Беларуси и России по вопросам строительства Союзного государства и на регулярных встречах в рамках Финансово-экономического совета СНГ. Все со мной соглашались, но решение так и не принято.

Вопрос. Какие профессии востребованы на страховом рынке?

Ответ. Самая востребованная позиция - это организатор продаж страховых продуктов, затем - страховые методологи, андеррайтеры, финансисты и работники бухгалтерии страховой компании. Продвигаясь вверх по карьерной лестнице и набираясь опыта, люди становятся топ-менеджерами и ведущими андеррайтерами. Со стороны корпораций предъявляется серьезный спрос на риск-менеджеров, хорошо знающих тонкости страхования. Нужны также специалисты с познаниями в актуарной науке. Констатирую, однако, недостаточную математическую грамотность многих студентов, несмотря на высокие баллы ЕГЭ, что затрудняет эффективную подготовку актуариев.

Беседовал Э. С. Гребенщиков

Литература:

1. https://www.marsu.ru/events/conferenz_strahovanie_2018/index.php
2. Гребенщиков Э.С., Злобин Е.В. Новые явления и процессы на страховом рынке России. К итогам XVIII международной научно-практической конференции по страхованию 2017 г. // Финансы. №7-2017.